

Der erfolgreiche Unternehmens-zu + -Verkauf für IT-Unternehmer + Unternehmensbewertung

Neben vielen praktischen Tipps aus erlebten Unternehmenszu- und -verkäufen, erhalten Sie einen neutralen Überblick zum Thema. Dieses Seminar ist auch für die Unternehmer interessant, die Ihr Unternehmen erst in einigen Jahren veräußern wollen, weil diese, die Zeit zur gezielten Unternehmens-wertsteigerung nutzen können.

Dieses Spezialseminar wendet sich an Unternehmensinhaber von Softwarehäuser; IT-Service-Unternehmen; Systemintegratoren und Systemhäuser, die:

- in absehbarer Zeit erwägen Ihr Unternehmen zu veräußern,
- ein IT-Unternehmen zukaufen möchten um strategisch zu wachsen,
- ihren Unternehmenswert bei einem Verkauf in 5-7 Jahren optimieren wollen,
- die Anteile eines Unternehmens zu- oder verkaufen wollen – aus welchen Gründen auch immer und wissen wollen wie sich der Unternehmens-wert zusammensetzt,
- die den Wert ihres Unternehmens aktiv und nachhaltig steigern wollen.

Seminarziel ist es den Teilnehmern die Prozesse des Zu- und – Verkaufs aufzuzeigen und durch anschauliche Beispiele aus der Praxis, Fehler in diesen komplexen Projekten zu vermeiden helfen.

Die Themen im Detail:

- Ihr Zielsystem beim Verkauf eines Unternehmens – damit Sie Ihre Vorstellungen realisieren,
- Klärungsbedürftige Punkte beim Unternehmenserwerb – Vision vs. Realität,
- Warum scheitern so viele Unternehmensverkäufe/-käufe?
- Wie kann man Tagesgeschäft und Unternehmenszu- oder -verkauf erfolgreich meistern?,
- Wie sichert man die gebotene Vertraulichkeit ab?,
- Fehler die den besten Unternehmensverkauf zum scheitern zu bringen,
- Prämissen für einen erfolgreichen Unternehmenszu-/verkauf - Planung vs. ad hoc,
- Das wichtigste Dokument ihres Lebens - das Informationsmemorandum - der Verkaufsprospekt,
- Wie sieht das Profil eines potentiellen Käufers für IT-Unternehmen aus?,
- Warum internationale Käufer interessanter als inländische sein können,
- Unterschiedliche Interessenslage der Käufer/Verkäufer – erhöhen Sie Ihre Abschlußchancen durch die Erzeugung gemeinsamer Interessen,
- Warum ein "Bieterverfahren" den Verkaufswert erhöht und sie mehr potentieller Käufer benötigen als sie denken,
- Der zeitliche Ablauf – damit Sie ein Gefühl für die Dauer von Prozessen gewinnen,
- Warum traditionelle Bewertungsmethoden auf die IT-Branche nicht zutreffen,
- Welche Bewertungsmethoden werden in der Praxis angewandt? – Theorie und Praxis,
- Was sind die werttreibenden Faktoren eines IT- Unternehmens? – wofür zahlt ein potentieller Käufer einen guten Kaufpreis?,
- Verhandlungstechniken und –einfluß – warum der Preis nicht zu früh genannt werden sollte,
- Wie flexibel muss man in den Vertragsverhandlungen sein und wie vermeiden sie die uns bekannten "Fallgruben"?,
- Der Prozess der Beteiligungsakquisition – zur Objektivierung Ihrer Chancen
- Finanzierungsformen – die Vor- und Nachteile im Überblick

Ihr Seminarleiter:

Dipl. Kfm Andreas Barthel

Seit 1996 als M&A-Berater und Trainer tätig. Gründer und Geschäftsführer der connexxa Services Europe Ltd. Herr Barthel hat in dieser Funktion mehrere erfolgreiche Unternehmens-zu- und -verkäufe begleitet.

Andreas Barthel ist Sachverständiger für die Fachbereiche Unternehmensbewertung von IT-Unternehmen und Zu- und Verkauf und Nachfolgeplanung BISG-Sachverständigenregister ID-Nr. 10003222. Herr Barthel leitet die Fachgruppe M&A des BITMI's e.V.

Beginn:

Thursday, June 21, 2018, 9:30 AM Uhr

Ende:

Thursday, June 21, 2018, 4:30 PM Uhr

Veranstaltungsort:

Berner Str. 79
60437 Frankfurt

Website & Anmeldung:

<https://www.connexxa.de>