

**Antwortfax (069) 9050 944-29**

**Antwortmail: info@connexxa.de**

connexxa Services Europe Ltd.  
Andreas Barthel  
Berner Str. 79  
  
60437 Frankfurt/Main



- Wir bitten um **direkte vertrauliche Kontaktaufnahme** unter der Tel.-Nr.:

---

## Der erfolgreiche Unternehmenszukauf /-verkauf für IT-Unternehmer

Datum: ○ 30.3.2017  
Ort: Berner Str. 79, 60437 Frankfurt  
  
Dauer: 9:30 – 16:30  
Beitrag: 990.-- € zzgl. MwSt. / pro Person

jeweils (inkl. Pausengetränke, Mittagessen und digitaler Seminarunterlagen)

### Seminarablauf:

9:30	Beginn
11:00 - 11:20	Kaffeepause
13:00 - 14:00	Mittagessen
15:30 - 15:40	Kaffeepause
16:30	Seminarende

---

Firma

---

PLZ Ort Strasse

---

Ansprechpartner/Funktion

---

Telefon

---

@ Mail-Adresse

---

Datum Unterschrift

### Anmeldung und Zahlungsmodalitäten

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldungsbestätigung mit Anschrift und Name des Seminarteilnehmers zu. Nach Eingang Ihrer verbindlichen Anmeldung erhalten Sie Ihre Reservierungsbestätigung, die Anschrift des Veranstaltungshotels und die Rechnung.

**Bitte beachten Sie:** Die Teilnahme am Seminar ist nur möglich, wenn die Teilnahmegebühr bis zum Seminartermin bezahlt wurde oder der Rechnungsbetrag am Seminartag per Scheck beglichen wird.

Eine Stornierung ist bis 14-Tage vor Seminarbeginn möglich.

Bei späteren Absagen ist die volle Teilnehmergebühr fällig. Ersatzteilnehmer können jederzeit benannt werden.

## **IT-Unternehmerseminar: Der erfolgreiche IT-Unternehmenszukauf /-verkauf**

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 Unternehmenswertsteigerung nutzen können.

Dieses Kompaktseminar 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 **Unternehmenswert** 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.