

Vortrags- und Seminarthemen der TMS Unternehmensberatung AG

Unternehmensnachfolge | Unternehmensverkauf | Unternehmensbewertung

Planung und Umsetzung der Unternehmensnachfolge

Jedes Jahr werden rund 70.000 Betriebe in Deutschland übergeben; es geht dabei auch um die Erhaltung von Hunderttausenden von Arbeitsplätzen. Vor diesem Hintergrund erläutert der Vortrag die wichtigsten Schritte zur Planung und Umsetzung einer erfolgreichen Nachfolgeregelung nach dem bundesweit bewährten TMS-4-Phasen-Modell.

Den richtigen Nachfolger finden und beurteilen

Wie kann ein Übergeber seinen Nachfolger objektiv beurteilen? Ist er wirklich gut genug, um den Betrieb erfolgreich weiterzuführen? Auch Nachfolger stellen sich diese Frage nach der unternehmerischen Eignung. Der Vortrag benennt nicht nur die Möglichkeiten, wie ein geeigneter Nachfolger zu finden ist. Er zeigt auch Methoden zur Abschätzung der individuellen Stärken und Schwächen des potenziellen Übernehmers auf, immer im Abgleich mit dem Anforderungsprofil des Unternehmens. Praxisnahe Handlungsempfehlungen runden die Erläuterungen ab.

Für den Notfall gerüstet?

Was passiert, wenn der Chef von heute auf morgen ausfällt und das Unternehmen nicht darauf vorbereitet ist? Der Vortrag zeigt die kleinen und großen Konsequenzen eines Notfalls, die den Betrieb unvermittelt treffen können – er zeigt aber auch, wie sich mittelständische Unternehmer mit einem Notfallplan privat und betrieblich umfassend für solche Krisensituationen rüsten können.

Den Unternehmensverkauf professionell vorbereiten

Die Erstellung eines professionellen Unternehmensprofils für den Verkauf, die diskrete Suche nach einem Käufer, die weiteren Schritte von Due Diligence und LoI und schließlich die richtige Unternehmensbewertung zur Begründung der eigenen Kaufpreisvorstellung – diese und viele weitere Aspekte erläutert der Vortrag. Betriebsinhaber, die einen Unternehmensverkauf planen, erhalten einen umfassenden und praxisorientierten Überblick.

Unternehmensbewertung für mittelständische Betriebe: Was ist Ihr Unternehmen wert?

Wie viel ist mein Unternehmen eigentlich wert? – Das ist die Frage, die viele Unternehmer beschäftigt. Der Vortrag vermittelt, warum es auf diese Frage keine eindeutige Antwort gibt, erläutert die Unterschiede zwischen den verschiedenen Bewertungsmethoden und zeigt, wie diese Methoden trotzdem sinnvoll, zum Beispiel zur Begründung der eigenen Kaufpreisvorstellung genutzt, werden können.

Seite 2

Vortrags- und Seminarthemen der TMS Unternehmensberatung AG
Unternehmensnachfolge | Unternehmensverkauf | Unternehmensbewertung

Chancen nutzen, Risiken vermeiden – den Unternehmenswert steigern!

Der systematische Blick in die Zukunft ist für ein mittelständisches Unternehmen noch lange nicht selbstverständlich. Dabei kann Risikomanagement helfen, den Betrieb erfolgreich und stabil zu halten und somit alle Chancen zu nutzen, die sich unternehmerisch ergeben: Das steigert langfristig den Wert des Unternehmens. Die positiven Auswirkungen von Risikomanagement auf den Unternehmenswert und die Zukunftsfähigkeit eines Unternehmens stellt dieser Vortrag praxisnah und nachvollziehbar dar.

Geregelte Unternehmensnachfolge als Erfolgsfaktor im Finanzierungsgespräch

Die Leistungsfähigkeit und die Kompetenzen der Unternehmensführung sind vor allem im Mittelstand für den Erfolg oder Misserfolg eines Betriebs entscheidend – dieser Realität trägt das Rating aller Kreditinstitute Rechnung. Doch die Unternehmensführung kann nicht nur von höchst unterschiedlicher Qualität sein, sie ist darüber hinaus auch von den Risiken wie Krankheit, Alter oder Tod bedroht. Scheidet ein Unternehmer aus seinem Betrieb aus entsteht eine Managementlücke, die adäquat geschlossen werden muss. Regelungen für die systematisch zu planende Unternehmensnachfolge und für den eventuell eintretenden Notfall sind deshalb ein entscheidender Bestandteil des Rating-Kriteriums „Unternehmensführung und Management“. Der Vortrag erläutert, wie ein Unternehmer den Ansprüchen des Rating gerecht werden und durch eine entsprechende Vorbereitung bei der Bonitätsprüfung punkten kann.

Gerne beantworten wir Ihre Fragen zu unseren Vorträgen und sprechen mit Ihnen über Ihre Themenwünsche.

Rufen Sie uns einfach an unter +49 221 283020 oder schicken Sie uns eine Mail an info@tms.de.