

Projekt „Erfolgreiche Unternehmensnachfolge oder Verkauf“



Unternehmensnachfolge oder Verkauf – Prozess richtig planen

- Sie möchten wissen, wie die familieninterne Unternehmensnachfolge in Ihrem Falle konkret gestaltet werden muss oder wie und zu welchem Preis Sie Ihr Unternehmen veräußern können?
- Sie brauchen einen verbindlichen „roten Faden“, der sowohl Ihre Interessen und die Ihrer Nachfolger/in berücksichtigt und/oder eine Einschätzung zum realisierbaren Verkaufspreis?
- Sie wollen wissen, welche wirtschaftlichen Risiken bestehen und welche Fehler Sie unbedingt vermeiden müssen?

Kompetente und individuelle Antworten erhalten Sie durch unser Projekt auf Basis von fast 25 Jahren Erfahrung im Thema – direkt bei Ihnen vor Ort.

Projektvarianten und –inhalt:

Die Beratung findet bei Ihnen vor Ort statt, Sie sollten in jedem Falle bis zu 3 Stunden Zeit einplanen. Im Nachgang erhalten Sie wenige Tage später auch das schriftlich zusammengefasste Ergebnis mit Ablaufplan.

Variante A - „Nachfolge im Familienbereich“

Hier werden wir mit Ihnen mögliche Nachfolgeszenarien mit ihren Vor- und Nachteilen vorstellen und diskutieren. Es wird anhand der wirtschaftlichen Rahmenbedingungen konkret geklärt, welche(s) Modell(e) für Sie in Frage kommen. Hierbei zeigen wir mögliche Vor-/Nachteile auf und klären, welche Schritte im Nachgang zu unternehmen sind und wo v.a. Chancen und Risiken liegen.

Variante B - „Der erfolgreiche Unternehmensverkauf“

Wir erläutern Ihnen den Weg zur Vorbereitung eines Unternehmensverkaufes und die möglichen Modelle. Hierbei zeigen wir Ihnen die allgemeinen rechtlichen, steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Rahmenbedingungen auf und erläutern Chancen und Risiken. Wir nehmen eine erste Einschätzung zu einer Kaufpreisspanne vor, die wir in der schriftlichen Zusammenfassung noch einmal präzisieren (im Nachgang). Hierbei erläutern wir Wege zur Käuferfindung und -auswahl.

Projektgebühr:

Vergünstigt bis 31.12.2014 EUR 795,- (pauschal zzgl. USt.), enthalten sind auch An-/Abfahrt, KFZ-Kosten, Termin vor Ort sowie der schriftliche Kurzbericht. Bedingung für die Projektteilnahme zu vorstehenden Konditionen ist umseitige Teilnahmeerklärung/Auftrag sowie Zahlung der Projektgebühr vor Projektbeginn und bis 31.12.2014. Ab 1.1.2015 betragen die Projektkosten EUR 995,- zzgl. USt. Obige Gebühren gelten für kleine, mittlere Unternehmen (keine Konzernstrukturen, etc.). Weichen Sie mit Ihrem Unternehmen hiervon ab, bitten wir um Einzelanfrage!

Fragen/Kontakt:

tietz&schreiner Unternehmensberatung GmbH
Ansprechpartner: Dipl. Kfm. Andreas Schreiner
Sächsische Str. 7
10707 Berlin
Tel.: 030-315 05 895 Fax: 030-315 05 896
mail: office@tietz-schreiner.de
www.tietz-schreiner.de

Projektauftrag an

tietz & schreiner Unternehmensberatung GmbH, Sächsische Straße 7, 10707 Berlin

Ich/Wir beauftrage/n die Projektvariante

A - „Nachfolge im Familienbereich“

B - „Der erfolgreiche Unternehmensverkauf“

Unternehmen: _____

Ansprechpartner/-in: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Tel.: _____

Fax: _____

Mail: _____

Das Projekthonorar i.H.v. EUR 795,- zzgl. USt. überweise ich nach Beauftragung und vor Durchführung des Projektes vor Ort gegen Erhalt einer Rechnung.

Faire Fristen: Ich/wir können jederzeit vor Projektbeginn von dieser Beauftragung kostenfrei zurücktreten oder den Termin verschieben, hierzu bedarf es einer schriftlichen Mitteilung mind. zwei Werktage (Posteingang!) vor dem vereinbarten Projekttermin oder besser einer persönlichen telefonischen Absage persönlich bei einem Mitarbeiter(in) der tietz&schreiner Unternehmensberatung GmbH am Vortage (nur werktags) des vereinbarten Termins (Bürozeiten tägl. 9 -18 Uhr, Fr. 9 -14 Uhr). Wird die Projektteilnahme erst vor Ort abgesagt oder verschoben, werden max. 70% der Projektgebühr abgerechnet (Kostenersatz je nach Fahrstrecke und -zeit).

.....
Ort, Datum

.....
Unterschrift

Beauftragung per Fax:
per Mail:
per Post:

030/31 50 58 96
office@tietz-schreiner.de
tietz & schreiner Unternehmensberatung GmbH
Sächsische Straße 7
10707 Berlin