



Workshops für Unternehmer/innen und Nachfolger/innen

Von der Kunst, Verantwortung zu übergeben und zu übernehmen

Sind Sie Unternehmer/Unternehmerin und planen Sie, Ihren Übergabeprozess selbständig und professionell anzugehen? Interessieren Sie sich dafür, in ein Unternehmen einzusteigen, und möchten den Übernahmeprozess aktiv gestalten?

In drei Workshops lernen Sie alle Aspekte der Nachfolge kennen und vertiefen Ihre theoretischen und praktischen Kenntnisse. Sie bringen Ihre eigenen Themen und Fragestellungen ein und bereiten Ihre individuellen Lösungen vor. Kompetente Experten unterstützen und beraten Sie.

Folgende Themen werden behandelt

- Klärung der Ausgangslage und Definition der Ziele
- Due Diligence
- (Notfall-)Vorsorge
- Ehe- und Erbrecht
- Steuern
- Finanzierung
- Unternehmensstrategie und Führung im Nachfolgeprozess
- Kommunikationsstrategie und Umgang mit Interessengruppen

1 KLÄREN

**Wohin will ich?
Wo stehe ich?**

1.1 Visionen, Wünsche, Ziele formulieren

**Wo steht das Unternehmen?
Wohin wollen und wo stehen
andere am Prozess Beteiligte?**

1.2 Situation Unternehmen sowie Wünsche
und Interessen beschreiben

Wie stellt sich die Ausgangslage dar?

1.3 Ausgangskonstellation analysieren

2 PLANEN

**Was ist mein/unsere Ziel?
Was ist zu tun?**

2.1 Realistische Ziele setzen
2.2 Themenfelder auswählen

5 KONTROLLIEREN

**Bin ich/sind wir
auf Zielkurs?**

5.1 Soll-Ist-Kontrolle betreffend
Zeit, Resultate, Budget

3 GESTALTEN

Welche Lösung ist sinnvoll?

3.1 Bewertung
3.2 Unternehmensdokumentation
3.3 Vermögensgestaltung
3.4 Finanzierung, Kapitalgeber
3.5 Strategie
3.6 Führung
3.7 Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten

4 HANDELN

**Bis wann muss was
erledigt sein?
Wen beauftrage ich womit?**

4.1 Meilensteine bestimmen
sowie interne und externe
Aufträge festlegen

Workshops für das selbständige Strukturieren und Planen des Übergabe-/ Übernahmeprozesses

Die Übergabe und die Übernahme eines Unternehmens sind fachlich wie auch persönlich eine besondere Herausforderung.

Die Positionen und Wahrnehmungen des übertragenden Unternehmers und des neu einsteigenden Unternehmers sind unterschiedlich. Daraus ergeben sich innovative neue Ansätze, aber auch Konfliktpotenziale. Der Aufbau der Workshops trägt dem Rechnung. Für jede Nachfolgeregelung sind individuelle Lösungen zu finden und gemeinsam umzusetzen. Dieser anspruchsvolle Prozess verlangt von den Beteiligten persönliches Engagement, Fachwissen und zielgerichtete Unterstützung.

Zielpublikum: Aktive und zukünftige Unternehmer

Die Workshops richten sich an Unternehmer/innen, die vor einer Übergabeentscheidung stehen, und solche, die sich auf die Übergabe oder Übernahme eines Unternehmens vorbereiten wollen.

Zielsetzung: Initiierung und Kompass

Sie initiieren wirkungsvoll Ihre Übergabe oder Übernahme und arbeiten unter Anleitung erfahrener Experten an Ihren individuellen Lösungen. Das «Handbuch zur selbständigen Prozessgestaltung in der Nachfolge» zusammen mit Ihren persönlichen Notizen wird Ihr Kompass u.a. auch für die Zusammenarbeit mit spezialisierten Experten. Damit werden Sie den gesamten Nachfolgeprozess eigenständig und professionell steuern.

Kompakte Workshops mit einem fundierten Konzept

An der Informationsveranstaltung lernen Sie Konzept und Programm der drei Workshops genau kennen. Die Workshops basieren auf der vom Institut Banking and Finance der ZHAW School of Management and Law entwickelten und bewährten Methode und sind so aufgebaut, dass Sie sich in logischer Abfolge in das Thema Nachfolgeplanung einarbeiten und Ihre eigenen Handlungsfelder und Lösungsoptionen definieren können. Workshop 1 und 2 werden für übertragende und übernehmende Unternehmer getrennt durchgeführt, damit die je unterschiedlichen Positionen im Nachfolgeprozess gezielt erarbeitet werden können. Im Workshop 3 tauschen Sie als aktiver und zukünftiger Unternehmer Ihre unterschiedlichen Erfahrungen aus. Zudem profitieren Sie von kompetenten Fachexperten in vier individuellen Kurzberatungen. Die Kurse können auch einzeln gebucht werden. Für Kurs 3 werden Kurs 1 und 2 vorausgesetzt.

Im bewährten «Handbuch zur selbständigen Prozessgestaltung in der Nachfolge» finden Sie das notwendige Wissen sowie Arbeitsblätter und -hilfen in übersichtlicher Form. Es wird ein unentbehrlicher Kompass für die selbständige Planung und Steuerung Ihrer Nachfolge oder Übernahme.

Im ergänzenden Buch «Der Nachfolgeprozess – eine persönliche Herausforderung» werden die jeweiligen persönlichen Herausforderungen der übertragenden und übernehmenden Unternehmer einander gegenübergestellt. Diese Gegenüberstellung zeigt die unterschiedliche Optik, die Herausforderungen sowie potenzielle Konflikte auf, die sich daraus ergeben, und wie man diesen vorbeugt.

Informationsveranstaltung

Übergabe oder Übernahme aktiv gestalten

Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> • Konzept, Zielsetzung, Themen und Ablauf des angeleiteten Selbststudiums zum Übergabe- und Übernahmeprozess • Entscheidungsprozesse in der Nachfolge – Unternehmer berichten über ihre Erfahrungen im Nachfolgeprozess • Einschätzungen der Methodik durch eine/n ehemalige/n Workshop-Teilnehmer/in
Zielsetzung	Sie kennen Konzept und Programm der Workshops. Fragen werden geklärt.
Daten	8. September 2010 16. März 2011 7. September 2011 (jeweils 17.00–18.30 Uhr)

Workshop 1

Standortbestimmung und Unternehmensbewertung

	Für aktive Unternehmer/innen	Für zukünftige Unternehmer/innen
Inhalt	<p>Standortbestimmung Formulieren von Zielen und Wünschen für sich, die Familie, das Unternehmen und andere</p> <p>Unternehmensbewertung Welchen Wert hat das Unternehmen (Bewertungsmethoden)? Welche Faktoren müssen beim Festsetzen des Unternehmenswerts berücksichtigt werden?</p> <p>Due Diligence Welche Informationen und Unterlagen müssen Sie dem übernehmenden Unternehmer zur Verfügung stellen?</p>	<p>Standortbestimmung Formulieren von Vision, Wünschen und Zielen für sich, die Familie, das Unternehmen und andere</p> <p>Unternehmensbewertung Welchen Wert hat das Unternehmen (Bewertungsmethoden)? Welche Faktoren müssen beim Festsetzen des Unternehmenswerts berücksichtigt werden?</p> <p>Due Diligence Welche Informationen benötigen Sie vom übertragenden Unternehmer, um sich ein realistisches Bild vom Unternehmen machen zu können?</p>
Zielsetzung	Sie haben Ihre persönliche Ausgangssituation geklärt und schätzen den Unternehmenswert realistisch ein.	Sie kennen Ihre persönliche Ausgangssituation und Ihre Erwartungen und können den Unternehmenswert einschätzen.
Daten	5. Oktober 2010 5. April 2011 4. Oktober 2011 (jeweils 13.30–18.30 Uhr)	6. Oktober 2010 6. April 2011 5. Oktober 2011 (jeweils 13.30–18.30 Uhr)

Workshop 2

Vermögensgestaltung, Finanzierung, Strategie, Unternehmensführung, Kommunikationsstrategie und Umgang mit Interessengruppen

	Für aktive Unternehmer/innen	Für zukünftige Unternehmer/innen
Inhalt	<p>Vermögensgestaltung Altersvorsorge, Absicherung Ehepartner und Kinder, Erbschafts- und Steuerfragen Wie sieht meine private Vermögens- und Einkommenssituation nach der Übergabe des Unternehmens aus? Wie bin ich im Notfall abgesichert? Wie kann ich Vermögen steueroptimal übertragen?</p> <p>Unternehmensstrategie Wird die bisherige Strategie weiter- geführt oder sind bereits vor der Übergabe Änderungen einzuleiten?</p> <p>Unternehmensführung Wann ziehe ich mich aus dem operati- ven Geschäft zurück? Wie lange stehe ich dem nachfolgenden Unter- nehmer mit meinem Know-how noch zur Verfügung? Wann und wie erfolgt die Übergabe von Führung und Gesellschaftsanteilen an den nach- folgenden Unternehmer?</p> <p>Kommunikationsstrategie und Umgang mit Interessengruppen Wann wird der nachfolgende Unter- nehmer bei den wichtigsten Interes- sengruppen wie Mitarbeitenden, Kunden, Lieferanten und Geschäfts- partnern eingeführt? Wie ist die Kommunikation zu planen, damit Verunsicherung vermieden wird?</p>	<p>Finanzierung Wie kann ich die Übernahme finanzieren (Finanzierungslösungen)? Welche Kapitalgeber gibt es? Welche Rolle spielen die Banken?</p> <p>Steuern Was sind die wichtigsten Steuerfragen bei der Finanzierung?</p> <p>Unternehmensstrategie Welche Strategie war bisher erfolgreich? Wie ist das Unternehmen meiner Ansicht nach für die Zukunft auszurichten?</p> <p>Unternehmensführung Wie sind die Eigentumsverhältnisse und Führungspositionen und welche Anpassungen sind meiner Ansicht nach vorzunehmen? Wann übernehme ich Führung und Gesellschaftsanteile?</p> <p>Kommunikationsstrategie und Umgang mit Interessengruppen Welche wichtigen Interessengruppen kennt das Unternehmen? Welche Unter- nehmenskultur wird gepflegt? Welche zentralen Werte sollen beibehalten, welche verändert werden? Wie werde ich durch den übertragenden Unter- nehmer eingeführt?</p>
Zielsetzung	<p>Sie kennen die wichtigsten Heraus- forderungen in der Vermögens- gestaltung, insbesondere (Notfall-) Vorsorge, Ehe- und Erbrechtsfragen und die anfallenden Steuerfolgen. Sie schätzen die Chancen und Risiken der aktuellen Strategie richtig ein, legen fest, wann Führung und Gesell- schaftsanteile dem Nachfolger über- geben werden, und planen die Kommunikation der Nachfolgelösung in Abstimmung mit dem überneh- menden Unternehmer.</p>	<p>Sie kennen die Finanzierungsformen, die möglichen Kapitalgeber und die Steuerfolgen. Sie haben eine Vision für die künftige Strategie, eine klare Vorstellung bezüglich Timing der Über- nahme von Führung und Gesellschafts- anteilen. Sie kennen die Interessen- gruppen und die Unternehmenskultur und planen die Kommunikation der Übernahme in Abstimmung mit dem übertragenden Unternehmer.</p>
Daten	<p>12. Oktober 2010 12. April 2011 11. Oktober 2011 (jeweils 13.30–18.30 Uhr)</p>	<p>13. Oktober 2010 13. April 2011 12. Oktober 2011 (jeweils 13.30–18.30 Uhr)</p>

Workshop 3

Gemeinsamer Workshop

Inhalt	<ul style="list-style-type: none"> • Gegenseitiger Austausch • Fachexperten stehen Ihnen für je drei individuelle Kurzberatungen (à je 45 Min.) zur Verfügung • Konkrete Umsetzungsplanung Ihrer Übertragungs- oder Übernahmelösung • Feedback-Runde
Zielsetzung	<ul style="list-style-type: none"> • Sie kennen alle Aspekte des Nachfolgeprozesses. • Sie haben das nötige Wissen, um Ihre Nachfolge bzw. Ihren Einstieg selbständig zu planen und umzusetzen. • Sie wissen, welche Experten Sie zu welchen Themen beiziehen wollen. • Sie sind mit anderen Unternehmern vernetzt, die sich ebenfalls mit diesen Themen befassen.
Daten	27. Oktober 2010 27. April 2011 26. Oktober 2011 (jeweils 13.30–20.00 Uhr)

Workshop-Übersicht

	Herbst 2010		Frühling 2011		Herbst 2011	
	Unternehmer	Nachfolger	Unternehmer	Nachfolger	Unternehmer	Nachfolger
Informationsveranstaltung	8. September 17.00–18.30		16. März 17.00–18.30		7. September 17.00–18.30	
Workshop 1	5. Oktober 13.30–18.30	6. Oktober 13.30–18.30	5. April 13.30–18.30	6. April 13.30–18.30	4. Oktober 13.30–18.30	5. Oktober 13.30–18.30
Workshop 2	12. Oktober 13.30–18.30	13. Oktober 13.30–18.30	12. April 13.30–18.30	13. April 13.30–18.30	11. Oktober 13.30–18.30	12. Oktober 13.30–18.30
Workshop 3	27. Oktober 13.30–20.00		27. April 13.30–20.00		26. Oktober 13.30–20.00	

Vertraulichkeit ist gewährleistet

Sie tauschen mit den Experten und den anderen Workshop-Teilnehmer/innen nur diejenigen Informationen aus, die Sie möchten. Die vertrauliche Behandlung dieser Informationen durch die Experten ist garantiert und wird mit allen Workshop-Teilnehmer/innen vorab vereinbart und sichergestellt.

Kosten

Die Informationsveranstaltung ist kostenlos. Workshop 1 und 2 je CHF 550.-; Workshop 3 CHF 750.-. Ab einer Buchung von zwei Personen 10% Rabatt.

Die Workshops können einzeln gebucht werden. Für Kurs 3 werden Kurs 1 und 2 vorausgesetzt.

Der Arbeitsordner «Handbuch zur selbständigen Prozessgestaltung in der Nachfolge» im Wert von CHF 300.- inkl. Buch «Der Nachfolgeprozess – eine persönliche Herausforderung» im Wert von CHF 39.- ist bei der Buchung aller drei Workshops im Preis inbegriffen.

Anzahl Teilnehmende

Informationsveranstaltung unbeschränkt
Workshops 1 und 2:
15 Teilnehmer je Gruppe
Workshop 3: gemischte Gruppe von 15 Teilnehmern
Falls sich für den Workshop 3 mehr als 15 Teilnehmer anmelden, wird er doppelt geführt.

Abschluss

Teilnahmebestätigung ZHAW

Workshopleitung

Anita Sigg, Dozentin und Projektleiterin, Institut Banking and Finance ZHAW

Roland Hofmann, CFP, Projektleiter, Institut Banking and Finance ZHAW

Information

Désirée Schiess, wissenschaftliche Mitarbeiterin und Beraterin, Institut Banking and Finance ZHAW
T + 41 58 934 66 11
desiree.schiess@zhaw.ch

Anmeldung

Bitte melden Sie sich verbindlich über das Anmeldeformular auf unserer Website www.zbb.zhaw.ch an.

Weitere Informationen

www.zbb.zhaw.ch
www.unternehmertumaktiv.com

Informationsabend

Peter Burri – Unternehmer und Initiant Lebenskonzept Unternehmertum

Anita Sigg, Dozentin und Projektleiterin, Institut Banking and Finance ZHAW

Referenten Workshop 1

Prof. Dr. Marco Passardi – Bewertung, Due Diligence Dozent und Berater, Institut Banking and Finance ZHAW

Dr. Andrea Müller – Standortbestimmung Dozentin und Beraterin, Zentrum Human Capital Management ZHAW

Referenten Workshop 2

Roland Hofmann – Vermögensgestaltung (Vorsorge, Ehe-, Erbrecht) CFP, Projektleiter, Institut Banking and Finance ZHAW

Kuno Ledergerber – Strategie, Führung, Interessengruppen Dozent und Berater, Zentrum Human Capital Management ZHAW

Désirée Schiess – Finanzierung Wissenschaftliche Mitarbeiterin und Beraterin, Institut Banking and Finance ZHAW

Prof. Dr. Rolf Benz – Vermögensgestaltung (Steuern) Dozent, Fachstelle für Steuerrecht ZHAW und Berater

Referenten Workshop 3

Alle Moderatoren und Referenten aus Workshop 1 und 2 sowie

Peter Bornand – Strategie und Führung Unternehmensberater, adlatius

Prof. Dr. Willi Fischer – Ehe- und Erbrecht Dozent und Leiter, Fachstelle für Unternehmensrecht ZHAW

Christian Klemm – Verträge und juristische Aspekte Unternehmensberater, adlatius

Walter Seitz – Unternehmensbewertung und Due Diligence Unternehmensberater, adlatius



Kooperationspartner

ZHAW School of Management and Law, Institut Banking and Finance

Die ZHAW School of Management and Law in Winterthur ist eine der führenden Wirtschaftshochschulen der Schweiz mit international anerkannten Bachelorstudiengängen und konsekutiven Masterstudiengängen, einem bedarfsorientierten und etablierten Weiterbildungsangebot sowie innovativen Forschungs- und Beratungsprojekten. Das Institut Banking & Finance ist eines der Kompetenzzentren und spezialisiert auf die Finanzintermediation. Zu den Schwerpunkten zählen das traditionelle Bankgeschäft, Finanzierungsfragen, die kompetente Kundenberatung, KMU und Nachfolgeregelungen.

www.zbb.zhaw.ch

adlatus

adlatus ist ein gesamtschweizerisches Netzwerk erfahrener Führungskräfte und Fachspezialisten, das seit 1982 Mandate aus dem ganzen Spektrum der Wirtschaft betreut. Die 300 Mitglieder des Netzwerks haben sich nach erfolgreicher Tätigkeit aus dem operativen Geschäft zurückgezogen und stehen mit ihrer unternehmerischen Erfahrung heute aktiven Unternehmern und Managern als Sparring-Partner zu unterschiedlichsten Fach- und Spezialthemen zur Verfügung.

www.adlatus.ch

Standortförderung Region Winterthur

Die Standortförderung Region Winterthur ist ein unabhängiger Verein, der sich für den Wirtschaftsstandort und die Wohnregion Winterthur engagiert. Zu den wichtigsten Aufgaben zählen die Wirtschaftsförderung, das Wohnortmarketing und die Standortpromotion. Der Bereich Wirtschaft fördert die Ansiedlung neuer Firmen, berät ansiedlungsinteressierte sowie bereits ansässige Firmen, stellt Kontakte zu Behörden und Institutionen her und hilft, zukunftssträchtige Branchen weiterzuentwickeln.

www.standort-winterthur.ch

Initiative Lebenskonzept Unternehmertum

Lebenskonzept Unternehmertum setzt sich als politisch unabhängige Initiative dafür ein, die Leitgedanken und Aspekte des Unternehmertums durch gesellschaftliche Diskussion sowie den Austausch mit der Wissenschaft in einer breiten Öffentlichkeit zu verankern. Die Initiative wurde von der Stiftung für unternehmerische Entwicklung und der Stier Communications AG Anfang 2010 ins Leben gerufen. In Kooperation mit Partnern aus Ausbildung, Verbänden, Medien und Politik schafft sie Plattformen, die das Unternehmertum in der Schweiz und im nahen Ausland langfristig stärken.

www.unternehmertumaktiv.com

Anmeldung und Bestätigung

Von der Kunst, Verantwortung zu übergeben und zu übernehmen

Personalien

Name _____
Vorname _____
Beruf _____
Heimatort _____
Geburtsdatum _____
Branche des Unternehmens _____

Privatadresse

Strasse _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____

Geschäftsadresse

Firma _____
Strasse _____
PLZ/Ort _____
Telefon _____
E-Mail _____
Anzahl Mitarbeitende _____

Rechnung an Privat Geschäft

Korrespondenz an Privat Geschäft

Ich bin Unternehmer/in Pontenzielle/r Nachfolger/in

Ich besuche folgende Kurse

Informations- veranstaltung	<input type="checkbox"/> 8. September 2010	<input type="checkbox"/> 16. März 2011	<input type="checkbox"/> 7. September 2011
Workshop 1	<input checked="" type="checkbox"/> 5. Okt. 2010 <input type="checkbox"/> 6. Okt. 2010	<input checked="" type="checkbox"/> 5. April 2011 <input type="checkbox"/> 6. April 2011	<input checked="" type="checkbox"/> 4. Okt. 2011 <input type="checkbox"/> 5. Okt. 2011
Workshop 2	<input checked="" type="checkbox"/> 12. Okt. 2010 <input type="checkbox"/> 13. Okt. 2010	<input checked="" type="checkbox"/> 12. April 2011 <input type="checkbox"/> 13. April 2011	<input checked="" type="checkbox"/> 11. Okt. 2011 <input type="checkbox"/> 12. Okt. 2011
Workshop 3	<input type="checkbox"/> 27. Oktober 2010	<input type="checkbox"/> 27. April 2011	<input type="checkbox"/> 26. Oktober 2011

Ich melde mich hiermit zum Workshop «Von der Kunst, Verantwortung zu übergeben und zu übernehmen» an. Abmeldungen sind bis zwei Wochen vor Kursbeginn möglich. Bei späterer Abmeldung wird ein Drittel der Kursgebühren, bei Fernbleiben der ganze Betrag fällig.

Ort und Datum _____ Unterschrift _____



ZHAW Zürcher Hochschule
für Angewandte Wissenschaften
School of Management and Law
Institut für Banking & Finance
Désirée Schiess
Stadthausstrasse 14
CH-8400 Winterthur