

Impuls-Workshop,

## „Nie zu früh, aber oft zu spät.“ – Agenturübergabe als strategische Aufgabe von Agenturinhabern

Ausstiegs-, Übergabe- und Verkaufsszenarien für inhabergeführte Agenturen, Bewertungsmodelle, strategische Vorgehensweise zur Agenturnachfolge / -übergabe, Fallbeispiele

18. Oktober 2018, 11:00h – 17:00h, Frankfurt am Main-Fechenheim, ehem. Gasthof „Zum Schwan“

Das sind die Themen:

- **„Ihr Lebensprojekt vom Ende her denken“**  
Inhaberinteressen und Inhaberperspektive unter dem Druck des Tagesgeschäftes –  
Strategische Aufgabe: Aufbau eines Unternehmenswertes
- **„Wer kauft heute schon eine Agentur!“**  
Übergabeszenarien für inhabergeführte Agenturen in einem gesättigten Markt
- **„Ihr Unternehmenswert geht gegen Null.“**  
Unternehmensbewertung und erzielbarer Kaufpreis – Externe und interne Einflussfaktoren  
auf Unternehmenswert und Kaufpreis
- **„So machen Sie nichts falsch!“**  
Strategische Voraussetzungen für eine erfolgreiche Übergabe in allen Übergabeszenarien:
  - Marktfähiges Geschäftsmodell: Positionierung- Kunden – Leistungsprofil
  - Operatives Geschäft – inhaberunabhängig
  - Aufbau von Führungsverantwortung
  - Agenturprofitabilität
- **„Das ist planbar, Herr Nachbar.“**
  - Langfrist-Strategie der Agenturinhaber
  - Planung der Agenturentwicklung
  - Vorgehensweise für interne und externe Nachfolgeszenarien
- **Fallbeispiele**

Das nehmen Sie mit:

- Impuls-Vortrag als Datei
- Bewertungsmodelle als einsetzbare Tools
- Checkliste
- Master-Pflichtenheft für systematische Anbahnung der Übergabe/Nachfolge

Wir garantieren:

- Diskretion
- Kein Outing-Zwang: Ohne Vorstellungsrunde. Die Teilnehmer bestimmen, was sie in die Diskussion einbringen.

## 2 Teilnehmer - 395 €

Teilnahmevergütung: 395,- € (zzgl. 19% MwSt. / Es gilt „Buche 2, zahle 1!“\*)

\*siehe Anmeldekonditionen

Liebe Agenturinhaber/innen,

„Was machen Sie mit Ihrer Agentur, ...

... wenn Sie sich aus dem Berufsleben zurückziehen wollen?“

In den Beratungsgesprächen zum Start in [agenturexcellence®](#) stößt diese Frage oft sehr häufig auf Unverständnis.

Die meisten Agenturinhaber haben dieses entscheidende Thema weit in die Zukunft geschobene.

Heute ist eine große Zahl von Agenturen aber ganz konkret von diesem Thema betroffen.

Die Agentur in den 80er-Jahren gegründet. Der Inhaber jetzt über die Mitte Fünfzig. Da wird es auf einmal ernst. „Was tun mit der Agentur?“

Anfang der 2000er Jahre – da war die Lage noch anders: Da gab es den Hype – Agentur gründen, aufbauen und im Alter von 40 Jahren gewinnbringend verkaufen.

Doch diese Lage hat sich grundlegend geändert.

Der Agenturmarkt ist ein gesättigter Markt geprägt von Verdrängungswettbewerb, Preisdruck und hohem Innovationstempo.

So wie im Wettbewerb um Marktfähigkeit nur die Agenturen erfolgreich sind, die ein geeignetes Geschäftsmodell entwickelt haben, gilt dies umso mehr für das Thema der Übergabe oder des Verkaufs der Agentur.

Herkömmliche Bewertungsmodelle greifen bei inhabergeführten Agenturen nicht. Entscheidend sind Faktoren wie marktfähige Positionierung, modernes Leistungsprofil und Geschäftsmodell und ein entsprechendes stabiles Kundenportfolio.

Letztendlich müssen inhabergeführte Agenturen eine Quadratur des Kreises fertigbringen: Das Agenturgeschäft muss inhaberunabhängig werden.

Dieser Gedanke wird der rote Faden des Impuls-Workshops zum Thema Agenturverkauf, -übergabe und Nachfolge sein. Sie nehmen mit Impulsvortrag, Bewertungstools und Checklisten und ein Master-Pflichtenheft. Und: Natürlich viele Impulse, Anregungen und Handlungsempfehlungen.

Ich möchte also Ihre Agentur zum 18. Oktober 2018 ganz herzlich einladen.

Mit freundlichen Grüßen aus Frankfurt am Main - Fechenheim

Ihr



Wilhelm Herrmann

Das Programm des Impuls-Workshops, 18. Oktober 2018

## „Nie zu früh, aber oft zu spät.“ – Agenturübergabe als strategische Aufgabe von Agenturinhabern

Ausstiegs-, Übergabe und Verkaufsszenarien für inhabergeführte Agenturen, Bewertungsmodelle und Auf- und Abschlagsfaktoren, Vorgehensweise von der Kontakthanbahnung bis zur Übergabe

Referent: **Wilhelm Herrmann, HERRMANNCONSULTING**

11:00h - 11:15h Begrüßung

11:15h - 12:00h Themenrunde 1:

### **„Ihr Lebensprojekt vom Ende der denken.“**

- Überlegungen zu Ihrem Lebensprojekt „Agentur“
- Grundsätze für die Zukunftsperspektive einer inhabergeführten Agentur

12:00h – 13:30h Themenrunde 1:

### **„Wer kauft heute schon eine Agentur.“**

Übergabeszenarien für inhabergeführte Agenturen in einem gesättigten Markt.

13:30h – 14:30h Mittagspause

14:30h - 16:00h Themenrunde 3:

### **„So machen Sie nichts falsch.“**

Strategische Voraussetzungen für eine erfolgreiche Übergabe in allen Übergabeszenarien

15:45h – 17:00h Themenrunde 4:

### **„Das ist planbar, Herr Nachbar.“**

Langfrist-Strategie der Agenturinhaber, Planung der Agenturentwicklung, Vorgehensweise und Übergabeprozess

## Ihr Referent

Wilhelm Herrmann

**HERRMANNCONSULTING**

Beratungsspezialist für inhabergeführte Kommunikationsagenturen

### **Tätigkeitsschwerpunkte:**

- **agenturexcellence** – Seminar- und Beratungsprogramm für die strategische Unternehmensentwicklung inhabergeführter Agenturen

13 Jahre – 45 Durchgänge – über 200 teilnehmende Agenturen in D, A, CH und Südtirol

## Anmeldekonditionen

Die Anmeldung kann telefonisch, per Brief, Fax, E-Mail (anmeldung@herrmann-consulting.de) oder über unsere Website (www.herrmann-consulting.de) erfolgen. Nach der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung mit genaueren Informationen und der Rechnung. Die Teilnehmer erhalten nach Zahlungseingang bis spätestens 1 Woche vor der Veranstaltung ihre persönliche Einladung.

Die Veranstaltungen finden in Frankfurt am Main im Festsaal des ehem. Gasthauses „Zum Schwan“ in Frankfurt am Main - Fechenheim statt.

Alle Preise verstehen sich zzgl. gesetzl. MwSt. Im Preis inbegriffen sind neben der Teilnahme Imbiss/ Mittagessen und Getränke, Handout und Dokumentation der Ergebnisse für jeden Teilnehmer.

Dabei gilt unser spezielles Angebot:

### **\*Buche 2 – zahle 1!**

Das bedeutet für Sie:

Sie melden gleichzeitig 2 Teilnehmer aus Ihrer Agentur für die Veranstaltung verbindlich an. Dann zahlen Sie nur 1 Teilnahmebeitrag (395,--€ zzgl. MwSt.).

Für jeden weiteren Teilnehmer beträgt die Teilnahmegebühr 175,--€.

Die Teilnahmegebühr versteht sich zzgl. 19% MwSt. Darin inbegriffen sind neben der Teilnahme Imbiss/Mittagessen und Getränke, Handout und Dokumentationen der Ergebnisse für jeden Teilnehmer.

Kostenfrei für Teilnehmer an der Plattform [agenturexcellence® plus](#).

### **Geld-zurück-Garantie**

Für alle Veranstaltungen bieten wir Ihnen eine Geld-zurück-Garantie zu folgenden Bedingungen:

Wenn Sie beim Abschlussfeedback des Workshops der Meinung sind, dass Qualität und Nutzen des Workshops nicht dem Teilnahmebetrag entsprechen, kreuzen Sie im schriftlichen Feedbackbogen „Geld zurück!“ an, tragen Ihre Bankverbindung ein und geben ihn am Ende der Veranstaltung ab.

Wir überweisen dann umgehend den bereits gezahlten Teilnahmebeitrag zurück.

Später eingegangene Feedbackbögen werden nicht berücksichtigt.

### **Stornierung**

Eine Stornierung der Anmeldung ist bis 2 Wochen vor dem Termin der Maßnahme kostenfrei möglich. Sie muss schriftlich erfolgen.

Sollten Sie Ihre Teilnahme

- später als 14 Tage vor dem Veranstaltungstermin absagen, behalten wir 66% der Teilnahmegebühr (inkl. MwSt.) ein. Die restliche Summe wird Ihnen gutgeschrieben und erstattet.
- später als 7 Tage vor dem Veranstaltungstermin absagen, berechnen wir Ihnen 100% der Teilnahmegebühr (inkl. MwSt.) als Ausfallhonorar ein.

## » Anfahrt - So finden Sie zu uns...

Die Veranstaltung findet in Frankfurt am Main-Fechenheim im Festsaal des ehem. Gasthofes „Zum Schwan“ statt  
Alt Fechenheim 123, 60386 Frankfurt am Main

### Mit dem PKW

Von A45 bis Hanauer Kreuz dort auf die A66 in Richtung Frankfurt am Main. (dann s. unten )  
Von Norden und aus den neuen Bundesländern über A4 / A7 bis Hattenbacher Dreieck dort über A66 über Hanauer Kreuz in Richtung Frankfurt am Main.

Von der A3 aus Süden bis Seligenstädter Dreieck auf die A45 bis Hanauer Kreuz , dann auf die A66 in Richtung Frankfurt am Main. ( dann s. unten )

Auf der A66 bis Abfahrt Maintal-Bischofsheim, dann auf die B8/B40 in Richtung Ffm. Am Ende des vierspurigen Ausbaus hinter dem ehemaligen Hotel Mainkur ( auf der Verkehrsinsel ) links abbiegen in Richtung Ffm-Fechenheim, der Hauptverkehrsführung folgen ( Alt Fechenheim, Baumertstraße ) und an Kreuzung Pfortenstraße links abbiegen, , nach ca. 150 m an der nächsten Kreuzung liegt links vor Ihnen das ehem. Gasthaus „Zum Schwan“.

Alle Autobahnnutzer über A 3 und A66 von Westen und über Frankfurter Kreuz A3 in Richtung Nürnberg bis Offenbacher Kreuz, auf die A661 in Richtung Offenbach / Bad Homburg bis Abfahrt Kaiserlei, im Kreisel erste Abfahrt in Richtung OF-Innenstadt, Berliner Straße bis Kaiserstraße, dort links in Richtung Ffm-Fechenheim. Über Carl-Ulrich-Brücke über den Main, erste Abfahrt rechts, Vorfahrtstraße bis 3. Ampel. An dieser Kreuzung liegt rechts vor Ihnen das ehem. Gasthaus „Zum Schwan“.

### Mit der Bahn / ÖPNV:

Vom Frankfurt/Main-Hauptbahnhof mit den S-Bahnen S1 bis S9 in Richtung Ffm-Südbahnhof, Offenbach, Hanau, Darmstadt bis zur Station Ostendstraße, dort Umstieg in die Straßenbahnlinie 11 Richtung Schießhüttenstraße, bis zur Endstation, gegen die Fahrtrichtung zurück, erste Möglichkeit links nach 150 m ca. 2 Minuten zu Fuß liegt rechts an der Kreuzung das ehem. Gasthaus „Zum Schwan“.

Als PDF per E-Mail an anmeldung@herrmann-consulting.de

## Anmeldung

Wir nehmen teil an

### Impuls-Workshop

## „Nie zu früh, aber oft zu spät.“ – Agenturübergabe als strategische Aufgabe von Agenturinhabern

18. Oktober 2018, Frankfurt am Main - Fechenheim, ehem. Gasthof „Zum Schwanen“

395,--€ / 175,--€ für jeden weiteren Teilnehmer zzgl. MwSt. (\*Buche 2 – zahle 1!)

Folgende Teilnehmer melden wir an:

Vorname Nachname

E-Mail-Adresse

1. \_\_\_\_\_

2. \_\_\_\_\_

3. \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Agentur

\_\_\_\_\_  
Ansprechpartner

\_\_\_\_\_  
Straße

\_\_\_\_\_  
PLZ

\_\_\_\_\_  
Ort

\_\_\_\_\_  
Telefon

\_\_\_\_\_  
E-Mail

\_\_\_\_\_  
Ort/Datum

\_\_\_\_\_  
Firmenstempel/Unterschrift

\* siehe Anmeldekonditionen