



Der Weg zum erfolgreichen UNTERNEHMENSVERKAUF.





“

Alles, was du tun musst,
ist zu beginnen, dein Leben so zu
leben, als wenn es wichtig wäre.

Mag. Bernd Trappmaier



**RECHTSSTANDPUNKT
AKADEMIE**



 +43 2262 90196

 www.rechtsstandpunkt-akademie.at

 office@rechtsstandpunkt-akademie.at



Der Weg zum erfolgreichen Unternehmensverkauf.



Kontakt _____ **5**

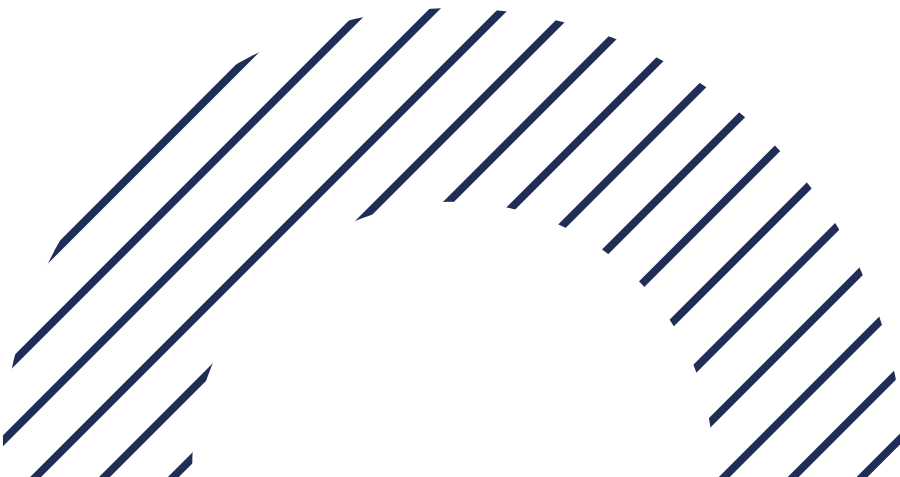
Vorwort _____ **11**

Der Workshop _____ **15**

01 | Ihre Gedanken _____ **17**

02 | Wussten Sie, dass ... _____ **19**

03 | Ihre finanzielle Zukunft _____ **23**



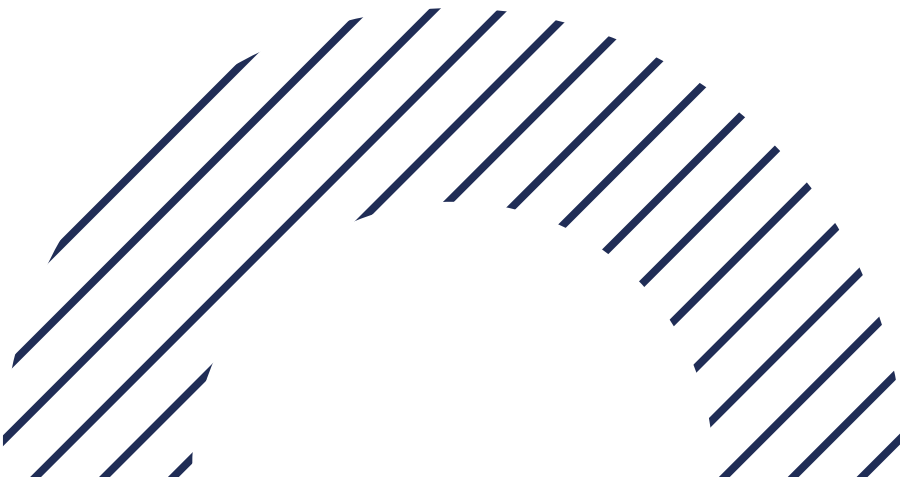


04	Die Themen	25
05	Der Referent	29
06	Ziele	31
07	Anmeldung	35
08	Wichtiges	37
	Impressum	39

“

Wo die Talente und die Bedürfnisse
der Welt sich kreuzen, liegt
unsere Berufung.

Mag. Bernd Trappmaier



Mag. Bernd Trappmaier

Sehr geehrte Unternehmerin! Sehr geehrter Unternehmer!

Wahrscheinlich kennen wir uns noch nicht. Daher möchte ich mich Ihnen hier kurz vorstellen.

Mein Name ist Bernd Trappmaier. Ich bin seit über 20 Jahren als Rechtsanwalt selbständig. Ich berate Unternehmer bei ihren rechtlichen Problemen. Und in diesen mehr als 20 Jahren habe ich schon einiges an Problemen gesehen, das können Sie mir glauben. Einiges davon kann man sich mit der blühendsten Fantasie nicht ausmalen. Und doch schlägt mein Herz für ein ganz besonderes Problem. Für ein Problem, das alle Unternehmer haben: **Den Verkauf ihres Unternehmens.**

Warum ist das so? Darf ich Sie dazu einladen, mir in die Vergangenheit zu folgen. Genau gesagt in das Jahr 1983. Ich war 12 Jahre alt. Wir saßen am Sonntag beim Frühstück. Meine Eltern, mein jüngerer Bruder, damals 10 Jahre alt, und ich. Ach ja, ich vergaß. Ich bin ein „Wirtshauskind“. Meine Eltern hatten ein Gasthaus. Sie waren also „Unternehmer“ – oder doch nicht?

Zurück in die Vergangenheit: Unser Vater berichtete, dass jemand für unser Gasthaus 2 Millionen Schilling zahlen wollte. Inflationsbereinigt wären das heute 322.000 Euro. Das war damals der Jahresumsatz unseres Gasthauses. Wir haben dann in der Familie besprochen, ob unsere Eltern das Gasthaus verkaufen sollen. Heraus kam: nein.

Wie gesagt, die 2 Mio Schilling waren damals der Jahresumsatz. Umsatz ist nicht gleich Gewinn. In der Gastronomie beträgt die Umsatzrentabilität 5 % – wenn man sehr gut ist. Man braucht also 20 Jahre, um einen Gewinn in Höhe eines Jahresumsatzes zu erwirtschaften. Meine Eltern haben nie wieder ein Kaufangebot bekommen. Auch 20 Jahre nach dem ersten nicht.

Mein Vater war über 70 Jahre alt, als meine Eltern das Gasthaus verkauft haben. Für 35.000 Euro – 10 Prozent des damaligen Angebots. Meine Eltern haben 10 Jahre lang einen Käufer gesucht. Aber da wollte keiner mehr das Gasthaus haben und schon gar nicht um 300.000 Euro. Das Gasthaus gibt es übrigens nicht mehr.

→



Ich selbst habe ja Jus studiert. Wurde Rechtsanwalt. Ich habe sehr viele Unternehmer und ihre Unternehmen begleitet. Und ich habe dieses Muster, das ich bei meinen Eltern zum ersten Mal erlebt habe, immer wieder beobachtet. Und weil ich lange Jahre so genannte M&A-Transaktionen (Unternehmenskaufverträge) durchgeführt und zahlreiche Vorträge zu dem Thema gehalten habe, hatte ich irgendwann die Erkenntnis:

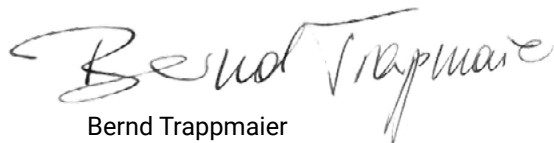
Ich will es mittelständischen Unternehmern ersparen, dieselben Erfahrungen zu machen, die meine Eltern gemacht haben. Ich will Unternehmer dabei beraten, früh im Unternehmerleben die Weichen zum Verkauf des Unternehmens zu stellen. Damit sie nicht mit 65 Jahren verzweifelt Käufer suchen müssen. Damit Mitarbeiter ihre Arbeitsplätze nicht verlieren müssen.

Der erfolgreiche Unternehmensverkauf ist keine Utopie. Und jetzt stellen Sie sich einmal vor, Ihr Unternehmen wäre jetzt schon so weit, dass Sie es erfolgreich verkaufen können. **Wie wäre das?**

Der erfolgreiche Unternehmensverkauf setzt ein erfolgreiches Unternehmen voraus. Und dieses beginnt mit dem Unternehmer. Ich habe mich in den letzten Jahren viel mit dem Thema beschäftigt. Und jetzt habe ich dazu einen Workshop zusammengestellt. In drei Stunden erzähle ich Ihnen, welche Fehler fast alle Unternehmer machen und welche Fallen Sie ganz leicht vermeiden können.

Unternehmertum kann so einfach sein!

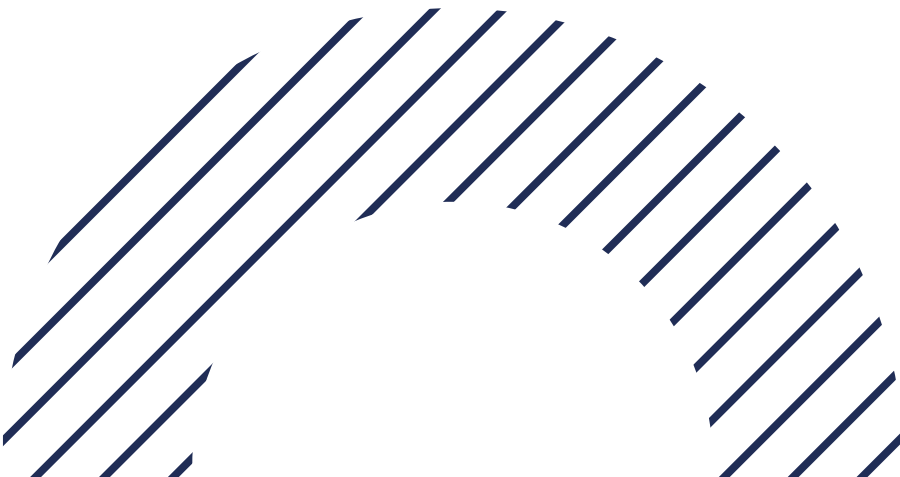
Ihr


Bernd Trappmaier

“

Jedes Unternehmen beginnt mit
dem Unternehmer.
Der Unternehmensverkauf auch.

Mag. Bernd Trappmaier





EINLADUNG ZUM WORKSHOP





**SIE haben es in der Hand –
wenn Sie sich rechtzeitig
informieren!**



01

SIE machen sich Gedanken

„Wenn Sie Ihr Unternehmen in den kommenden 10 bis 15 Jahren (!) mit einem ordentlichen Gewinn verkaufen wollen, dann sollten Sie sich JETZT bereits darüber Gedanken machen.“

Als Unternehmer:in arbeiten Sie hart und investieren viel Zeit, Energie, Geld und Herzblut in Ihr Unternehmen. Und sicherlich haben Sie auch das Ziel, es irgendwann (vielleicht schon in den nächsten Jahren) entweder innerhalb der Familie zu übergeben oder **lukrativ zu veräußern und mit dem erzielten Profit ein unabhängiges und sorgenfreies Leben zu genießen und die Sicherheit zu haben, dass Ihre Familie finanziell versorgt ist.**

Wahrscheinlich wollen Sie auch Ihr **Lebenswerk** weiterbestehen sehen, die von Ihnen geschaffenen **Arbeitsplätze** im Ort oder in der Region erhalten und auch die **Zukunft Ihrer Mitarbeiter** abgesichert wissen.



**Und da beginnen meistens
schon die Probleme.**



02

Wussten SIE, dass ...



... die Suche nach einem Käufer üblicherweise **dramatisch länger dauert** als erwartet?



... **etwa 50 % aller geplanten Unternehmensverkäufe scheitern** (manche Quellen sprechen sogar von 80 %)?



... in den meisten Fällen **der gewünschte Verkaufspreis NICHT erzielt** werden kann?



... der Verkaufsprozess meist **unnötig viel an Zeit und Nerven** kostet.



... die meisten Unternehmer **VIEL zu spät mit den ersten Überlegungen** und Entscheidungen beginnen?



... etwa jeder achte Unternehmensverkauf **aufgrund gesundheitlicher Probleme** des Eigentümers **frühzeitig** und **ungeplant** erfolgen muss?



... rund 80 % aller Familienunternehmen aus betriebswirtschaftlicher Sicht **als „nicht übernahmefähig“ eingestuft** werden müssen?



“

Der Zweck deines Unternehmens
ist, dir deine Träume zu erfüllen.

Mag. Bernd Trappmaier





Wenn Sie durch den lukrativen Verkauf Ihres Unternehmens einen vernünftigen und angemessenen Gewinn erwirtschaften möchten, dann ist dieser Workshop genau für Sie.



03

IHR Geld, IHRE finanzielle Zukunft

Egal, ob Sie einen angenehmen, ruhigen Lebensabend frei von finanziellen Sorgen planen oder einen aktiven, aufregenden Lebensabschnitt voller Reisen, Hobbys und Erlebnisse vor Augen haben. Ob für Sie die persönliche Absicherung für den Fall unvorhergesehener gesundheitlicher Ereignisse oder die Absicherung Ihrer Liebsten im Fokus Ihrer Überlegungen steht.

Nur wenn Sie sich rechtzeitig mit der Übergabe Ihres Unternehmens beschäftigen und **zeitgerecht mit dem Prozess der Vorbereitung starten**, werden Sie Ihre Vision, Ihren Traum und Ihre Ziele für die Zeit nach dem Verkauf erfüllen können.

Das Thema Unternehmensverkauf ist komplex und voller Chancen und Möglichkeiten. Aber es lauern auch unzählige potenzielle Fallstricke und Probleme, die es zu vermeiden gilt.

Hier geht es um IHR Geld!

Und da es hier „ums Eingemachte“ geht – nämlich **um IHR Geld, IHRE finanzielle Zukunft und die Absicherung IHRER Familie** – dürfen Sie sich nicht blind auf die „Expertise“ von Beratern verlassen, sondern **müssen zumindest in groben Zügen selbst** über den richtigen Weg und die bestmögliche Vorgehensweise Bescheid wissen.

Darum möchte ich Sie zu meinem kommenden Workshop einladen, wo ich interessierten Unternehmer:innen **die wichtigsten Punkte und gefährlichsten Fallen rund um das Thema „Unternehmensverkauf“** näherbringen möchte.

Nehmen Sie sich drei Stunden Zeit, um sich zu diesem wichtigen und mit zahlreichen (kostspieligen) Stolpersteinen versehenen Thema **rechtzeitig zu informieren**.



**Folgende Themen werden wir
gemeinsam diskutieren und
bearbeiten:**



04

Die Themen

✓ Wann man **spätestens** über den Unternehmensverkauf nachdenken sollte (und das ist dramatisch früher, als Sie denken!).

✓ **Warum zumindest die Hälfte aller Unternehmensverkäufe scheitert**, und was Sie deswegen bereits jetzt (am besten schon morgen ...) tun sollten.

✓ **Was knapp 50 % der Unternehmer:innen bei der Übergabe NICHT tun**, das sie auf jeden Fall Geld kostet.

✓ Welches der **erste und wichtigste Schritt** bei diesem Thema ist – den 99 % aller Berater ignorieren

✓ Was ein potenzieller Käufer wirklich will – und **wie Sie Ihr Unternehmen so gestalten können**, dass es ihnen die Interessenten „aus der Hand reißen“ wollen.

✓ Wodurch Sie den **Wert Ihres Unternehmens** – unabhängig von Ihrer Branche – ganz einfach für einen potenziellen Käufer **deutlich steigern**.

✓ Welche **die drei gravierendsten (und nicht mehr gut zu machenden) Fehler** bei der Vorbereitung des Verkaufs sind, und wie Sie sie rechtzeitig vermeiden.





“

„Was mir gut gefallen hat, war, dass einem ein Weg gezeigt wird, an sich selbst zu arbeiten, um ein erfolgreicher Unternehmer zu sein und auch das Unternehmen weiter bringen zu können, um es auch eines Tages verkaufen zu können. Es hat in meinem Kopf zu arbeiten begonnen, an meinen Zielen zu arbeiten, einen Weg für die Zukunft zu finden, das Unternehmen besser zu machen, meinen Weg zu finden. Es waren viele Tipps und Anregungen dabei, wie man sein Unternehmen in die Richtung bringen kann, wo man es haben möchte. Ich konnte auch an meiner Persönlichkeit arbeiten und meine Werte finden.“

Ing. ANDREAS FUCHS, Fuchs Planungs- und Einrichtungen GmbH, Klosterneuburg

“

„Es war ein wunderbarer Tag. Erfahrungsaustausch mit gleichgesinnten Unternehmern. Interessant war, sich wieder einmal bewusst zu machen, inwiefern man als Unternehmer selbst im Hamsterrad steckt. Kann man drei Monate auf Urlaub fahren und zurückkommen und alles ist in Ordnung? Der Workshop macht einem bewusst, was Unternehmertum bedeutet; wie kann ich mein Unternehmen aktiv selbst für die Zukunft gestalten? Wie kann ich Wert um Unternehmen schaffen? Wie kann ich mich in meinem Unternehmen mit Menschen umgeben, sodass mir mein Unternehmerleben Freude macht. Das ist Unternehmertum!“

**Mag. (FH) GERHARD FEILER,
wir-sind-verkauf.com OG, Klosterneuburg**

“

„Ich habe wirklich gut gefunden, diese Reise, die uns aufgezeichnet wurde vom ersten Gedanken an den Verkauf des Unternehmens und was alles gemacht werden muss, bis es verkauft werden kann. Der Punkt, der sehr wesentlich war, war die Erkenntnis, dass es gar nicht nur um den Unternehmensverkauf geht. Es geht darum ein Unternehmen so aufzubauen, dass es so attraktiv wird, dass man leicht einen Käufer findet. Aber ich muss mein Unternehmen nicht unbedingt verkaufen wollen, um ein gutes, attraktives und profitables Unternehmen aufzubauen. Dieser Workshop ist etwas für Unternehmer, die sich mit dem Gedanken tragen, das Unternehmen in ein paar Jahren zu verkaufen. Aber es ist in Wahrheit für jeden Unternehmer, der das Ziel hat, quasi eine gut geölte Maschine aufzubauen, die profitabel ist, die Spaß macht, wo es leicht ist für mich als Unternehmer. Für solche Unternehmer ist der Workshop genauso geeignet. Bernd Trappmaier weiß, wovon er spricht, da merkt man wirklich, er ist ein Profi, bei dem man bei diesem Thema in guten Händen ist.“

CHRISTOPHER LAUB, MBA, Klosterneuburg



04

Die Themen

- ✓ Wie Sie **den Kaufpreis, den Sie sich für Ihre Firma vorstellen, auch tatsächlich erzielen** können anstatt wie auf dem Bazar um jeden Euro feilschen zu müssen.

- ✓ Wieso **bis zu 50 % aller Unternehmensübergaben vorzeitig erfolgen müssen**, ohne dass der Betrieb darauf ausreichend vorbereitet ist.

- ✓ Welchen wichtigen Faktor Sie unbedingt berücksichtigen müssen, wenn Sie Ihr Unternehmen **möglichst rasch verkaufen** wollen.

- ✓ Warum **ca. 70 % der Unternehmensverkäufe zu einem ungünstigen Zeitpunkt** erfolgen, und wie SIE diesen Fehler (der bares Geld kostet) NICHT begehen.

- ✓ **Was Sie unbedingt vorbereiten müssen**, um Ihr Unternehmen – und Ihre persönliche finanzielle Zukunft – nicht unnötigen Risiken aussetzen (und das tun in der Praxis leider nur 27 % der UnternehmerInnen...).

- ✓ Welches **große Versäumnis fast 5 von 10 Übergeber:innen** begehen, das den erzielbaren Preis für das Unternehmen deutlich drückt.

- ✓ **Welcher Aspekt** eines gut und rechtzeitig vorbereiteten Unternehmensverkaufs **überhaupt der beste ist**, den die meisten Unternehmer:innen gar nicht am Radar haben ...



05

Referent Mag. Bernd Trappmaier

Rechtsanwalt mit Spezialisierung auf Unternehmensrecht. Seit 2003 in eigener Praxis, davor als angestellter Anwalt im Bereich Unternehmensfusionen und -übernahmen (Mergers & Acquisitions) tätig. Stammt selbst aus einer Unternehmerfamilie und hat sich nach dem Misserfolg seiner Eltern beim Verkauf des Betriebes auf das Thema spezialisiert. Leidenschaftlicher Läufer.

“

Ein Unternehmensverkauf
ist ein Marathon, kein Sprint.

Mag. Bernd Trappmaier





**Das Ziel dieses
Workshops ist ...**



06

Ziele

- a) Ihr **Bewusstsein** für dieses Thema zu schärfen und Sie für die **rechtzeitige** Vorbereitung zu sensibilisieren,
- b) Ihnen die wichtigsten **Chancen, aber auch Stolpersteine und Fallen** vorab auf zuzeigen,
- c) für Sie **die ersten Schritte** auf dem Weg zu einem erfolgreichen, lukrativen Unternehmensverkauf zu skizzieren und
- d) Ihnen **wertvolle und praxisnahe Tipps** mitzugeben, die Sie bereits am nächsten Tag für sich und Ihr Unternehmen anwenden können (Sie erhalten vor Ort auch noch **Anleitungen und Checklisten** für die einfache Umsetzung).

Holen Sie sich die entscheidenden Informationen, die möglicherweise darüber entscheiden, ob Sie Ihr Unternehmen um einen stattlichen Betrag verkaufen können oder ob Sie bei der Liquidierung sogar noch beträchtliche Kosten tragen müssen.



“

Unternehmertum kann
so einfach sein.

Mag. Bernd Trappmaier





Wenn Sie Interesse an diesem wichtigen, für alle Unternehmer:innen relevanten Thema haben, dann melden Sie sich bitte so rasch wie möglich an.



07

Anmeldung

Ich möchte **ein hohes Maß an Interaktion mit den Teilnehmern** gewährleisten und will möglichst alle individuellen Fragen und Anliegen ausreichend besprechen. Daher werde ich die Teilnehmerzahl auf eine verhältnismäßig kleine Gruppe an Unternehmer:innen beschränken und **muss alle eintreffenden Anmeldungen nach dem „First Come – First Serve“ Prinzip behandeln.**

Der Preis für Ihre Teilnahme am Workshop „Der Weg zum erfolgreichen Unternehmensverkauf“ beträgt lediglich € 99,- (inkl. MwSt.) und beinhaltet sämtliche Arbeitsunterlagen sowie Kaffee und Erfrischungsgetränke.

BEGEISTERT ODER GRATIS

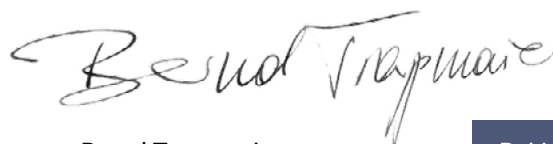
Und ich gebe Ihnen **meine 100 %ige „WOW oder Geld zurück“-Garantie.** Wenn Sie nach dem Workshop nicht begeistert von dem Erfahrenen und Gelernten sind, wenn Sie nicht „WOW, das war wirklich unglaublich interessant“ sagen können, **dann erstatte ich Ihnen den vollen Preis zurück. Ohne Wenn und Aber.**

Holen Sie sich **rechtzeitig das nötige Wissen und Know How** zum Thema Unternehmensverkauf bei diesem Workshop, damit Sie Ihr Unternehmen eines Tages mit einem ordentlichen, angemessenen Gewinn veräußern können, **anstatt bei der Liquidierung eventuell noch Geld draufzahlen zu müssen.** Nutzen Sie diese Möglichkeit, um Ihre Fragen zur individuellen Situation Ihres Unternehmens beantwortet zu bekommen.

Nehmen Sie gerne auch – kostenlos – Ihre Lebenspartnerin/Ihren Lebenspartner mit. Schließlich geht es um die Zukunft von Ihnen beiden.

Ich freue mich, Sie bei meinem Workshop persönlich begrüßen zu dürfen!

Ihr



Bernd Trappmaier

Bei Interesse melden Sie sich bitte rasch an:
rechtsstandpunkt-akademie.at/termine





“

„Der Workshop hat mich auf verschiedenen Ebenen weiter gebracht. Ich bin hauptsächlich mit monetären Gedanken hergekommen, habe aber gesehen, dass das ganze sehr viel mehr in sich trägt und das hat mich auf meiner persönlichen und auf meiner Werteebene so weit nach vorne gebracht, dass ich sage, ich handle nach meinen Wünschen und Vorstellungen. Ein Gedanke hat mich bei dem Titel sehr zum Verkauf angeregt, ich habe dann aber innerhalb dieses Workshops ganz gut festgestellt, dass es eigentlich auch darum geht, sein Unternehmen erst einmal wertvoll zu bekommen, damit man es überhaupt irgendwann verkaufen kann. Die Erfahrung in diesem Workshop ist: wenn man sein Unternehmen sehr wertvoll gestaltet, will man es dann überhaupt noch verkaufen?“

MARCUS KEMETHOFER, Komma 99 OG, Wien

“

„Der Workshop bringt einen als Unternehmer dazu, alte Denkmuster zu hinterfragen und neue Wege zuzulassen. Das wichtigste ist für mich: ich darf verkaufen! Ich muss es nicht meinen Kindern geben; ich muss sie nicht damit belasten.“

SARAH KLARER, Sarah Klarer - Die Hebamme in Wien GmbH, Wien

“

Ich stehe mit meinem Unternehmen, mit meinem Produkt, das ich gerade kreiert habe, am Anfang. Was hier mitgekommen ist, sind kleine Schraubchen, an denen man drehen kann, Richtungen, die man ein bisschen besser einschlagen kann, um nachher – ob man jetzt verkaufen will oder nicht – ein Unternehmen zu haben, das wertvoller ist, als man ursprünglich gedacht hat. Bernd hat sehr viele Gedankengänge, die auf unterschiedlichen Ebenen, auf der wirtschaftlichen, auf der rechtlichen, aber auch auf der persönlichen Ebene angreifen, und das ist einfach unglaublich genial. Man nimmt immer wieder etwas mit. Ich sage danke und freue mich schon auf den nächsten Workshop.“

Ing. ROBERT SYROVATKA, Fotograf, Ziersdorf



08

WICHTIG

PS: Bitte melden Sie sich bei Interesse so schnell wie möglich an – ich muss die **Teilnehmerzahl begrenzen, um eine möglichst hohe Interaktion** mit den Teilnehmern sicherzustellen.

PPS: **Wenn Sie Ihr Unternehmen lukrativ veräußern wollen**, sollten Sie unbedingt an diesem Workshop teilnehmen. Sie können sich gar nicht früh genug mit diesem Thema beschäftigen, und **je besser die Vorbereitung, desto höher ist üblicherweise der Verkaufspreis**, den Sie erzielen können.

PPPS: **Und wenn Sie nicht zu 100 % begeistert sind, dann erhalten Sie von mir die volle Teilnahmegebühr zurückerstattet.** Ohne Wenn und Aber.



Impressum

Alle Rechte vorbehalten:
©2023 Mag. Bernd Trappmaier

Gestaltung
studioN – Nicole Sallfert

Fotos
Robert Syrovatka

Druck und Bindung
Druckerei Rutzky GmbH

“

Die Unternehmensvision bringt dir
den Käufer deines Unternehmens.
Vergiss alles andere, bevor du keine
attraktive Unternehmensvision hast.

Mag. Bernd Trappmaier



**RECHTSSTANDPUNKT
AKADEMIE**

 **+43 2262 90196**

 **www.rechtsstandpunkt-akademie.at**

 **office@rechtsstandpunkt-akademie.at**