

## ANMELDUNG

Hiermit melde ich mich zum **UNTERNEHMERFORUM** **KOMPAKT** verbindlich an.

Forum 1  
Mittwoch, 12. Oktober 2016  
15:30 - 18:30 Uhr

Teilnahmegebühr 140 EUR (mwstfrei)

Mitglieder Hochschulbund 120 EUR (mwstfrei)

Forum 2  
Montag, 14. November 2016  
15:30 - 18:30 Uhr

Teilnahmegebühr 260 EUR (mwstfrei)

Teilnehmerzahl max. 18

Firma \_\_\_\_\_

Nachname \_\_\_\_\_

Vorname \_\_\_\_\_

Straße, Haus-Nr. \_\_\_\_\_

PLZ, Ort \_\_\_\_\_

Telefon \_\_\_\_\_

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

Datum, Unterschrift \_\_\_\_\_

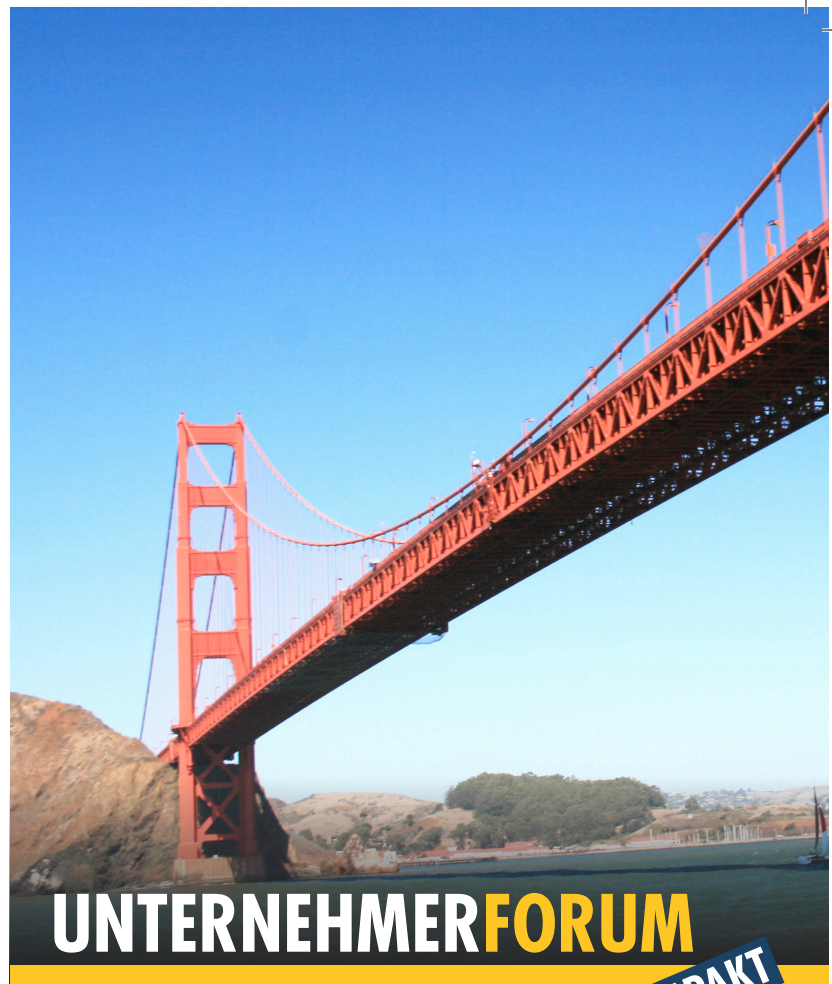
WAF Weiterbildungsakademie  
an der Hochschule Nürtingen-Geislingen e.V.

Susanne Liemer Neckarsteige 6-10 72622 Nürtingen

Telefon: 07022 201401

Telefax: 07022 201350

E-Mail: susanne.liemer@hfwu.de



Forum 1: Innovation 4.0  
Von Silicon Valley lernen

MITTWOCH  
12 OKT 2016

Forum 2: Unternehmensnachfolge  
im Mittelstand

MONTAG  
14 NOV 2016

Campus Innenstadt, Nürtingen, Neckarsteige 6 - 10



## Forum 1

**Innovation 4.0**  
**Von Silicon Valley lernen**  
**Mittwoch, 12. Oktober 2016**

Firmen aus dem Silicon Valley prägen die Zukunft der Arbeit – schon heute. Der seit elf Jahren in San Francisco lebende deutsche Marketing- und Innovationsexperte Tim Leberecht bietet Ihnen Einblicke in die neuesten Technologietrends und Arbeitskonzepte aus dem Valley: von Continuous Innovation zu Design Thinking, von Exponential zu Beautiful Organizations, von Quantified Workplace und Artificial Intelligence zu Thick Data, Blockchain und Mindfulness. Sie lernen mehr über die Erfolgsrezepte innovativer Unternehmen wie Airbnb, Slack und Uber und wie Silicon Valley-Firmen ihre Mitarbeiter motivieren und kontinuierlich innovativ bleiben. Sie hören, welche Modelle für Sie relevant sind und wie Sie sich am besten darauf vorbereiten – und dennoch inmitten all der disruptiven Technologien eine humane Unternehmenskultur bewahren.

### **Sie werden insbesondere erfahren:**

wie disruptive Technologien, gesellschaftliche Trends und neuro-wissenschaftliche Erkenntnisse Produktivität und Kollaboration neu definieren; welche innovativen Arbeitskonzepte aus dem Silicon Valley und der Start-Up Kultur zu Ihrer Firmenkultur passen – und welche nicht; welche Auswirkungen der Wandel auf Ihren Management-Stil haben wird; welche Rolle Leitbild, Werte, Arbeitsplatzgestaltung und interne Kommunikation spielen; warum Anders- und Querdenken so wichtig sind für Innovation, und wie Sie diese Qualitäten zu wichtigen Eckpfeilern Ihrer Kultur machen; wie Sie noch heute beginnen können, die neuen Konzepte am besten an Ihrem Arbeitsplatz zu integrieren.

### **Interessant für:**

Geschäftsführer, oberes Management sowie Dozenten, Alumni und Studierende der HfWU und Mitglieder des Hochschulbunds.

### **Referent**

Tim Leberecht, Innovationsberater  
Gründer Leberecht & Partners, San Francisco, USA

Tim Leberecht ist der Autor des Bestsellers „Business Romantik: Von der Sehnsucht nach einem anderen Wirtschaftsleben“ (Droemer-Knauer, 2015), ein weltweit tätiger Marketing- und Managementberater sowie der Gründer von Leberecht & Partners, einem Berater-Netzwerk, das Firmen und Führungskräften bei strategischen Transformationen sowie der Gestaltung von High-Performance Kulturen hilft.

## Forum 2

**Unternehmensnachfolge im Mittelstand**  
**Orientierung – Vorbereitung – Umsetzung**  
**Montag, 14. November 2016**

Die Regelung der Unternehmensnachfolge ist eine enorme unternehmerische Herausforderung – oft die größte überhaupt. Im Erbfall drohen erhebliche Risiken für das Unternehmen und die Erben. Wer nicht rechtzeitig handelt, überlässt sein Lebenswerk anderen und gegebenenfalls dem Fiskus. Warum Sie hierüber kaum jemand informiert? Weil man über einen Erbfall vorab nur ungern redet und man möglicherweise von Ihrem unternehmerischen Agieren so lange wie möglich profitieren möchte. Wer verkaufen will – oder muss –, sollte für den wohl wichtigsten Deal seines Geschäftslebens gut vorbereitet sein. Es geht um viel: den Erhalt des Unternehmens, einen guten Kaufpreis, die Absicherung, dass nichts „nachkommt“.

### **Sie werden insbesondere erfahren:**

- Überlegungen zur Nachfolgeregelung
- Vorbereitende Maßnahmen
- Wann die Nachfolge regeln, den Verkauf vorbereiten?
- Mögliche Käufer, Ablauf des Verkaufs
- Risiken beim Unternehmensverkauf
- Unternehmenswert gleich Kaufpreis?
- Absicherung der Kaufpreiszahlung
- Rechtliche und steuerliche Aspekte
- Besonderheiten bei Verhandlungen über den Firmenverkauf

### **Interessant für:**

Unternehmer, Gesellschafter und Geschäftsführer, die sich auf eine Nachfolgeregelung oder einen Verkauf vorbereiten wollen.

### **Referenten**

Andreas Sattler, Sattler & Partner AG, Schorndorf  
Rudolf Rampf, Vorsitzender der RAMPF Holding GmbH & Co KG, Grafenberg

A. Sattler ist Gründer und Vorstand der Sattler & Partner AG. Er ist verantwortlich für Mergers & Acquisitions, Kapitalbeschaffung und Unternehmensstrategie. Sein besonderer Fokus liegt in den Bereichen Nachfolgeregelung und Unternehmensübertragungen.

R. Rampf war nach seinem Studium der Chemie in München zunächst bis 1979 abhängig beschäftigt. Mit Gründung der RAMPF Kunststoffsysteme in der alten Turnhalle von Grafenberg begann die Erfolgsstory des Unternehmens. 2012 Übergabe der Geschäftsführung an seine Söhne. Die RAMPF Gruppe ist mit 8 Unternehmen 730 Mitarbeiter und 150 Mio. Umsatz weltweit vertreten.