

Sehr geehrte Geschäftspartner,

ein Unternehmens- bzw. Bestands(ver)kauf ist mit komplexen Fragestellungen verbunden. Die ibras-Experten-Konferenz gibt Ihnen einen Überblick über die wichtigsten **wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerrechtlichen Aspekte** sowohl aus Übergeber- als auch aus Übernehmersicht

Die Konferenz hat einen praxisorientierten Charakter und alle Referenten sind seit vielen Jahren eng mit der Versicherungsmaklerbranche verbunden.

Viele neue Erkenntnisse und „Aha-Effekte“ wünscht Ihnen

Christian Lüth

Agenda

9.30 Uhr **Begrüßung und Welcome Snack**

10.00 Uhr **Vortragsbeginn:**

Wirtschaftliche Aspekte

Referent
Christian
Lüth

- Durch Maklerbestands-/Unternehmenskauf Wachstum generieren!
→ Chancen + Möglichkeiten + Synergien
- Kauf-Risiken und Fallstricke identifizieren, kalkulieren und reduzieren
- Der passende Käufer bzw. Verkäufer
- Erfahrungsberichte/Beispiele

Kurze Pause

11.15 Uhr **Fortführung:**

- Bewertungspraxis bei Maklerbeständen/Unternehmen
- Wertetreiber und Wertekiller
- Kaufpreisentwicklung von Maklerbeständen
- Gesetzliche Veränderungen (z. B. IMD II) und die Auswirkungen auf die Kaufpreise von Maklerbeständen/Unternehmen
- Studienergebnisse/Beispiele
- Zugangswege zu Käufer/Verkäufer

12.30 Uhr **Mittagessen**

13.15 Uhr **Steuerliche Aspekte**

Referent
Daniel
Ziska

- Rechtsform-Vergleich
- speziell GmbH versus GmbH & Co. KG
- Abschreibungspotential
- Steuerbegünstigung beim Verkauf nutzen
- Umsatzsteuer auf den Kaufpreis vermeiden
- Familien-Nachfolge: Steuervorteile nutzen
- Gestaltungsvarianten Kaufpreiszahlung: Rente / Nießbrauch
- Tätigkeit des bisherigen Inhabers

14.45 bis 15.00 Uhr
Pause

15.00 Uhr

Rechtliche Aspekte

**Referent
Jan Volker
Glauber**

- Wahl der richtigen Transaktionsform
- Einzelrechtserwerb (sog. Asset Deal)
- Beteiligungserwerb (sog. Share Deal)
- Ausgliederung und andere Strukturierungsmöglichkeiten
- Datenschutz beim Bestandsverkauf (BDSG u. Strafrecht)

Kurze Pause

- Warum eine Absichtserklärung (Letter of Intent)?
- Prüfung Maklerunternehmen/Bestand (Due Diligence)
- Gestaltung des Kaufvertrages

17.00 Uhr

Interview – ein Makler erzählt...

**Makler im
Gespräch
mit
Christian Lüth**

- Erfahrungsbericht eines Maklers, der bereits 17 Maklerbestände bzw. Maklerunternehmen erworben hat

ab 17.30 Uhr

Unternehmer- und Referenten-Gespräche mit Catering

Referenten



Christian Lüth

- ➔ Sachverständiger für Unternehmens- und Bestandsbewertung; Ausbildungslehrgänge beim Institut für Sachverständigenwesen e. V.
- ➔ 2004 Gründer und geschäftsführender Gesellschafter der ibras[®] GmbH
- ➔ Unternehmensberater in Fragen des Unternehmenskaufs/-verkaufs
- ➔ Versicherungskaufmann mit 20-jähriger Erfahrung als Versicherungsmakler
- ➔ Autor für Fachliteratur und Verbandszeitschriften



Jan Volker Glauber

- ➔ Rechtsanwalt mit den Schwerpunkten Versicherungsvertrags-, Versicherungs- aufsichts- und Gesellschaftsrecht sowie Unternehmenskauf (M & A)
- ➔ Veröffentlichungen im Bereich Versicherungsrecht, M & A und Verkauf von Makler- unternehmen
- ➔ Dozent für Versicherungsrecht am Institut für Berufsbildung der Versicherungs- wirtschaft Hamburg e. V.
- ➔ Dozent auf Schulungsveranstaltungen für Versicherungen und Versicherungsmakler -unternehmen



Daniel Ziska

- ➔ Steuerberater, Diplom-Kaufmann (FH)
- ➔ Vorstand der GPC Tax Unternehmerberatung AG Steuerberatungsgesellschaft (www.gpc-tax.de)
- ➔ Schwerpunkte: Bundesweite Steuerberatung von Unternehmen in der Versicherungs-, Finanz- und Immobilienbranche, speziell von Versicherungsmaklern
- ➔ Mitherausgeber verschiedener Fachbücher, wie „Sachkundeprüfung Versicherungsfachmann/-frau (IHK)“, „Praxiswissen Finanzdienstleistung“ oder „Finanzberatung für gewerbliche Kunden“
- ➔ Vorsitzender des Prüfungsausschusses „Fachwirt/-in für Finanzberatung (IHK)“ der IHK Potsdam