

**Antwortfax (069) 978 488-88**

**Antwortmail: info@connexxa.de**

connexxa Services Europe Ltd.  
Andreas Barthel  
Rödelheimer Bahnweg 21  
  
60489 Frankfurt/Main



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

---

### **Seminartermin und Seminarort:**

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

Datum: 23. Oktober 2014  
Ort: A-1090 Wien, Pasteurgasse 1; Ort: Hotel&Palais Strudlhof I  
  
Dauer: 9:30 – 16:30  
Beitrag: 950.-- € 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 Anmeldebestätigung 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:**

Der Seminarleiter hat durch ihre intensive Kenntnis des IT-Marktes Vergleichsmöglichkeiten zwischen den unterschiedlichsten Geschäftsmodellen die in der IT-Branche praktiziert werden.



**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:



Weitere Informationen über unser Unternehmen erhalten Sie unter

<http://www.connexxa.de>