



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:

Die Teilnehmer erhalten für Ihren
Sprint die S+P Tool Box:

+ S+P Tool „Bewertung des
eigenen Unternehmens“

+ S+P Tool „Aufbau einer
eigenen Wissensbilanz“

+ S+P Check „Optimale
Vorbereitung der
Unternehmensbewertung“

Termine:

08.-09.02.2022

Online Schulung

05.-06.04.2022

Online Schulung

12.-13.04.2022

Online Schulung

26.-27.07.2022

Online Schulung

Preis:

1.078,- €

zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten:
Teilnehmerunterlagen als PDF

Programm 1. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 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**?

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Toolbox**:

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

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



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. D01

Programm 1. Seminartag

14.00 bis 17.00 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?



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. D01

Programm 2. Seminartag

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 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?

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Toolbox**:

- + S+P Fallstudie: Formulierungsvorschläge für die Vertragsgestaltung
- + S+P Check „Vertraulichkeits- und Geheimhaltungsvereinbarungen“ bei der Investorensuche

Verkauf und Nachfolge aktiv steuern

- > 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

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Toolbox**:

- + Fallstudie: S+P Muster zur „idealen Satzung für das eigene Unternehmen“

Aktive
Kontrolle und
Steuerung
des Verkaufs

Programm 2. Seminartag

14.00 bis 17.00 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

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Toolbox**:

+ S+P Fallstudie: Online-Suche Nachfolger



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. D01

Referenten & Fachbereiche



Fachbereich Unternehmensplanung, Risikomanagement und Compliance

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

Zu seinen Branchen-Schwerpunkten zählen Anlagenbau, Automotive, Banken, Finanz-dienstleister, Gesundheitswesen, Handel sowie Non-Profit-Organisationen. Er berät Unternehmen in Umbruch- und Veränderungssituationen, bei Nachfolge-Lösungen 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.