

**Antwortmail: barthel@connexxa.de**

**connexxa M&A für die IT-Branche**

**Andreas Barthel**

Berner Str.79  
D-60437 Frankfurt/Main  
Telefon 069 / 9050 944-20  
e-mail: barthel@connexxa.de



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

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

Datum:  Ihr Wunschtermin  
Ort:  Frankfurt  Bei uns im Unternehmen  Websession

Dauer: **9:30 – 13:00 Uhr: M&A-Spezialseminar**

Beitrag: 990.-- € zzgl. MwSt. / pro Person (inkl. Pausengetränke, Mittagessen und digitaler Seminarunterlagen)

**Seminarablauf:**

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 Seminar-termin bezahlt wurde oder der Rechnungsbetrag am Seminartag per Scheck beglichen wird.

Eine Stornierung ist bis 20-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**
- **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 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.: CON127

