

## Unser Angebot für Sie:

- Umfassender Überblick zu allen Aspekten einer erfolgreichen M&A-Transaktion mit vielen Praxisbeispielen
- Erstklassige Referenten mit langjähriger praktischer Erfahrung
- Workshop-Charakter
- Begrenzte Teilnehmerzahl (max. 25 Personen)
- Wissensvermittlung anstatt Marketingveranstaltung
- Hochwertige, ausführliche Seminarunterlagen
- Verpflegung und Getränke inbegriffen

## Tagungsorte



Anmeldeschluss: 29.02.2024



Anmeldeschluss: 05.03.2024



Anmeldeschluss: 12.03.2024



Anmeldeschluss: 14.03.2024

## Preis

590,00 Euro zzgl. MwSt. pro Teilnehmer

**Details zum Programm, zur Anmeldung, den Teilnahmebedingungen und den Tagungsorten finden Sie hier:**

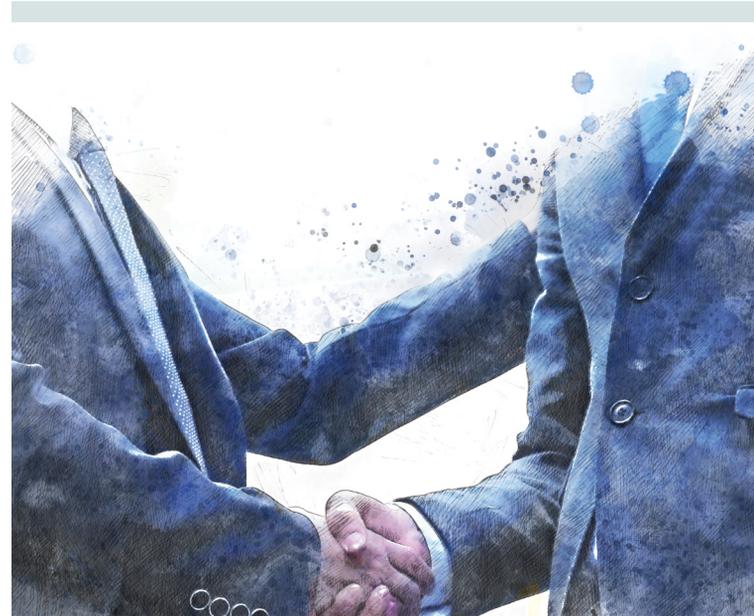


[www.taurusakademie.de](http://www.taurusakademie.de)

Anmeldungen per E-Mail gerne auch an [akademie@taurusadvisory.de](mailto:akademie@taurusadvisory.de).

Die Anmeldung ist verbindlich. Mit der Anmeldung stimmen Sie den Teilnahmebedingungen zu.

Für Rückfragen steht Ihnen Anne Wallis unter der Telefonnummer **06196 64009-57** gerne zur Verfügung.



# Unternehmenskauf / Unternehmensverkauf im Mittelstand

Vorbereitung, Bewertung, Transaktion und Finanzierung

## Tagesseminar

**07. März 2024, Stuttgart**

**12. März 2024, Hannover**

**19. März 2024, Düsseldorf**

**21. März 2024, Frankfurt**

für Geschäftsführer, Vorstände und Gesellschafter

# Referenten

## Taurus Advisory

Taurus gehört zu den renommiertesten, unabhängigen Beratungsgesellschaften für Unternehmenstransaktionen im Mittelstand.

Seit über 15 Jahren bieten wir unseren Mandanten erstklassige, maßgeschneiderte M&A-Beratung zu den Themen Unternehmenskauf und -verkauf, Unternehmensnachfolge und Transaktionsfinanzierung für mittelständische Unternehmer.

Mit unserer Expertise aus zahlreichen nationalen und internationalen Projekten gestalten wir unsere Seminare praxisnah und mit umfangreichen Unterlagen für jeden Teilnehmer. Dabei beleuchten wir alle wichtigen Transaktionsaspekte sowohl aus der Perspektive eines Käufers als auch aus der eines Verkäufers.



DR. KLAUS SCHMITTE  
MANAGING PARTNER



VOLKER RUHL  
MANAGING DIRECTOR



DAVID B. KAUTER  
MANAGING DIRECTOR

## Hogan Lovells

Hogan Lovells ist eine der global führenden Wirtschaftskanzleien und in Deutschland die nach Umsätzen drittgrößte Kanzlei. Hierzulande beraten mehr als 400 Berufsträger an fünf Standorten zu allen Aspekten des Unternehmens- und Wirtschaftsrechts. Ein besonderer Fokus liegt auf der umfassenden Beratung bei Unternehmenstransaktionen und sämtlichen damit zusammenhängenden Rechtsgebieten – sowohl auf Seiten der Verkäufer oder Käufer als auch von Banken und Finanzinvestoren.



DR. CHRISTOPH NAUMANN  
RECHTSANWALT,  
PARTNER



MAXIMILIAN BROERMANN  
RECHTSANWALT,  
PARTNER

## Lupp + Partner

Lupp + Partner ist eine der bekanntesten Wirtschaftskanzleien in Deutschland mit den Schwerpunkten M&A, Private Equity, Venture Capital, Real Estate, Steuer- und Arbeitsrecht. Unsere Partner und Counsel bringen jahrzehntelange Transaktions-erfahrung aus renommierten internationalen Top-Kanzleien mit. Mit Büros in München, Frankfurt, Hamburg und Berlin und mehr als 70 Anwälten verfügt Lupp + Partner über ein engagiertes, standortübergreifendes Team von hochqualifizierten Deal-Anwälten. Zu unseren Mandanten zählen Konzerne, große mittelständische Unternehmen, Private Equity-Investoren, Family Offices, Unternehmer und Existenzgründer.



DR. NIKOLAUS SCHRADER  
PARTNER,  
HEAD OF M&A

## NEXIA

NEXIA gehört zu den führenden mittelständischen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland. Mit über 450 Mitarbeitenden, darunter mehr als 120 Wirtschaftsprüfer, Steuerberater und Rechtsanwälte und 11 Standorten, sind wir regional, überregional und international tätig. Als Mitglied von NEXIA International arbeiten wir mit einem weltweiten Netzwerk aus erfahrenen Experten zusammen.



THOMAS DONSBACH  
STEUERBERATER,  
PARTNER



DR. DOMINIC PASCHKE  
STEUERBERATER,  
PARTNER

# Programm

09:30	<b>Begrüßung</b> Vorstellung der Referenten und Seminarteilnehmer
09:45	<b>Die aktuelle Marktsituation für Unternehmenstransaktionen (M&amp;A)</b>
10:00	<b>Aktive Kauf- und Verkaufsvorbereitung</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Voraussetzungen für eine Unternehmenstransaktion</li><li>■ Wertsteigernde Einflussfaktoren aus Verkäufersicht</li><li>■ Professionelle Aufbereitung von Verkaufsunterlagen</li></ul>
11:00	<b>Kaffeepause</b>
11:30	<b>Die Unternehmensbewertung</b> – detaillierte Bewertung eines mittelständischen Unternehmens aus Käufer- und Verkäufersicht <ul style="list-style-type: none"><li>■ Klassische Bewertungsverfahren (DCF, Multiples, LBO)</li><li>■ Der Umgang mit Unternehmensverbindlichkeiten/-guthaben</li><li>■ Working Capital und betriebsnotwendige Liquidität</li></ul>
12:30	<b>Die Suche nach dem richtigen Partner</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Longlist und Shortlist</li><li>■ Professionelle Ansprache von Zielunternehmen</li><li>■ Letter-of-Intent (LOI) und Indicative Offer (IO)</li></ul>
13:00	<b>Mittagessen</b>
14:00	<b>Die Due Diligence im M&amp;A-Prozess</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Vorbereitung und Durchführung</li><li>■ Elektronischer Datenraum</li></ul>
14:30	<b>Steuerliche Optimierungsmöglichkeiten bei Unternehmenstransaktionen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Tax Due Diligence</li><li>■ Gestaltungsmöglichkeiten der Transaktion</li><li>■ Steuerklauseln im Kaufvertrag</li></ul>
15:30	<b>Vom Unternehmenswert zum Kaufpreis</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Vor- und Nachteile von Rückbeteiligungen</li><li>■ Chancen und Risiken von Earn-Out-Regelungen</li><li>■ Verkäuferdarlehen – Risiken richtig managen</li></ul>
16:15	<b>Kaffeepause</b>
16:45	<b>Der Unternehmenskaufvertrag</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Aufbau und Inhalt des Kaufvertrages</li><li>■ Garantien und Freistellungen - W&amp;I Versicherung</li><li>■ Juristische Fallstricke und No-Go's</li></ul>
17:45	<b>Die intelligente Finanzierung der Transaktion</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Strukturierung und Umfang der Finanzierung</li><li>■ Rahmenbedingungen und Sicherheiten</li></ul>
18:15	<b>Resümee und offene Fragen</b> <ul style="list-style-type: none"><li>■ Erfolgsfaktoren einer Transaktion</li><li>■ Leistung und Vergütung von M&amp;A-Beratungen</li></ul>
18:30	<b>Ende</b>