

INHALTSVERZEICHNIS

ÖGWT SPEZIALTAGUNG SEPTEMBER 2015

KAUF UND VERKAUF EINER WIRTSCHAFTSTREUHANDKANZLEI

- 1. STEURLICHE UND ZIVILRECHTLICHE ASPEKTE von Veronika Cortolezis, Walter Mika und Petra Egger**
 - Worauf muss ich als Käufer/als Verkäufer einer Kanzlei achten?
 - Mandantenschutz, Kaufpreisfindung, Fixpreis/variabler Kaufpreis, Kaufpreisabsicherung, Haftungen, steuerliche Auswirkungen

- 2. SCHAUMEDIATION – MEDIATORISCHE TOOLS FÜR EINE ERFOLGREICHE KANZLEIWEITERGABE von Sabine Kusterski, Michael Kowarik, Margareta Miel, Udo Stalzer, Rudolf Waidhofer und Manfred Wildgatsch**
 - Kanzleiweitergabe anhand eines Praxisbeispiels mit Moderation

- 3. KANZLEIKAUF/-VERKAUF AUS MARKETINGSICHT von Markus Grund**
 - Warum ist rechtzeitiges Marketing beim Kanzleiverkauf wichtig?
 - Welche Marketinginstrumente sind sinnvoll?
 - Interne Nachfolge, auf was muss ich aufpassen?

- 4. PENSIONS LÜCKE? WAS TUN? von Grete Wohlmuth**
 - Strategische Überlegungen zur Pensionsvorsorge

- 5. WAS MUSS ICH TUN, DAMIT MEIN INVESTMENT NACHHALTIG IST? von Klaus Hübner**
 - Erfahrungsbericht von 12 Kanzleikäufen

- 6. GRUNDLAGEN FÜR DEN KAUF BZW. VERKAUF von Alexander Jost**
 - Welche betriebswirtschaftlichen Voraussetzungen sind erforderlich?
 - Welchen Wert hat die Kanzlei?
 - Welcher Umsatz ist Werthaltig und übertragbar?

7. DRUM PRÜFE WER SICH EWIG BINDET – ABWICKLUNG KANZLEIÜBERGABE MIT ERFAHRUNGSBERICHT EINER STEUERBERATERIN von Gilbert Ferner und Beatrix Winter

- Prüfen Sie Ihr Ziel – diese Punkte sollten Sie definieren
- Rechnen Sie damit, geprüft zu werden – das erwartet Sie
- Wenn die Prüfung standhält – Tipps für die erfolgreiche Abwicklung einer Kanzleiübergabe