



Endlich Unternehmer werden.

Chancen und Risiken im Unternehmenskauf.

Ein Praxisleitfaden für Käufer; MBI, MBO und Firmen,
die wachsen wollen.

Unternehmensverkauf | Generationswechsel | Unternehmenskauf

Seminarinformation

Für wen geeignet?

Eine Firma zu kaufen scheint auf den ersten Blick nicht sonderlich schwer.

Die Fehlerquellen bei der Suche, den Verhandlungen, der Prüfung und der Umsetzung eines Unternehmenskaufes wiegen daher umso mehr:

- Wie kann ich meine Suche systematisch vorbereiten?
- Wo und wie finde ich das für mich passende Unternehmen
(egal ob als Einzelkäufer oder als Unternehmen/ strategischer Investor)?
- Wie präsentiere ich mich als Käufer?
- Was sind die wichtigsten Eckpunkte für eine Sondierung von „Blendern“ und „Diamanten“?
- Wie funktioniert eine dd (due diligence) und worauf ist zu achten?
- Was sind die erfolgreichsten Verhandlungsmethoden?
- Was sind die „Stolpersteine“ bei Vor-Verträgen oder einem Kaufvertrag?
- Wie kann eine Finanzierung strukturiert werden?
- Wo bekomme ich attraktive Fördermittel?

**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 Erstellung eines Such-Profiles. Als Einzelperson oder Unternehmen.
- Die richtigen Instrumente für eine Suche in einem undurchsichtigen Markt.
- Präsentations- und Verhandlungsmethoden in der „Sprache“ des Mittelstands.
- Effektive Analysemethoden
- Prüfung des Unternehmens auf Herz und Nieren
- Öffentliche Förderungen als Unterstützung
- Inhalt einer Absichtserklärung (LOI)
- Finanzierungsstrukturen für den Kauf
- Eckpunkte eines Kaufvertrages

Ihr Nutzen:

Käufer von Unternehmen, egal ob Einzelpersonen (MBI, MBO) oder Firmen die anorganisch wachsen wollen, erfahren komprimiert die wichtigsten Parameter für einen erfolgreichen Kauf.

Die Informationen bieten eine ideale Grundlage zur Entwicklung und Umsetzung der ganz persönlichen Kauf-Strategie.

Auch als
Vortrag
buchbar!

Termine nach Absprache oder im aktuellem Seminarkalender!