

Unternehmensnachfolge mit Weitblick - Werte sichern, Zukunft gestalten

Rahmendetails

Seminarnummer	922	Kosten für Mitglieder	149 €
Seminarort	HAWE-Service GmbH Am Gewerbepark 4 90552, Röthenbach a. d. Pegnitz	Kosten für Nicht-Mitglieder	179 €
Referenten*innen	Schmidt, Jörn (Fa. The Lighthouse Crew) Näder, Antje (Fa. Die Konflikt Boutique)		
Zielgruppe	Inhaber / GF		

Seminarbeschreibung

Referenten:

Jörn Schmidt – The Lighthousecrew (www.the-lighthouse-crew.com)

Antje Näder – Konflikt Boutique (www.die-konflikt-boutique.com)

Warum Sie diese Veranstaltung nicht verpassen sollten:

Die Übergabe des eigenen Unternehmens zählt zu den bedeutendsten Entscheidungen im Unternehmerleben. Doch wann ist der richtige Zeitpunkt? Wie finde ich den passenden Nachfolger – in der Familie, im Betrieb oder auf dem freien Markt? Und wie bestimme ich den echten Wert meines Unternehmens – nicht nur finanziell, sondern auch emotional?

In dieser praxisnahen und lebendig gestalteten Veranstaltung bieten wir Ihnen fundiertes Wissen, wertvolle Impulse und die Möglichkeit, Ihre Fragen mit Experten und Gleichgesinnten zu diskutieren.

Was Sie erwartet

Nachfolgewege im Vergleich

- Übergabe innerhalb der Familie
- Nachfolge durch Mitarbeiter
- Verkauf an externe Investoren

Was ist mein Unternehmen wert?

- Materielle Bewertung – Zahlen, Daten, Fakten
- Immaterieller Wert – Herzblut und Unternehmenskultur

Wie will ich den Wert realisieren?

- Kaufpreismodelle: Einmalzahlung vs. „Earn-Out“ oder Rente

So gelingt der Übergang

- Frühzeitig planen – klar kommunizieren
- Finanzielle und personelle Vorbereitung
- Was Käufer wirklich wissen wollen

Konflikte erkennen – Lösungen finden

- Typische Stolperfallen und wie man sie umgeht
- Zwischen Emotion und Strategie: Wie Sie Klarheit schaffen

Zum Abschluss laden wir Sie herzlich an den Bistrotisch ein – für vertiefende Gespräche, persönliche Fragen und einen offenen Austausch mit unseren Experten. Ganz ungezwungen. Ganz direkt. Ganz in Ihrem Tempo.

Inhalte

04.06. 13:00 - 18:00

- Nachfolgewege im Vergleich
 - Übergabe innerhalb der Familie
 - Nachfolge durch Mitarbeiter
 - Verkauf an externe Investoren
- Was ist mein Unternehmen wert?
 - Materielle Bewertung – Zahlen, Daten, Fakten
 - Immaterieller Wert – Herzblut und Unternehmenskultur
- Wie will ich den Wert realisieren?
 - Kaufpreismodelle: Einmalzahlung vs. „Earn-Out“ oder Rente
- So gelingt der Übergang
 - Frühzeitig planen – klar kommunizieren
 - Finanzielle und personelle Vorbereitung
 - Was Käufer wirklich wissen wollen
- Konflikte erkennen – Lösungen finden
 - Typische Stolperfallen und wie man sie umgeht
 - Zwischen Emotion und Strategie: Wie Sie Klarheit schaffen
- Persönliche Gespräche
vertiefende Gespräche, persönliche Fragen und einen offenen Austausch