



Ihnen ist bereits einmal aufgefallen, dass Sie an Taxiständen heute öfter einen VW Touran oder einen Opel Zafira antreffen denn eine E-Klasse von Mercedes-Benz, haben sich aber mit den Hintergründen hierzu noch nicht weiter auseinander gesetzt? Dann sollten Sie umgehend...

...unser neues Seminar ID 2044 - Modul 3 der Seminarreihe „Vertriebsorientierte Kunden- und Kreditanalyse: Bewertung von Aktiva, Investitionen, Immobilien und Unternehmen „

besuchen.

Mit diesem Seminar wenden wir uns an Vorstände und Führungskräfte im gewerblichen Kundengeschäft, Firmenkundenbetreuer und Kreditanalysten für das gehobene, anspruchsvolle Firmenkundengeschäft, an Kreditrevisoren, die mit der Prüfung anspruchsvoller Kreditengagements beauftragt sind sowie an alle Mitarbeiter, die an der Klärung der „Taxi-Frage“ interessiert sind.

Kenntnisse der Bewertung im Allgemeinen sowie der Unternehmensbewertung im Besonderen sind für Sie aus verschiedenen Gründen relevant. Sie beschäftigen sich daher in unserer neuen Veranstaltung praxisorientiert mit den verschiedenen im Markt etablierten Bewertungsverfahren von Aktiva, Investitionen, Immobilien und Unternehmen und klären letztlich auch die Frage nach den veränderten Transportmitteln in der Taxi-Branche.

In diesem Zusammenhang setzen Sie sich mit Begrifflichkeiten wie Netto-Bar- und Buchwert, Liquidations- und Wiederbeschaffungswert, Marktwert-Multiplikatoren und EBIT- und EBITDA-Multiples ebenso auseinander wie mit Kurs-Gewinn-Verhältnissen, Discounted Cash Flows und Market Value Added.

Im Themenfeld Unternehmensbewertung arbeiten Sie praxisnah mit zwei realen Beispielfällen. Ein Vergleich mit den Bewertungsergebnissen der echten Unternehmensbewertungen wird das Vertrauen in Ihre eigenen Bewertungsfähigkeiten erhöhen und Sie zudem in die Lage versetzen, kompetent mit Ihren Kunden oder deren Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern zu diskutieren.

Zudem erleben Sie anhand dieser beiden Fallbeispiele die Durchführung von Bilanz- und Transaktionsstrukturierungen unter Einsatz sämtlicher in der S-Finanzgruppe angebotenen Fremd- und Eigenkapitalprodukte. Zur Verbesserung der Marktgängigkeit innerhalb der S-Finanzgruppe wird die Attraktivität dieser Strukturen für jeden einzelnen Kapitalgeber gemessen.

Zur Abrundung des Seminars besprechen Sie Alternativen der Eigentumsübertragung von Unternehmen: kreditfinanzierter Eigenkapital(rück-)kauf, LBO/MBO im Mittelstand, kreditfinanzierte Rekapitalisierung. In diesem Zusammenhang diskutieren Sie wichtige Grundsätze der Konzernfinanzierung.



Unsere Ziele sind:

- ▶ **Sie erhöhen die Beratungskompetenz gegenüber Ihrem Kunden**
- ▶ **Sie erkennen durch Kenntnis von Preis und Wert von Aktiva wertübersteigende Kaufpreise**
- ▶ **Sie kommen auf dieser Basis zu besseren Kreditentscheidungen und**
- ▶ **Sie wissen um das erhebliche Ertragspotential, das in Unternehmensbewertungen und deren Finanzierung steckt.**

Erleben Sie mit Herrn Norbert Korn einen fachlich hochkompetenten, dynamischen und interessanten Referenten und nutzen Sie die Gelegenheit, sich intensiv und differenziert mit einem spannenden Thema zu beschäftigen

Bei weiteren Fragen freue ich mich auf Ihren Anruf.



Tanja Kunze

Referentin Firmenkunden

Tel. 0871 504 – 23 85