

## Programm Vertriebsweg Ausschließlichkeit/Agenturen

Sämtliche Vorträge, Schulungen und workshops sind flexibel und modular gestaltbar:

### Zeitinvestition

- als webinar: Mindestzeitaufwand: 60 Minuten
- als workshop: Mindestzeitaufwand: 120 Minuten
- als Präsenzseminar: Mindestzeitaufwand: 0,5 Tage (Standard 1 Tag – 8 Stunden)
- als Vortrag: Mindestzeitaufwand: 60 Minuten

### Themen

#### 1. Existenzgründung/Agenturnachfolge

Übergabe eines Agenturbetriebes – Möglichkeiten – praktische Umsetzung  
Der Agenturinhaber als Existenzgründer – Businessplan - Finanzplanung  
Wichtige Parameter – Steuerberater/Steuern – Betriebswirtschaftliche Unternehmensführung  
**Peter Brandmann – Betriebswirt (VWA) und Rating-Advisor (IHK)**

#### 2. Datenschutz im Agenturbetrieb – DSGVO

Was hat sich nach Einführung der DSGVO verändert – Neuigkeiten nach 6 Monaten  
Pragmatische Umsetzung des Datenschutzes  
Umsetzungshilfen mit Musterformularen  
**Peter Brandmann – Externer Datenschutzbeauftragter (zertifiziert im BVD)**

#### 3. Unternehmensführung im Agenturbetrieb

Analyse des eigenen Betriebes – Schwachstellenanalyse - Umsetzungsempfehlung  
Benchmarking – Wo steht mein Unternehmen  
Organisationsstrukturen (Digitalisierung) Aufbau- und Ablauforganisation  
**Peter Brandmann – Betriebswirt (VWA) und Rating-Advisor (IHK)**

#### 4. Steuern, Steuerberater und Betriebsprüfung

Zusammenarbeit mit dem Steuerberater – was ist wichtig  
Steuerliche Tipps für den Vermittlerbetrieb (Neuerungen in 2019)  
Was bedeutet eine Betriebsprüfung  
**Bemerkung:** beinhaltet **keine** Rechts- oder Steuerberatung – lediglich Umsetzungsanregungen  
**Peter Brandmann – Betriebswirt (VWA) und Rating-Advisor (IHK)**

### Weitere Themen auf Anfrage

Durchführung:  
pb beratung & training – Peter Brandmann  
www.pb-beratung-training.de  
mail: [peter.brandmann@pb-beratung-training.de](mailto:peter.brandmann@pb-beratung-training.de)

