



Online Schulung Unternehmen bewerten und verkaufen

Zielgruppe:

- Inhaber, Unternehmer, Geschäftsführer, geschäftsführende Gesellschafter,
- Führungskräfte, Leitende Angestellte, Nachfolger, Nachfolgeinteressenten.

Ihr Nutzen:

Tag 1:

Unternehmensbewertung kompakt –
Den besten Preis erzielen!

Bewertung von Kundenstamm und
Firmen-Know How

Asset Deal oder Share Deal? Vor- und
Nachteile verschiedener
Übergabemodelle

Tag 2:

Der „sichere“ Unternehmens-verkauf
– Rechts-Wissen kompakt

Verkauf und Nachfolge aktiv steuern

Den richtigen Nachfolger finden! Ihr
Projekt-Fahrplan

Ihr Vorsprung:

Jeder Teilnehmer erhält
kostenfrei unsere Produkte:

+ S&P Tool „Bewertung des
eigenen Unternehmens“

+ S&P Tool „Aufbau einer
eigenen Wissensbilanz“

Spezial:

+ Muster zum „idealen Vertrag“
Unternehmensverkauf

+ S&P Check „Optimale
Vorbereitung der
Unternehmensbewertung“

+ S&P Check „Vertraulichkeits-
und Geheimhaltungsverein-
barung“ bei der Käufersuche

+ S&P Leitfaden: Suche des
richtigen Nachfolgers

Termine:

09.-10.02.2021

Online Schulung

30.-31.03.2021

Online Schulung

13.-14.04.2021

Online Schulung

Preis:

980,00 €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 Uhr – 13.00 Uhr

Unternehmensbewertung kompakt - Den besten Preis erzielen!

Welche Wert hat
mein
Unternehmen?

- > Unternehmensbewertung mit Ertragswert-, Discounted Cash Flow- und Multiplikatorenverfahren
- > Anforderungen des IdW-Standards S1 an die Bewertung bei mittelständischen Unternehmen
- > Branchenbezogene Kennzahlen für die Bewertung des eigenen Unternehmens
- > Wie werden die Wachstumschancen und Zukunftspotentiale optimal bewertet?
- > Welche Faktoren bestimmen die Höhe des Unternehmenswerts?

Fallstudie:

- + S&P Tool „Bewertung des eigenen Unternehmens“ und Ermittlung des Kaufpreises für das eigene Unternehmen
- + S&P Check „Optimale Vorbereitung der Unternehmensbewertung“

13.00 Uhr – 14.00 Uhr

Pause

14.00 Uhr – 15.30 Uhr

Bewertung von Kundenstamm und Firmen-Know How

- > Wie können Know How, Kundenstamm und Produkte bewertet werden?
- > Bewertung von immateriellen Vermögensgegenständen mit BilMoG
- > Positive GuV trotz hoher Entwicklungsaufwendungen: Welche Möglichkeiten gibt es?
- > Aufbau einer Wissensbilanz für das eigene Unternehmen
- > Optimale Darstellung der Zukunftsfähigkeit und der Wachstumschancen mit der Wissensbilanz

Programm

15.30 Uhr – 17.30 Uhr

Asset Deal oder Share Deal? Vor- und Nachteile verschiedener Übergabemodelle

- > Vor- und Nachteile der verschiedenen Übergabemodelle im Überblick
- > Was sollte unter steuerlichen Gesichtspunkten beachtet werden
- > Bewertungsgesetz und vereinfachtes Ertragswertverfahren
- > Ermittlung der Erbschaft- und Schenkungsteuer
- > Wie kann der Kaufpreis mit wenig Eigenkapital finanziert werden?

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Programm 2. Seminartag

08.15 Uhr

Begrüßung

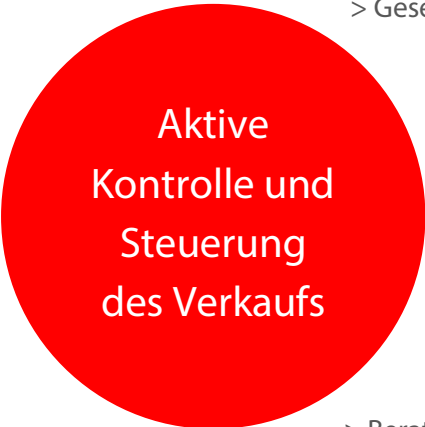
08.30 Uhr – 10.00 Uhr

Der „sichere“ Unternehmensverkauf – Rechts-Wissen für den Verkäufer

- > Muss-Vereinbarungen aus Verkäufersicht
- > Schutz von Geheimhaltungsinteressen des Verkäufers
- > Persönliche Enthftung und Freigabe von Banksicherheiten
- > Welche Käufer-Tricks sind zu beachten? Gefährliche Klauseln zum Rücktritt und zur Kaufpreisminderung
- > Optimale Regelungen und Vereinbarungen zur Kaufpreisklausel
- > Steuer-, Personal- und Umweltrisiken: Wie kann ich mich davor schützen?
- > Welche Regelungen des Kündigungsschutzes sind zu beachten?
- + S&P Fallstudie: Formulierungsvorschläge für die Vertragsgestaltung
- + S&P Check „Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarungen“ bei der Investorensuche

10.30 Uhr – 12.30 Uhr

Verkauf und Nachfolge aktiv steuern



Aktive
Kontrolle und
Steuerung
des Verkaufs

- > Gesellschafterwechsel und richtig gestaltete Preisverhandlungen
- > Zeitraubenden Ärger unter Gesellschaftern mit der sog. Roulette-Klausel vermeiden!
- > Mehrheits- oder Minderheitsgesellschafter?
Auf die richtige Gestaltung der Satzung und Geschäftsordnung kommt es an!
- > Geschäftsführer-Vertrag: Nachhaftungsrisiken für den Veräußerer ausschließen
- > Beratervertrag, Beiratstätigkeit und Aufsichtsrat – aktive Kontrolle und Steuerung der Nachfolge
- + Fallstudie: S&P Muster zur „idealen Satzung für das eigene Unternehmen“

12.30 Uhr – 13.30 Uhr

Pause

Programm 2. Seminartag

13.30 Uhr – 16.30 Uhr **Den richtigen Nachfolger finden! Ihr Projekt-Fahrplan**



Diskrete Suche eines Nachfolgers

- > Die richtige Strategie für Familie und Firma finden - Möglichkeiten der Nachfolgegestaltung
 - > Anforderungskriterien für den „geeigneten“ Nachfolger definieren
 - > Psychologie und Kommunikation in der Nachfolge
 - > Schritt für Schritt den Nachfolgeprozess erfolgreich umsetzen
 - > Veränderung der Personalsuche mit Online-Recruiting
 - > Welche sind die wesentlichen Personal- und Nachfolge-Börsen?
 - > Instrumente für die vertrauliche Suche von möglichen Kandidaten
- + S&P Fallstudie: *Online-Suche Nachfolger*
Zusammen mit den Teilnehmern wird Schritt für Schritt nach Fachkräften und potentiellen Nachfolgern gesucht.

Ab 16.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde

Referenten



Fachbereich Unternehmensplanung, Risikomanagement und Compliance

Herr Achim Schulz berät seit 23 Jahren mittelständische Unternehmen und Banken.

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanzdienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen.

Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolgelösungen sowie in Team Entwicklungsprozessen.

Arbeits-, Vertrags-, Gesellschafts- und Sanierungsrecht

Herr Rechtsanwalt Alexander Suck betreut Unternehmen, Gesellschafter, Geschäftsführer und Prokuristen in Fragen zum Gesellschaftsrecht, Arbeitsrecht, Vertragsrecht und Strafrecht.

Zudem berät er mittelständische Unternehmen sowie Gesellschafter/Inhaber in Krisen- und Sanierungssituationen.

Fachbereich Führung und Teamentwicklung

Frau Miriam Boglino leitete verschiedene interkulturelle Teams in London und war für die erfolgreiche Umsetzung länderübergreifender Projekte verantwortlich.

Als Mediator übernimmt sie Verhandlungen zwischen Geschäftsführung und Betriebsrat.

Herr Reiner Schon kennt die wesentlichen Facetten des Mittelstands sowie des Bankgeschäfts.

Er verfügt über „Insider-Wissen“, wenn es um die erfolgreiche Führung von größeren Mitarbeiterteams geht.

Aufgrund seiner Tätigkeit als Personalberater verfügt er über eine branchen-übergreifende Expertise.

Das S&P Team betreut aktuell folgende Umsetzungsprojekte bei Unternehmen:

- > Optimierung des Unternehmens-Ratings
- > Erstellen von Bankberichten, Unterstützen bei Kreditverhandlungen und Club-Deals
- > Auswahl zinsgünstiger Kredite für Projekt- und Wachstumsfinanzierungen
- > Diskrete Kapitalsuche für Wachstum und Investitionen
- > Gutachter für Unternehmensbewertungen und Kaufpreisermittlungen
- > Nachfolge und Generationenwechsel erfolgreich umsetzen
- > Erfolgreich im Vertrieb: Sales Training und Preismanagement
- > Aufbau von Hochleistungs-Teams

Leistungsangebot von Schulz & Partner

- > Teamentwicklung und Führungskräfte-Trainings
- > Personalsuche und Personalauswahl
- > Strategische Personalentwicklung mit 360°-Feedbacks
- > NachfolgerBörse für Führungskräfte
- > Optimierungsprogramme zur Steigerung des Unternehmenswerts
- > Gutachter für Firmen- und Unternehmensbewertungen
- > Rating und Bankverhandlungen

Ihr Vorsprung in der Praxis



Gerne informieren wir Sie über weitere Seminare und Inhouse-Trainings. Sie erreichen uns auch über www.sp-unternehmerforum.de

Teilnehmer haben auch folgende Seminare gebucht:

- > **Pricing, Sales & Marketing**
Preis-Strategien für den nationalen und internationalen Vertrieb
- > **Mit Motivation zu Spitzenleistung**
Richtig motivieren und Ziele sicher erreichen!
- > **Bilanz-Wissen Kompakt**
Bilanzen lesen, verstehen und steuern
- > **Liquidität ausbauen - Finanzen planen - Erfolg sichern**
Liquiditäts- und Finanzplanung von A bis Z
- > **Königsdisziplin Finanzierung**
Finanzen sicher steuern – Wachstum erfolgreich finanzieren

Anmeldung online:
<https://sp-unternehmerforum.de/seminar-formular/>
oder E-Mail an: service@sp-unternehmerforum.de

Unternehmen bewerten und verkaufen

Seminarpreis: 980,00 € zzgl. 19% MwSt. - Produkt-Nr. D01

Es gelten unsere AGB's, welche Sie unter www.sp-unternehmerforum.de einsehen können.

Ja, ich nehme am folgenden Seminarteil (bitte auswählen):

09.-10.02.2021 **Online Schulung**

30.-31.03.2021 **Online Schulung**

13.-14.04.2021 **Online Schulung**

Nein, ich kann leider nicht teilnehmen. Bitte informieren Sie mich über weitere Veranstaltungstermine

Bitte übersenden Sie uns die Vortragsunterlagen als PDF-Version gegen eine Schutzgebühr von **390,00 €** zzgl. 19 % MwSt.



Bei Anmeldung eines 2. Teilnehmers erhalten Sie jeweils 10% Preisnachlass.

Wie sind Sie auf uns aufmerksam geworden? **Vielen Dank für Ihre Auskunft.**

Empfehlung

Internet

Newsletter

Seminarportal

Persönlicher Kontakt

Name und Position im Unternehmen

Unternehmen

Anzahl der Beschäftigten

Straße, PLZ / Ort

Telefon

E-Mail

Datum / Unterschrift **Diese Anmeldung wird durch meine Unterschrift verbindlich!**