



## 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:

08.02.2022

**Bremen & Berlin**

05.04. 2022

**München & Leipzig**

12.04. 2022

**Hamburg & Stuttgart**

26.07. 2022

**Frankfurt & Stuttgart**

## Preis:

925,- €

Zzgl. 19% MwSt.

Im Preis enthalten: Teilnehmerunterlagen als PDF, 3-Gänge-Menü, Getränke und Snacks



[Hier anmelden!](#)

Produkt-Nr. D04

## Programm

09.15 Uhr

Begrüßung

09.30 bis 13.00 Uhr

### 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

Kennzahlen & Preise  
für Ihre Branche

### 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

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?



[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, Finanzdienstleister, 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.