



CAS Management der Unternehmensnachfolge

CAS Certificate of Advanced Studies HWZ

Kursinformation

Fakten und Zahlen

Am Ende des Studiengangs ...

... besitzen Sie das Wissen über den Prozess der Unternehmensnachfolge und die damit verbundenen Fachfragen

... können Sie das erworbene Know-how für sich oder Ihre KMU-Kundschaft praktisch umsetzen

... weisen Sie Ihre Kompetenzen mit dem anerkannten CAS-Zertifikat der Fachhochschule HWZ nach

Abschluss

«CAS Management der Unternehmensnachfolge»

Anerkennung

Cicero, ECTS, SAQ, SFPO

Berufstätigkeit

100 % möglich

Dauer

18 Tage (144 Lektionen) verteilt auf 4 Monate

Stundenplan auf Anfrage: info@ifp.ch

Prüfung

Abschlussarbeit zu einem praktischen Fall (18 - 22 Seiten)

Kosten

CHF 9'800, für rabattberechtigte CHF 8'820

Studienort

SIB, Lagerstrasse 5, 8004 Zürich

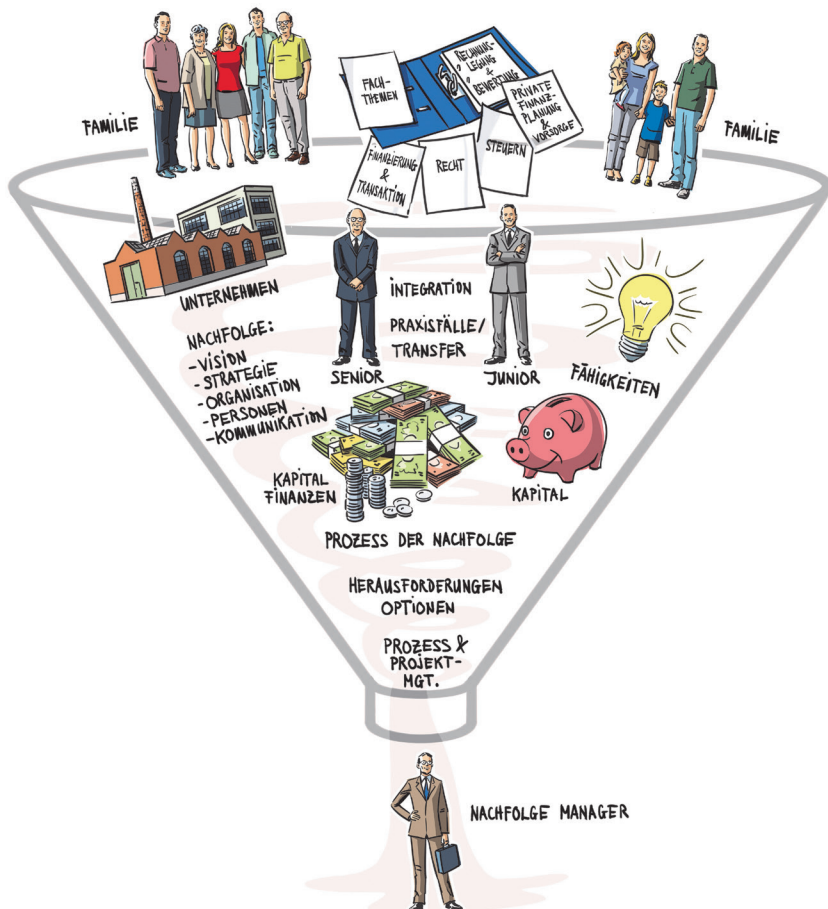
Höhere Wirtschaftsschule Graubünden, Commercialstrasse 23, 7000 Chur

Inhalt

Fakten und Zahlen	2
Wieso dieser Lehrgang?	5
«Task List» der Nachfolge	7
Inhalte	9
Ihr Nutzen	10
Zielgruppe / Aufnahmebedingungen	11
Aufbau	12
Studentafel	13
Bildungsabschluss / Anerkennung	14
Organisation	15
Dozierende	16
Kursstart / Kosten	17
Anmeldung, Information und Beratung	18
Optional: Seminarzyklus	19

Management der Unternehmensnachfolge

Der Studiengang CAS Management der Unternehmensnachfolge fusst auf dem IfFP-Nachfolgemodell. Es befähigt die «Nachfolgemanagerin» bzw. den «Nachfolgemanager» zur erfolgreichen Begleitung von Nachfolgen. Die Prozessorientierung bildet den roten Faden und gibt Gewähr für Orientierung und Sicherheit.



Wieso dieser Lehrgang?

Unternehmensnachfolge Schweiz – ein anspruchsvoller Prozess

Unternehmensnachfolgen sind kein neues Phänomen. Seit Generationen beschäftigen sie Unternehmerinnen und Unternehmer. Die eigene Nachfolge ist praktisch das wichtigste Projekt einer Unternehmerkarriere – und gleichzeitig das schwierigste überhaupt. Kein Wunder, scheitern viele beim ersten Anlauf.

Laut einer Nachfolge-Studie von Bisnode D&B steht in der Schweiz in den kommenden fünf Jahren bei knapp 75'000 KMU eine Unternehmensnachfolge an. Das bedeutet, dass fast jedes sechste Unternehmen unmittelbar vor einem Generationenwechsel steht. Eine volkswirtschaftlich bedeutende Zahl, denn daran hängen insgesamt fast eine halbe Million Arbeitsplätze.

Die Vielfalt und die Komplexität des Themas haben einen Markt für Nachfolgeberatungen geschaffen. Zahlreiche Dienstleister – vom lokal tätigen Treuhänder bis zur global agierenden Grossbank – bieten heute Lösungen an.

Wer KMU zu seinen Kunden zählt, muss qualifizierte Antworten liefern können, offensiv zwecks Gewinnung neuer oder auch nur defensiv zwecks Halten bestehender Kunden.

Die Marktchance für Dienstleister mit KMU-Kundschaft

Dienstleisterinnen und Dienstleister mit KMU-Kundschaft sind in ihren Mandaten oft mit Fällen von Unternehmensnachfolgen konfrontiert. Ihnen stellt sich regelmässig eine Vielzahl von Fragen über die eigenen Kernkompetenzen hinaus.

Die Herausforderung besteht darin, die Kernfragen der Unternehmensnachfolge unter den vielfältigen fachlichen Aspekten zu klären und die Erkenntnisse zu einer konsistenten Lösung für die KMU-Eignerinnen und/oder den -Übernehmer zusammenzufügen.

Qualifizierte Dienstleister und Dienstleisterinnen für KMU erwerben in dem Lehrgang die zentralen Kompetenzen, um ihre KMU-Kunden in Fragen der Nachfolgeregelung umfassend und kompetent zu beraten und zu betreuen.

Unternehmensnachfolgen – ein Wachstumsmarkt

Die volkswirtschaftlichen Zahlen sind bekannt und beeindruckend. Die grosse Mehrheit der Unternehmen in der Schweiz sind familiengeführte kleine und mittelgrosse Unternehmen (KMU). Diese schaffen viele Arbeitsplätze, vernetzen die Wirtschaft, bauen Know-How auf, kreieren Innovationen und bilden letztlich ein relevantes Steuersubstrat. Damit dies so bleiben kann, bedarf es einer Kontinuität, die generationenübergreifend erfolgreich ist. Die Nachfolge wird so zum zentralen Nachhaltigkeitsthema für den ganzen Wirtschaftsplatz Schweiz.

Die Regelung der Nachfolge in all ihren Facetten bildet eine grosse Herausforderung für alle involvierten Parteien: die abtretende Unternehmenschaft, die nachfolgende Generation sowie Beraterinnen und Berater, die beide Generationen verstehen. Sie lenken den oft mehrere Jahre dauernden Prozess und beraten und unterstützen die Parteien. Im Falle einer Familienunternehmung – und dazu gehören die meisten KMU – spielen noch weitere Aspekte hinein, wie jene der Familie, des Eigentums und der Führung. Dies erhöht die Komplexität noch weiter.

Eine passende Nachfolgelösung gleicht oft einem kreativ-konstruktiven, fast «künstlerischen» Akt. Dazu ist allerdings **fundierte Fachwissen** gefragt, das massgeschneidert auf die jeweilige Situation angewandt wird. Ein präzises und stringentes **Prozess- und Projektmanagement** wird zum zentralen, verbindenden Element und bildet gleichzeitig den «roten Faden».

Eine Nachfolge dauert, von der aktiven Absicht bis zur tatsächlichen Umsetzung, etwa drei bis fünf Jahre. Der Unternehmer oder die Unternehmerin ist gut beraten, möglichst frühzeitig und unter Berücksichtigung sämtlicher relevanter Aspekte die Nachfolge anzugehen. Ausreichend Zeit schafft strategische Handlungsoptionen und vergrössert den Freiraum.

Mittlerweile existieren viele Akteure auf dem Markt, seien es Plattformen für die Vermittlung und den Verkauf von Unternehmen, Banken und andere Finanzdienstleister, die eigens für die Nachfolge ganze Teams und Unternehmensabteilungen entwickelt haben, oder bereits etablierte Fachberaterinnen und -berater aus dem Steuer-, Rechts-, Treuhand- und Unternehmensberatungsumfeld. Kurzum: Ein grosser Markt mit Angebot und Nachfrage existiert.

«Task List» der Nachfolge

Worum geht es?

Unternehmerinnen und Unternehmer stellen sich viele Fragen im Hinblick auf ihre Nachfolge. Sie erwarten von ihren Beraterinnen und Betreuern fachlich fundierte, rechtlich gesicherte und praktisch umsetzbare Antworten im Rahmen eines stringenten Prozesses der Unternehmensnachfolge.

In der Praxis der Unternehmungsnachfolge geht es insbesondere um die Regelung folgender **neun häufig anzutreffenden Themen**:

❶ Die Nachfolge-Optionen grundsätzlich aufzeigen und im konkreten Fall evaluieren

Familieninterne Nachfolge, MBO, MBI, direkter Verkauf an Dritte, Liquidation.

❷ Die Bilanz bereinigen

„Entreicherung“, Immobilien, Vorsorge, Entflechtung geschäftliche/private Finanzen, stille Reserven und versteckte Lasten, latente Steuern.

❸ Die Unternehmung bewerten

Von den abstrakten Bewertungsformeln über die konkrete Bewertung bis zum schliesslich erzielten Verkaufspreis.

❹ Die Finanzierung der Nachfolgelösung evaluieren, vorbereiten und durchführen

Finanzierungsmodelle, Finanzierungsprozess, Sicht des Kapitalnehmers, der Bank; rechtliche und steuerliche Gestaltung.

❺ Immobilien im Unternehmen bereinigen

Immobilien im Unternehmen oder im Geschäftsvermögen evaluieren und im Hinblick auf die Unternehmensübergabe geeignet strukturieren (bspw. Herauslösung aus Unternehmung).

❻ Unternehmungstransaktionen vorbereiten und durchführen

Prozess von der Käufer-Suche über die Verhandlungen und den Vertragsabschluss bis zur Zahlung der letzten Preisrate: Gestaltung des Prozesses; Gestaltung des Preises und der Zahlung aus Sicht des Verkäufers und des Käufers; rechtliche und steuerliche Gestaltung.

❼ Die Führungsnachfolge sicherstellen

Nachfolgefähigkeit des Unternehmens, Sicherstellung der Kontinuität, Führungsübergang, Suche der neuen Geschäftsführerin oder des neuen Geschäftsführers.

❽ Die privaten Finanzen des abtretenden Unternehmers sicherstellen

Private Finanzplanung: Schnittstelle geschäftliche/private Finanzen, Einkommensplanung vor und nach Übergang, Lohn vs. Dividende vs. BVG, steuerliche Gestaltung; güter- und erbrechtliche Vorkehrungen.

❾ Komplexe Verhandlungen führen oder moderieren

Nachfolgeregelungen führen häufig zu Konflikten. Es geht um Verhandlung und Moderation, Konfliktlösung und Mediation.

Was Unternehmer bewegt

Habe ich meine Finanzen im Griff?

Wie viel ist meine Unternehmung wert? Ist sie überhaupt nachfolgefähig?

Gibt mir meine Bank Geld, wenn ich es brauche?

Zahle ich unnötig Steuern? Wie nutze ich Steuervorteile?

Wie sieht meine Nachfolgestrategie aus? Passt sie zur Unternehmensstrategie?

Wer übernimmt mal das Eigentum an meiner Firma?

Und wer übernimmt mal die Geschäftsführung?

Wie gestalte ich den Unternehmungsübergang?

Was passiert mit den Immobilien in meiner Firma?

Passen meine geschäftlichen und privaten Finanzen zusammen?

Wie regle ich meine Vorsorge?

Wie krieg ich meine Konflikte geregelt?

Inhalte

Prozessmanagement als roter Faden der Unternehmensnachfolge

Es ist sofort erkennbar, dass die Unternehmensnachfolge eine Vielzahl unterschiedlicher Fachkompetenzen erfordert: BWL, Rechnungslegung, Finanzierung, Bewertung, Recht, Steuern, Vorsorge, Immobilien, private Finanzplanung. Und dies sind erst die «harten» Fachthemen. Mindestens ebenso bedeutsam sind die «weichen» Themen wie Coaching, Verhandlungsführung, Moderation und Konfliktlösung.

In der Realität gibt es nur sehr wenige «Alleskönner», die alle diese Themen à fonds beherrschen und sämtliche Fragen aus einer Hand lösen können. Es ist auch nicht vernünftig, sämtliche erforderlichen Kenntnisse in einem einzigen kurzen Studiengang umfassend vermitteln zu wollen.

Der CAS-Studiengang trägt dieser Erkenntnis Rechnung. Im Zentrum steht das ganzheitliche **Management der Unternehmensnachfolge**. Es gilt, die Nachfolge mittels eines stringenten **Prozesses** und in einer logischen Abfolge Schritt für Schritt zu gestalten. Dies gibt die Sicherheit, keine wesentlichen Aspekte zu übersehen und die Kohärenz zu gewährleisten. Es geht also um **praktisches Prozess- und Projektmanagement, angewandt auf das Thema der Unternehmensnachfolge**.

Die «Nachfolgemanagerin» bzw. der «Nachfolgemanager» werden so zur zentralen Ansprechperson des Unternehmers und der Unternehmerin und zum Koordinator des Nachfolgeprozesses. Sie dienen als Schnittstelle zu den externen Partnern aus dem Bereich Treuhand, Bank, Recht, Steuer, Vorsorge, Finanzplanung usw., welche für die verschiedenen Fachfragen beigezogen werden. Sie erteilen ihnen zielführende Aufträge und integrieren ihre Inputs in die Gesamtlösung.

Damit die Beraterin oder der Berater als «Nachfolgemanager/in» und Generalist/in mit den Fachspezialisten auf Augenhöhe sprechen kann, benötigt sie oder er zudem einen guten **Überblick über die zentralen Fragen und Lösungsansätze in den wichtigsten Fachgebieten**.

Dies sind insbesondere:

- > Rechnungslegung und Unternehmensbewertung
- > Finanzierung und Unternehmenstransaktionen
- > Recht
- > Steuern
- > Private Finanzplanung und Vorsorge

Zudem benötigt sie oder er Soft Skills im Bereich **Verhandlungsführung und Konfliktlösung**.



Ihr Nutzen

Zielsetzung

Sie erwerben die Kompetenzen, um Ihre KMU-Kunden in Fragen der Nachfolgeregelung umfassend und kompetent zu beraten und zu betreuen. Im Zentrum steht das **Management der Unternehmensnachfolge** als Projekt und Prozess, ergänzt um das **Fachwissen** zu den relevanten Problemstellungen.

Im Ergebnis haben Ihre KMU-Kunden einen einzigen Ansprechpartner, der den Nachfolgeprozess managt, koordiniert und zum Erfolg führt.

Kompetenzen

Teilnehmende des Studienganges

- > kennen die zentralen Themen der Unternehmensnachfolge und die Lösungsansätze
- > kennen die Methoden des Projekt- und Prozessmanagements und können sie im Nachfolgeprozess praktisch anwenden
- > überblicken die Fragen und Lösungsansätze in diesen Fachgebieten:
 - > Rechnungslegung und Unternehmensbewertung
 - > Finanzierung und Unternehmenstransaktionen
 - > Recht
 - > Steuern
 - > Private Finanzplanung und Vorsorge
- > können für externe Dienstleister und Fachleute zielführende Aufträge formulieren und deren Inputs in die Nachfolgelösung integrieren
- > kennen Life Cases der Unternehmensnachfolge und können daraus gewonnene Erkenntnisse auf Fälle aus der eigenen Praxis übertragen
- > können im Ergebnis für eine Unternehmerin oder einen Unternehmer (als Übergeber oder Übernehmer) die Nachfolge integriert managen und zum Erfolg führen

Zielgruppe / Aufnahmebedingungen

Teilnehmende (Zielgruppe)

Tätigkeit:

- > Firmenkundenberaterinnen bei Banken und Versicherungen, Treuhänder, Steuerexpertinnen, Wirtschaftsprüfer, Anwältinnen und Unternehmensberater
- > Selbständig oder angestellt
- > Mit bestehender KMU-Kundschaft
- > Mehrere Jahre Praxiserfahrung

Der Studiengang wendet sich somit an Profis, die ihren bestehenden Fundus an theoretischen und praktischen Fähigkeiten verbreitern und vertiefen wollen.

Selektionskriterien

Bei der Auswahl der Studierenden werden die Faktoren Vorbildung und Berufserfahrung berücksichtigt.

Vorbildung

Zugelassen sind Absolventinnen und Absolventen von Höheren Fachschulen, Fachhochschulen oder Universitäten sowie Inhaberinnen und Inhaber eines eidg. Fachausweises oder eines eidg. Diploms.

Eine gutes Grundlagenwissen in BWL sowie Rechnungslegung ist keine formelle Bedingung, aber von Vorteil für das Verständnis des Stoffes.

Berufserfahrung

Mindestens vier Jahre Berufserfahrung im Bereich der Dienstleistungen für KMU-Kundschaft.

Zulassung «sur dossier»

Bei Personen mit anderen Voraussetzungen kann die Zulassung auf Antrag erfolgen.

Erlasse

Bei gewissen vorbestehenden höheren Bildungsabschlüssen sind auf Antrag Erlasse von Fachthemen möglich. Damit reduziert sich der finanzielle und zeitliche Aufwand. Der erlassene Stoff ist jedoch in den zu besuchenden Modulen und bei der Abschlussarbeit auf aktuellem Stand vorausgesetzt.

Aufbau

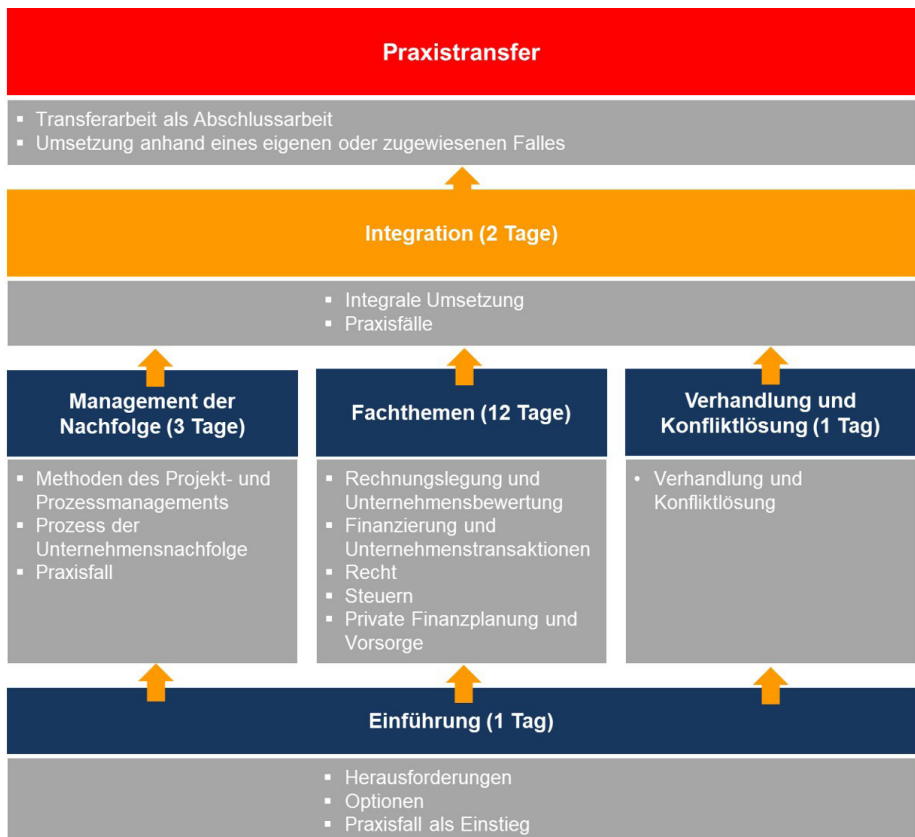
Aufbau

Der Studiengang besteht aus

- > dem Präsenzkurs von total 18 Unterrichtstagen (144 Lektionen) im Zeitraum von 4 Monaten
- > begleitet von Vor- und Nachbereitungsaufträgen (Selbststudium) im Umfang von ca. 50 % des Präsenzunterrichts (d.h. pro Präsenztage ca. ein Halbtage)
- > gefolgt und abgeschlossen von einer Abschlussarbeit zu einem praktischen Fall (ca. 18 bis 22 Seiten, Zeitaufwand ca. 30 bis 40 Stunden). Die Abschlussarbeit wird korrigiert und bewertet.

Der Studiengang kann berufsbegleitend, d.h. ohne Reduktion des Jobpensums, absolviert werden.

Kursablauf



Studentafel

Modul	Lektionen	Tage
A Einführung		
Herausforderungen, Optionen, Praxisfall als Einstieg	8	1
B Management der Nachfolge		
Methoden des Projekt- und Prozessmanagements	8	1
Prozess der Unternehmensnachfolge	8	1
Praxisfall	8	1
C Fachthemen		
Rechnungslegung und Unternehmensbewertung	16	2
Finanzierung und Unternehmenstransaktionen	16	2
Recht	16	2
Steuern	24	3
Private Finanzplanung und Vorsorge	16	2
D Verhandlung und Konfliktlösung		
Verhandlung und Konfliktlösung	8	1
E Integration		
Integrale Umsetzung, Praxisfälle	16	2
Total	144	18

Lesen Sie auch die ausführlichen Modulbeschreibungen im **Studienprogramm**.

Jetzt bestellen (info@iffp.ch)

Bildungsabschluss / Anerkennung

Studienabschluss und Titel

Für die Erteilung des CAS-Zertifikats gelten diese zwei Bedingungen:

- > eine Präsenz von mindestens 80 % (Themen-
erlasse vorbehalten)
- > eine genügende Benotung der Abschlussarbeit

Erfolgreiche Absolventinnen und Absolventen erhalten das

CAS (Certificate of Advanced Studies) Management der Unternehmensnachfolge

der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich, einer eidgenössisch anerkannten Fachhochschule. Das CAS beinhaltet 15 ECTS.

Anerkennung

Der Lehrgang – bzw. ausgewählte Module davon – sind von der **SAQ** (Swiss Association for Quality) anerkannt als Massnahme für die Aufrechterhaltung der Zertifizierung als Bankkundenberater/in SAQ. Mehr Infos auf www.cas-nachfolge.ch.

Der Abschluss ist von **Cicero**, dem Lernattestierungssystem der Schweizer Versicherungswirtschaft, anerkannt (144 Credits).

Von Swiss Financial Planners Organization **SFPO** akkreditierte Weiterbildung (144 Credits).

Das CAS-Zertifikat der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich ergibt **15 ECTS**.

Das **IfFP** stellt – unabhängig vom Prüfungsergebnis – eine Kursbestätigung aus. Voraussetzung ist eine Kurspräsenz von mindestens 80%.

Organisation

Trägerschaft

Der Lehrgang wird in enger Zusammenarbeit zwischen der HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich (www.fh-hwz.ch) und dem IfFP Institut für Finanzplanung (www.iffp.ch) durchgeführt.

Die HWZ vergibt das CAS-Zertifikat und sorgt für die Sicherstellung der Qualität des Studiengangs. Das IfFP ist für die Studiengangsleitung verantwortlich und ist auch Vertrags- und Ansprechpartner der Studierenden.

Management

HWZ: **Costantino Lanni**, Betriebsökonom FH, Chartered Financial Analyst (CFA), Certified Risk Manager (FRM), Betriebsökonom FH, Leiter Center for Financial Studies HWZ, Zürich

IfFP: **Johannes Ermatinger**, lic.oec.HSG, Partner RBU Unternehmensberatung, Studiengangleiter und Dozent IfFP, Zürich

Dozierende

Dozierende

Alle Dozierenden verfügen sowohl über fundiertes theoretisches Wissen als auch über Praxis-Know-how. Sie sind ausnahmslos Praktikerinnen und Praktiker ihres Faches und geben im Unterricht ihr Wissen und ihre Erfahrung weiter. Damit ist der direkte Nutzen für die Berufspraxis gewährleistet.

Urs Büchler, eidg. dipl. Finanzplanungsexperte, Fachleiter IfFP Institut für Finanzplanung, Schwarz & Partner Finanzkonsulenten, Zürich
> Private Finanzplanung

Anita Burtscher, MAS ZFH Financial Consulting, Fachfrau Finanzen und Steuern IVM, Finanzplanerin bei der Zürcher Kantonalbank, Zürich
> Integration

Johannes Ermatinger, lic.oec. HSG, Partner, RBU Unternehmensberatung, Schaffhausen
> Einführung, Mng. der Nachfolge, Integration

Fiona Gedon, Rechtsanwältin und Notarin, Voser Rechtsanwälte, Baden
> Recht

Carole Häusermann, Executive MBA Universität St. Gallen, Inhaberin, THE FAMILY BUSINESS, Red Heights AG - The Responsible Growth Company
> Mng. der Nachfolge

Sascha Herzog, MSc Accounting & Finance (LSE), Director, vpv partners, Langenthal
> Finanzierung

Joachim Huber, lic.iur. HSG, Rechtsanwalt, eidg. dipl. Steuerexperte, Voser Rechtsanwälte, Baden
> Recht

Samuel Rohrbach, MAS in Financial Consulting, CFP, Betriebsökonom FH, Raiffeisenbank Steffisburg, Steffisburg
> Vorsorge

Philippe Keller, Betriebsökonom FH, Mandatsleiter KMU Unternehmensnachfolge, Zürcher Kantonalbank
> Finanzierung

Andreas Schmuckli, Senior Manager Corporate Finance / M&A PwC Zürich, M.A. Accounting and Finance HSG
> Unternehmenstransaktionen

Tamara Tormen, Betriebsökonomin HWV, eidg. dipl. Steuerexpertin, eCare AG, Cham
> Steuern

Andreas Ulrich, eidg. dipl. Finanzplanungsexperte, Generalagent Vorsorge & Vermögen, Axa, Rapperswil
> Integration, Verhandlung und Konfliktlösung

Annett Wege, Master in Commercial Law LL.M. (com.), Dipl. Betriebswirtin (FH), Zürich
> Rechnungslegung/Unternehmensbewertung

Kursstart / Kosten

Termine

Der Studiengang umfasst 144 Lektionen, verteilt auf 18 Termine mit 8 Lektionen.

Kursbeginn: April
Kursende: Oktober
Kurszeiten: Freitag, 13.00 – 21.00 Uhr

Stundenplan auf Anfrage: info@iffp.ch.

Kursort

Zürich

In Zusammenarbeit mit der SIB, Lagerstrasse 5, 8004 Zürich.

Chur

In Zusammenarbeit mit der Höheren Wirtschaftsschule Graubünden, Commercialstrasse 23, 7000 Chur

Abschlussarbeit

Nach Abschluss des Präsenzkurses ist eine Transferarbeit über einen Praxisfall zu verfassen.

Abgabetermin: Dezember

Kosten

Studiengang CHF 9'800

Mitarbeitende oder Mitglieder von rabattberechtigten Organisationen* erhalten 10 % Rabatt: CHF 8'820 statt CHF 9'800

Die IfFP-Kursunterlagen (ohne Standardliteratur) in digitaler Form sind in den Kursgebühren enthalten. Bezug der Kursunterlagen auf Papier (Skriptordner) freiwillig und gegen Zusatzgebühr von CHF 100 je Ordner (Modul). Zusätzliche Kosten von ca. CHF 100 entstehen für Standardliteratur.

* ASDA, FPVS, KMU-Next, SFBV, Taxware, Treuhand Suisse sowie IfFP-Dozierende. Ferner bestehen Vergünstigungsvereinbarungen mit verschiedenen Firmen.

Anmeldung, Information und Beratung

Anmeldung

Bitte melden Sie sich online an:
www.cas-nachfolge.ch > **Anmeldung**.

Die Teilnehmerzahl ist beschränkt. Anmeldungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Bei zu geringer Teilnehmerzahl behalten sich die Veranstalter vor, den Lehrgang zu verschieben oder abzusagen.

Anmeldeschluss ist in der Regel drei Wochen vor Kursstart.

Information

Aktuelle Informationen finden Sie jederzeit auf
www.cas-nachfolge.ch.

Auskünfte / Beratung

Für Auskünfte stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung. Wir laden Sie auch gerne zu einer persönlichen Studienberatung bei uns in Zürich ein. Rufen Sie uns an oder senden Sie uns ein E-Mail: 058 800 56 36, irena.koren@iffp.ch.

Beratungstermin

www.studienberatung-iffp.ch



Online-Beratung:

www.online-beratung-iffp.ch



Optional: nur ausgewählte Seminare

Sie können diesen Studiengang auch nur selektiv belegen.
Das heisst: Sie wählen die Themen und Tage
nach Ihren Bedürfnissen aus und buchen Sie als Einzelseminar.

Termine / Kosten

Management der Nachfolge

3 Tage ; Kosten CHF 1 950

Recht

2 Tage ; Kosten CHF 1 300

Verhandlung und Konfliktlösung

1 Tag ; Kosten CHF 650

Unternehmenstransaktionen

1 Tag ; Kosten CHF 650

Steuern

3 Tage ; Kosten CHF 1 950

Rechnungslegung / Unternehmensbewertung

2 Tage ; Kosten CHF 1 300

Vorsorge

1 Tag ; Kosten CHF 650

Private Finanzplanung

1 Tag ; Kosten CHF 650

Finanzierung

1 Tag ; Kosten CHF 650

Ausgenommen sind drei nicht einzeln buchbare Seminare (s. Stundentafel S. 13):
der Einführungstag (A) und die beiden Integrationstage (E).

Anmeldung

Informationen und Anmeldung für Einzelseminare auf
www.finanzakademie.ch > Unternehmensnachfolge.



Zwei starke Partner für Ihren Bildungserfolg

IfFP Institut für Finanzplanung

1995 gegründet, zählt das IfFP Institut für Finanzplanung zu den Marktführern in der Aus- und Weiterbildung von Finanzfachleuten in der Schweiz. Unsere Stärke sind berufliche Weiterbildungen für Beraterinnen und Berater mit kundenorientierten Aufgaben auf allen Stufen.



IfFP Institut für Finanzplanung AG
Bernerstrasse Süd 169
8048 Zürich
Telefon 058 800 56 00
info@iffp.ch
www.iffp.ch

HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich

Die HWZ ist die grösste Hochschule mit ausschliesslich berufsbegleitenden Studiengängen im Bereich Wirtschaft der Schweiz. Sie ist Teil der Zürcher Fachhochschule (ZFH). Gegründet wurde die HWZ 1986 als berufsbegleitende HWV Zürich durch den Kaufmännischen Verband und die Stiftung Juventus-Schulen Zürich.



HWZ Hochschule für Wirtschaft Zürich
Lagerstrasse 5
8004 Zürich
Telefon 043 322 26 88
master@fh-hwz.ch
www.fh-hwz.ch

