



Zielgruppe:

- Inhaber, Unternehmer, Geschäftsführer, Geschäftsführende Gesellschafter,
- Leitende Angestellte, Nachfolger, Nachfolgeinteressenten.

Ihr Nutzen:

Welchen Wert hat mein Unternehmen?

Unternehmensverkauf sicher steuern

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

Ihr Vorsprung:

Die Teilnehmer erhalten die **S+P Tool Box**:

+ Simulations-Tool „Bewertung des eigenen Unternehmens“

+ Simulations-Tool „Aufbau einer eigenen Wissensbilanz“

+ Checkliste und Muster zum „idealen Kaufvertrag“

Termine:

27.07.2021
Online Schulung

07.09.2021
Online Schulung

02.11.2021
Online Schulung

08.12.2021
Online Schulung

Preis:

625,- €

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF

Programm

09.00 Uhr

Begrüßung

Welchen Wert hat mein Unternehmen?

> Anerkannte **Bewertungsverfahren** im Überblick

> Wie werden die Stärken und Chancen des Geschäftsmodells bewertet?

> Welche Faktoren bestimmen die Höhe des **Unternehmenswerts**?

> Branchenbezogene Benchmarks für die Bewertung

> Stellschrauben für einen höheren Kaufpreis

> Bewertung von Kundenstamm, Markenrechten und Firmen Know How

> Aufbau einer eigenen **Wissensbilanz** für das Unternehmen

Fallstudie:

- Ermittlung des Kaufpreises für ein mittelständisches Unternehmen
- Optimale Darstellung der Zukunftsfähigkeit, der Stärke und Chancen mit Hilfe der Wissensbilanz

Unternehmensverkauf sicher steuern

> Welche rechtlichen Fallstricke sind zu beachten?
Gefährliche Bedingungen und Rücktrittsrechte

> Nachträgliche Kaufpreisminderung /-erhöhung:
Welche Gestaltungsmöglichkeiten gibt es für Kaufpreisklauseln?

> **Umwelt- und Steuerrisiken**: Wie kann ich mich davor schützen?

> Schutz von Geheimhaltungsinteressen des Verkäufers

> Persönliche Enthftung und Freigabe von Banksicherheiten

> **Muss-Vereinbarungen** aus Verkäufersicht

Fallstudie: Beispiele und Formulierungsvorschläge für die Vertragsgestaltung:
von der Geheimhaltungsvereinbarung bis zum Kaufvertrag

13.00 bis 14.00 Uhr

Pause



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. D04

Programm

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

> Welche Möglichkeiten gibt es bei der **Kaufpreisfinanzierung**?

> Fahrplan für die Praxis – Wie kann der Unternehmenskauf/-verkauf sicher und diskret umgesetzt werden?

Fallstudie:

S&P Check für Ihren Projekt-Fahrplan Unternehmenskauf/-verkauf

Ab 17.30 Uhr

Offene Gesprächsrunde



Kauf / Verkauf
erfolgreich gestalten!



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. D04

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 Entwicklungs-prozessen.

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.