

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**
- **Wie kann man Tagesgeschäft und Unternehmenszu- oder -verkauf erfolgreich meistern?**
- Wie sichert man **die gebotene Vertraulichkeit ab?**
- Vermeidbare 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**
- **Bewertungsverfahren und wie Sie einen „fair-value“ berechnen können**
- **Die Bewertung von IT-Unternehmen – was wirklich zählt**
- **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?**



Andreas Barthel, Diplom-Kaufmann (mit Abschluss Informatik). Über 25-jährige Erfahrung in Führungspositionen in den Bereichen Controlling, Softwareentwicklungsleiter und als Geschäftsführer eines Softwarehauses mit über 130 Mitarbeitern.

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 Unternehmenszu- und -verkäufe begleitet.

Unser Workshop für IT-Unternehmer wurde von **der Initiative Mittelstand** mit dem Prädikat „**Best OF 2012**“ im Themenbereich: „**Wissensmanagement**“ ausgezeichnet:

Unsere 26 Kriterien zur Bewertung von IT-Unternehmen wurden von **der Initiative Mittelstand** mit dem Prädikat „**Best OF 2015**“ im Themenbereich „**Wissensmanagement**“ ausgezeichnet:

Andreas Barthel ist vom Bundesfachverband der IT-Sachverständigen und –Gutachter e.V. zum Sachverständigen für die Fachbereiche:

- Unternehmensbewertung von IT-Unternehmen
- Zu- und Verkauf und Nachfolgeplanung

nach erfolgreicher Schulung und Prüfung ernannt worden.

BISG-Sachverständigenregister ID.: 10003222

Weitere Informationen über unser Unternehmen erhalten Sie unter

<http://www.connexxa.de>

