



Das große 1 x 1 der Unternehmensnachfolge

Unternehmensverkauf im Mittelstand.
Vorbereitung, Umsetzung, und die erfolgreiche
Übergabe eines Lebenswerkes.

Unternehmensverkauf | Generationswechsel | Unternehmenskauf

Seminarinformation

Für wen geeignet?

Die Komplexität eines Nachfolgeprozesses und die Stolperfallen bei einem Unternehmensverkauf werden oft unterschätzt:

- Wie bereite ich mein Unternehmen auf einen externen Verkauf vor?
- Was ist meine Firma tatsächlich wert?
- Mit welcher Strategie finde ich richtige Käufer*innen?
- Was sind die größten Fallen in einem Verkaufsprozess und wie kann ich sie umgehen?
- Welche Vertragsgestaltungen gibt es?
- Wie läuft eine erfolgreiche Übergabe ab?

KERN – Akademie: Seminar für Inhaber*innen und Geschäftsführer*innen von mittelständischen Firmen!

Wie, wann und wo?

Beginn: 10.00 Uhr

Lunch: 12.30–13.30 Uhr

Ende: 17.00 Uhr

Dieses Thema kann auch als Kurzvortrag, ausführliches Referat, Workshop oder Online-Seminar abgerufen werden. Lassen Sie uns Ihren Bedarf wissen.

Ort: Veranstaltungsorte sind frei wählbar und in der gesamten DACH-Region möglich.

Referenten: Je nach Bedarf und Abstimmung wird die Seminarleitung bzw. der Vortrag von den jeweiligen Fachexperten unseres KERN-Teams übernommen.

Kosten: 490,– EUR/CHF zzgl. MwSt. bei mind. 10 Teilnehmern. Die Investition beinhaltet Seminarunterlagen, Tagungspauschale mit Kaffee, Gebäck und Softdrinks, Lunchbuffet sowie KERN-Erfolgsservice und Teilnahmebescheinigung.

Seminarinformation

Der Inhalt

Die Teilnehmer*innen lernen in einer komprimierten Form die gesamte Struktur eines typischen Unternehmensverkaufs kennen:

- die emotionale und sachliche Entscheidungsvorbereitung,
- die Ermittlung des Unternehmenswertes,
- die Exposé-Erstellung,
- die Käufersuche,
- die Verhandlungsmoderation,
- LOI (letter of intent),
- Umfang einer dd (due diligence),
- Kaufvertrag und Umsetzung der Nachfolge.

Add-on: Der Notfallkoffer für Unternehmer und Unternehmen.

Ihr Nutzen:

Erfahrene Praktiker*innen berichten und informieren aus ihrem Alltag der Nachfolgeberatung. In verständlicher Sprache und mit vielen Beispielen unterlegt, erfahren die Teilnehmer*innen alle wichtigen Stationen und Instrumente für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf. In konkreten Schritten wird die Komplexität einer Unternehmensnachfolge aufgezeigt und mit umsetzbaren Informationen erhalten die Besucher eine wichtige Grundlage für diese einmalige Entscheidung.

**Auch als
Vortrag
buchbar!**

Termine nach Absprache oder im aktuellem Seminarkalender!