

## Tagungsgebühr

249 € (zzgl. gesetzl. MwSt.) für IVD-Mitglieder  
309 € (zzgl. gesetzl. MwSt.) für Nichtmitglieder  
209 € (zzgl. gesetzl. MwSt.) für IVD-Junioren

---

**Stunden für das IVD Immobilien-  
Weiterbildungssiegel:** 4 Zeitstunden

**Stunden für die gesetzliche  
Weiterbildungsverpflichtung:** 4 Zeitstunden

Diese Veranstaltung ist im Sinne von §§34c Absatz 2a der Gewerbeordnung, i.V.m. § 15b der Makler- und Bauträgerverordnung (MaBV), Anlage 1 zur MaBV grundsätzlich relevant und wird mit einem Teilnahmezertifikat bestätigt. Inhaltliche Einwertung gemäß MaBV:

---

## Hinweis

Wie bei allen unseren Online-Veranstaltungen werden Teilnehmerdaten nicht mit anderen Teilnehmern geteilt, somit bleiben die Teilnehmer untereinander anonym. Unsere Veranstaltungen werden nicht aufgezeichnet.

---

IVD-Institut - Gesellschaft für Immobilien-  
marktforschung und Berufsbildung mbH

Gabelsbergerstr. 36  
80333 München  
Tel.: 0 89 / 29 08 20 - 20  
Fax: 0 89 / 22 66 23  
info@ivd-institut.de

[www.ivd-institut.de](http://www.ivd-institut.de)



## Online-Kongress Erwerb- oder Verkauf von Immobilienunternehmen

Erfolgreicher Unternehmens(zu)kauf,  
professionelle Veräußerung von  
Unternehmen und Unternehmensteilen,  
strategisch geplante Unternehmens-  
übergabe und Management-Buyout

01.12.2022



Donnerstag 01.12.2022

09:00 - 13:15 Uhr

Moderation: Prof. Stephan Kippes

09:00 - 09:30 Uhr

**Professionelles Personalmarketing für Immobilienunternehmen, speziell auch unter dem Fokus langfristig Kandidaten für die Unternehmensnachfolge zu generieren und aufzubauen - eine Reihe von Maßnahmen ohne Anspruch auf eine Patentlösung**

Prof. Stephan Kippes, Professor für Immobilienmarketing und Maklerwesen an der Hochschule für Wirtschaft und Umwelt Nürtingen-Geislingen sowie Leiter des IVD-Instituts

09:30 - 09:45 Uhr

**Kauf eines alt eingesessenen Immobilienunternehmens im Bodensee Raum - ein erfolgreiches Praxisbeispiel**

Daniel Giusa, Reichmann Immobilien, Donaueschingen

10:00 - 10:45 Uhr

**Zukaufstrategien vs. organisches Wachstum bei Immobilienunternehmen - ein Vergleich aus der Praxis**

Dominic Fänders, Geschäftsführer ARTUS GmbH, Hamburg

10:45 - 11:15 Uhr

Austausch im Chat mit den Referenten und kurze Pause

11:15 - 12:00 Uhr

**Die entscheidenden gesellschaftsrechtlichen Fragen beim Kauf/Verkauf eines Immobilienunternehmens bzw. von Unternehmensteilen**

RA Erich A. Helm, Rechtsanwaltskanzlei, München

11:45 - 12:00 Uhr

**Der (überraschende) Verkauf eines in Deutschland, Österreich und Italien agierende Immobilienunternehmens und die weitere Begleitung für eine Übergangszeit als Geschäftsführer - ein weiteres erfolgreiches Praxisbeispiel**

Michael M. Andre, Gründer und Inhaber von Alpenimmobilien, Pullach

12:00 - 12:45 Uhr

**Ökonomische Optionen bei Kauf und Verkauf eines Immobilienunternehmens - Wie finden Veräußerer und Erwerber den geeigneten Partner, den akzeptablen Preis und wie können sie ihn beeinflussen**

Prof. Dr. Heinz Rehkugler, Emeritus des betriebswirtschaftlichen Seminars der Albert-Ludwigs-Universität Freiburg, Schwerpunkt Finanzwirtschaft und Banken, Mitglied der wissenschaftlichen Leitung der DIA (Deutsche Immobilien-Akademie) und des Center for Real Estate Studies (CRES) der Steinbeis Hochschule, Freiburg

12:45 - 13:15 Uhr

**6 Spezialisten zum Thema Unternehmenszukauf, professionelle Veräußerung von Unternehmen und Unternehmensteilen - Feuer frei für Ihre speziellen Themen?**

Michael M. Andre, Dominic Fänders, Daniel Giusa, RA Erich A. Helm, Prof. Dr. Heinz Rehkugler, Prof. Stephan Kippes



Michael M. Andre



RA Erich A. Helm



Dominic Fänders



Prof. Stephan Kippes



Daniel Giusa



Prof. Dr. Heinz Rehkugler