



St. Galler Nachfolge | Seminar für MBI-Unternehmer:innen

„Die vielen ermutigenden Gespräche, hilfreichen Ratschläge und das umfangreiche Wissen hat mich in meinem Vorhaben bestärkt.“

11. Durchführung

15. / 16. November 2024

10. / 11. Januar 2025

Hotel Seedamm Plaza, Pfäffikon SZ

ERFOLGREICHE UNTERNEHMENSNACHFOLGE DANK ÜBERNAHMEKOMPETENZ

Für externe Nachfolger:innen handelt es sich um einen Lebensentscheid, um ein grosses finanzielles Investment, ein energetisches Engagement und in der Regel um eine erstmalige und einmalige Sache.

Aus einem Angestelltenverhältnis heraus Unternehmer:in zu werden ist eine grosse Herausforderung. Genau an dieser Stelle setzt das St. Galler Nachfolge Seminar für Unternehmer:innen an.

Das Seminar vermittelt zum einen alle wesentlichen Inhalte, welche eine erfolgreiche Transaktion ausmachen. Zum anderen geht es auch um die individuelle Reflexion des eigenen Suchprofils und der eigenen Suchstrategie.

Die Inhalte werden ergänzt mit Diskussionen, intensivem Erfahrungsaustausch und der Vernetzung mit verschiedenen Beratern, die Unternehmen verkaufen.

Wir freuen uns auf Ihre Seminarteilnahme!



Dr. Frank Halter



Claudia Buchmann

SEMINARINHALTE IM ÜBERBLICK

Tag 1 – Den Nachfolgemarkt verstehen

- Nachfolge als Markt (Grösse, Spieler und Logiken)
- Unternehmensnachfolge als Prozess
- Die Perspektive des Verkäufers verstehen: Kontext Familienunternehmen / Denken und Handeln in Szenarien
- **Alumni-Apéro / Erfahrungsaustausch mit Ehemaligen**

Tag 2 – Den Übernahmeprozess verstehen und finanzieren

- Wer bin ich / was will ich
- Meine Suchstrategie
- Der Transaktionsprozess
- Die Bewertung und Due Diligence eines Übernahmeobjektes
- Die Finanzierung eines Übernahmeobjektes

Tag 3 – Die rechtliche Gestaltung der Transaktion

- Gesetzliche Grundlagen einer Unternehmensübertragung
- Gestaltung von Kauf- und Aktionärsbindungsverträgen (ABV)
- Closing-Memorandum
- Die ersten 100 Tage nach der Transaktion aus juristischer Sicht
- **Speeddating / Schnittstelle mit Mittlern**

Tag 4 – Der Tag Null: Zukunftsgestaltung ab dem ersten Tag

- Die ersten 100 Tage nach der Übernahme aus betriebswirtschaftlicher Sicht
- Veränderungskompetenzen entwickeln
- Der Führungsalltag: Gestaltung von Governance-Strukturen und -Prozessen

QUARTERLY CALL / ALUMNI

Quarterly Call

Den Absolventen des MBI-Seminars steht die Teilnahme am Quarterly Call während 12 Monaten nach Seminarabschluss kostenlos offen. Der quartalsweise Austausch soll den Teilnehmenden die Möglichkeit geben, aktuelle Themen/Fragen in der Gruppe zu diskutieren. Moderiert wird der Call von sgnaf. Die Dauer ist auf 90 Minuten ausgelegt. Themen werden vorgängig gesammelt und eine Agenda mit den vorgesehenen Themen versendet.

Alumni

Teilnehmer:innen des MBI-Seminars werden automatisch als Alumni aufgenommen und profitieren von einem interessanten und breiten Netzwerk aller Teilnehmenden und Referenten. Zusätzlich werden sie zum Alumni-Apéro am jeweils ersten Seminartag eingeladen (Vor Anmeldung notwendig).

ZIELPUBLIKUM

Das Seminar richtet sich an Personen, die sich mit der Übernahme einer bestehenden Firma als Unternehmer resp. Unternehmerin selbständig machen wollen. Dabei handelt es sich in der Regel um einen Management Buy In (MBI) oder Management Buy Out (MBO) im KMU-Kontext.

SEMINARGEBÜHR

Die Seminargebühr beträgt CHF 3'800.- (Änderungen vorbehalten) und beinhaltet sämtliche Unterlagen, die Pausen- und Mittagsverpflegung sowie zwei Abendessen (inkl. Mineralwasser), Kontakte zu Mittlern und Ehemaligen.

Mit der Übernachtung vor Ort fördern Sie den Erfahrungsaustausch am Rande des Seminars. Die Hotelbuchung und -bezahlung wird durch die Teilnehmenden selbst vorgenommen. Detaillierte Informationen finden Sie unter:

<https://seedamm-plaza.ch/de>

IHR NUTZEN

Nebst der einmaligen Gelegenheit, sich unter Gleichgesinnten in einem vertrauensvollen Rahmen auszutauschen, profitieren Sie vom Seminar auf vielfältige Art und Weise. Sie erhalten:

- Ein fundiertes Verständnis darüber, wie Unternehmensverkäufer denken
- Empfehlungen für den Übernahmeprozess und werden für potenzielle Hindernisse sensibilisiert
- Kenntnis der verschiedenen Finanzierungsformen sowie deren Vor- und Nachteile
- Wissen, wie das individuelle Suchprofil erstellt und eingesetzt wird
- Einen Einblick, wie unterschiedlich die Kommunikation/Ansprache gegenüber Mittlern und Verkäufern gewählt werden sollte
- Zugang zu einem Netzwerk von Vermittlern und deren Verkaufsobjekten
- Die Möglichkeit, im Quarterly Call konkrete Themen zu adressieren
- Erfahrungsaustausch unter den ehemaligen Seminarteilnehmenden und Nachtreffen (Alumni)

Sie erhalten Wissen, Erfahrung, Instrumente und Entwicklungsansätze rund um die unternehmerische Gestaltung der Unternehmensnachfolge.

Sie lernen von der Erfahrung anderer Unternehmensnachfolger:innen und reflektieren Beispiele in einem vertraulichen Rahmen.

Sie erhalten eine fortführende Begleitung auch nach dem Seminar durch sgnafos mittels Quarterly Call.

ANMELDUNG

Zur Online-Anmeldung:

[St. Galler Nachfolge | St. Galler Nachfolge-Seminar für MBI-Unternehmer:innen - St. Galler Nachfolge Expertise \(sgnafo-expertise.ch\)](#)



ANSPRECHPARTNER DES VERANSTALTERS

Fragen?

Gerne beantwortet Ihnen diese Claudia Buchmann, Senior Projektleiter claudia.buchmann@sgnafo.ch

PARTNER

Das Programm wird inhaltlich von verschiedenen Partnern unterstützt, die Ihr Fachwissen zur Verfügung stellen (Stand vom 04.09.2024)



Zürcher
Kantonalbank

swisslegal

forv/s
mazars