

# Unternehmenskäufe & Unternehmensverkäufe

## Von der Idee bis zum Kauf- bzw. Verkaufsabschluss

<b>für</b>	<b>Geschäftsführer:innen, Vorstände, Investor:innen, welche einen Unternehmenskauf oder Unternehmensverkauf planen</b>
<b>Termin(e)</b>	<b>30.05.2024 in Chemnitz</b>
<b>Alternativtermin(e)</b>	<b>23.01.2025 in Dresden</b>
	<b>jeweils 09:00 Uhr - 17:00 Uhr</b>
	<b>Dieses Seminar wird entweder von Dr. Saskia Störch oder Jens Titze geleitet.</b>
<b>Dozentin</b>	<b>Dr. Saskia Störch</b>

### Thema

Das Institut für Mittelstandsforschung in Bonn schätzt, dass zwischen den Jahren 2022 und 2026 bei etwa 190.000 Unternehmen in Deutschland der Alteigentümer ausscheidet. Eine Option ist hierbei immer der Unternehmensverkauf. Ob Ruhestand, gesundheitliche Probleme oder strategischer Verkauf - die Gründe sind vielfältig. In diesem Seminar erhalten Sie einen ersten Einblick in den komplexen Prozess eines Unternehmenskaufs bzw. -verkaufs. Wir zeigen Ihnen, wie Sie typische Fallstricke vermeiden und geben Ihnen praxisnahe Expertentipps und Hinweise für eine erfolgreiche Veräußerung.

### Ihr Nutzen

- Sie erhalten einen Einblick in den komplexen Prozess eines Unternehmenskaufs bzw. -verkaufs.
- Sie lernen verschiedene Motive für Unternehmensverkäufe/-käufe kennen.
- Sie erfahren, welche Prozessschritte nötig und welche Punkte zu beachten sind.
- Sie vermeiden typische Fallstricke und Fehler.
- Sie bekommen eine wichtige Entscheidungshilfe an die Hand.
- Sie erhalten praxisnahe Expertentipps, Tricks und Anregungen.

Anmeldung zum Seminar:

#### Unternehmenskäufe & Unternehmensverkäufe

- am 30.05.2024 in Chemnitz (22-2376)  
 am 23.01.2025 in Dresden (67-3289)

Bitte senden Sie uns Ihre Anmeldung

per Fax 0351 8322-422  
 per E-Mail [Kontakt@RKWcampus.de](mailto:Kontakt@RKWcampus.de)  
 Internet [www.RKWcampus.de](http://www.RKWcampus.de)

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Teilnehmer/in ..... Funktion .....

Firma/Anschrift .....

Telefon/Fax ..... Beschäftigte ..... Branche .....

E-Mail ..... Datum/Unterschrift .....

## Methodik

Dozenteninput, Fragen zum Einstieg, Fallbeispiele aus eigener Praxis und Beraterkollegium

## Inhalte

- Motive für Unternehmensverkäufe/-käufe
- Kriterienauswahl
- Marktscreening (Long List, Short List)
- Annäherungsphase (Erstkontakt, Letter of Intent)
- Prüfphase (Due Diligence): kaufmännisch, finanziell, rechtlich, technisch
- Kaufpreis- & Vertragsverhandlung
- Vollzug
- Integration
- Tipps und Tricks aus eigener Erfahrung

Fragen zum Seminar beantworten wir Ihnen gern:

Gabriele Klett	0351 8322-332
Maria Tamme	0351 8322-339
Cornelia Stangner	0351 8322-373

---

### Teilnehmergebühr

einschließlich Arbeitsunterlagen: **880.00 EUR zzgl. 19% MwSt.**

### Anmeldungen

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldungen. Sie erhalten rechtzeitig Ihre Durchführungsbestätigung mit Wegbeschreibung und Rechnung. Darin finden Sie auch die Kontaktdaten für Ihre eventuelle Hotelbuchung. Sie können nicht teilnehmen? Kostenfreie, schriftliche Stornierungen sind für **ein- und/oder zweitägige Seminare bis 14 Tage, für Lehrgänge, Arbeitskreise und EXKLUSIV-Seminare bis 21 Tage vor Veranstaltungsbeginn** möglich, es sei denn, in der Veranstaltungsbeschreibung ist eine andere Frist vereinbart. Geht uns die Stornierung innerhalb der vereinbarten Frist zu, entfällt die Teilnahmegebühr; schon bezahlte Beträge werden erstattet. Gern können Sie auch einen Ersatzteilnehmer benennen. Im Übrigen gelten die AGB (Seminarbedingungen) der RKW Sachsen GmbH Dienstleistung und Beratung.

### Rabattmöglichkeiten:

Mitglieder des RKW Sachsen e.V. erhalten **10% Rabatt** auf die Teilnehmergebühr. Sie sind interessiert? Bitte sprechen Sie uns an.