

Pressemitteilung Nr. 1 vom 05. 01. 2007

## **Realistische Unternehmensbewertung: Voraussetzung für eine erfolgreiche Unternehmensnachfolge**

**„Was ist das Unternehmen wert? Spielt meine Bank bei der Finanzierung mit?“  
Dies sind meist die ersten Fragen, die ein potentieller Unternehmensnachfolger stellt. Wie aber wird der Firmenwert realistisch ermittelt? Fachleute geben beim 2. Unternehmertag am 22. Januar 2007 im Neuen Schloss zu Simmern Antworten und wertvolle Praxistipps. Im Abendprogramm widmet sich die Podiumsdiskussion dem Thema „Unternehmensnachfolge“ - diesmal mit den Schwerpunkten Finanzierung und öffentliche Fördermittel.**

Der 2. Unternehmertag am 22. Januar 2007 beginnt um 15 Uhr mit der Vorstellung der sechs Säulen des Konzepts „Visionen leben – Zukunft gestalten“, initiiert vom TC-Netzwerk. Im offenen Forum können Unternehmer und solche, die es werden wollen, Expertenrat einholen, Erfahrungen austauschen, Kontakte knüpfen sowie Synergien schaffen. Themen an den Ständen: Existenzgründung, Betriebssicherung, Absicherung, Gesundheitsbewusstsein, Ausbildung, Außenwirtschaft.

Ab 19 Uhr diskutieren Unternehmer und Experten über Unternehmensnachfolge mit den Schwerpunkten Finanzierung und Fördermittel. „Unternehmensnachfolge ist zu wichtig, um es nicht früh genug anzugehen. Dieser Tag hat als erster Schritt dazu beigetragen.“ - So formulierte es ein begeisterter Diskutant beim letzten Unternehmertag im Dezember 2006 in Laudert - Themenschwerpunkt „Steuerrechtliche Aspekte“. Im zweiten Schritt betrachten die Experten am 22. Januar die Unternehmensnachfolge aus dem finanziellen Blickwinkel. Dazu gehören die Bewertung des Unternehmens und ein - darauf basierendes – sorgfältig ausgearbeitetes Finanzierungskonzept unter Einbeziehung von Fördermitteln. Die Berater schöpfen aus ihrem reichhaltigen Erfahrungsschatz und erläutern anhand von Fallbeispielen unterschiedliche Bewertungsmethoden, Finanzierungsinstrumente und Antragswege öffentlicher Fördergelder.

Ein Tipp von Nachfolgeberater Helmut Guth, Kroheck & Guth GbR, vorweg: „Unterschiedliche Preisvorstellungen sind die häufigsten Gründe, wenn Verhandlungen vorzeitig abgebrochen werden. Deshalb sollten Preisgespräche auf Seiten des Verkäufers mit realistischen Werten beginnen.“

Weitere Informationen zu diesem und den folgenden Unternehmertagen erhalten Sie beim TC-Netzwerk, Corinna Tengue, Tel. 06764/3039700.

282 Wörter

---

### **TC-Netzwerk**

Klaudia Wagner (Presse) • Knebelbornerweg 16 • 55494 Rheinböllen  
Tel. 0 67 64 / 30 39 700 • Fax 0 67 64 / 30 39 742 • USt.-IdNr. DE236031967

[www.tc-netzwerk.de](http://www.tc-netzwerk.de) [team@tc-netzwerk.de](mailto:team@tc-netzwerk.de)