

## 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



**HAMBURG**  
**HOTEL ATLANTIC**

**28. Februar 2023**

Anmeldeschluss: 21.02.2023



**DÜSSELDORF**  
**HYATT REGENCY**

**06. März 2023**

Anmeldeschluss: 27.02.2023



**MÜNCHEN**  
**SCHLOSS HOHENKAMMER**

**14. März 2023**

Anmeldeschluss: 07.03.2023



**MANNHEIM**  
**RADISSON BLU**

**17. März 2023**

Anmeldeschluss: 10.03.2023

## 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 Kerstin Diehl unter der Telefonnummer **06196 64009-62** gerne zur Verfügung.

 **TAURUS**  
**AKADEMIE**

Das **Original**



## **Unternehmenskauf / Unternehmensverkauf im Mittelstand**

Vorbereitung, Bewertung, Transaktion und Finanzierung

Tagesseminar

**28. Februar 2023, Hamburg**

**06. März 2023, Düsseldorf**

**14. März 2023, München**

**17. März 2023, Mannheim**

für Geschäftsführer, Vorstände und Gesellschafter

# Referenten

## Taurus Advisory GmbH

Taurus ist eines der führenden, unabhängigen Beratungshäuser 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.



DR. KLAUS SCHMITTE  
MANAGING PARTNER



DR. DIRK FINDEISEN  
MANAGING DIRECTOR

## Heuking Kühn Lüer Wojtek

Mit über 400 Rechtsanwälten, Steuerberatern und Notaren an acht Standorten ist Heuking eine der großen wirtschaftsberatenden deutschen Sozietäten. Die rechtliche und steuerliche Begleitung von Unternehmenskäufen und -verkäufen im Mittelstand gehört zu den Kernkompetenzen.



DR. PETER CHRISTIAN  
SCHMIDT  
RECHTSANWALT,  
PARTNER

## Schadbach Rechtsanwälte

Schadbach Rechtsanwälte ist eine international tätige Wirtschaftskanzlei. Sie ist laut Handelsblatt, brand eins, FOCUS und WiWo eine der Top-Boutiquen in den Bereichen Gesellschaftsrecht, M&A und Private Equity.



KAI SCHADBACH, LL.M.  
RECHTSANWALT,  
PARTNER

## RSM GmbH

RSM gehört zu den führenden mittelständischen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften in Deutschland. Mit 75 Partnern, 800 Mitarbeitern und 19 Büros in Deutschland sind wir regional und überregional tätig. Als Mitglied von RSM International arbeiten wir mit einem weltweiten Netzwerk aus erfahrenen Experten zusammen.



THOMAS DONSBACH  
STEUERBERATER,  
PARTNER



CHRISTOPHER KNIPP  
STEUERBERATER,  
PARTNER

# Programm

|       |   |
|-------|---|
| 09:30 | <b>Begrüßung</b><br>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</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>   |