



Unternehmenskauf im Mittelstand

28. November 2017 | Dienstag | 17.00 h

Aktuell | Mittelständische Unternehmen beteiligen sich am Markt für Unternehmenskäufe aus zwei Gründen: entweder ihr Inhaber verkauft aus Altersgründen ohne eigenen Nachfolger oder die Geschäftsführung erwirbt ein anderes Unternehmen, um Technologie, Märkte oder Kunden zu gewinnen. Sofern Unternehmer oder Management keine hinreichende Erfahrung aus M&A Transaktionen haben, unterschätzen sie regelmäßig die Anforderungen an Struktur und Ablauf des Projekts. Dieses kann auf Verkäuferseite erhebliche Einbußen im Kaufpreis bedeuten, auf Käuferseite die Realisierung von unerkannten, übernommenen Haftungsrisiken.

Axel Bergmann ist Diplomkaufmann und als Unternehmensberater im Bereich M&A und Beteiligungen tätig. Er verfügt über langjährige Erfahrung im Bereich Unternehmensstruktur, Beteiligungen, Finanzierung und M&A, darunter als Geschäftsführer einer namhaften Beteiligungsgesellschaft.

Ulrich Herfurth ist Geschäftsführender Partner von Herfurth & Partner. Seine Schwerpunkte liegen im Bereich der strategischen Rechtsberatung für Unternehmer – insbesondere zu Unternehmensstruktur, Nachfolge, Unternehmenskauf und Beteiligungen. Er verfügt über Erfahrung aus zahlreichen Transaktionen zu Kauf, Verkauf und Beteiligung, häufig auch im internationalen Umfeld. Ulrich Herfurth war langjährig Landesvorsitzender des Verbandes DIE FAMILIENUNTERNEHMER in Niedersachsen, er ist Mitgründer und Chairman der internationalen Anwaltsgruppe ALLIURIS.

Erfolgsfaktoren im Unternehmensverkauf (Axel Bergmann)

- Persönliche Ziele und Unternehmenswert
- Wer ist der richtige Käufer ?
- Verkaufsoptimierung des Unternehmens
- Stepwise - systematischer Projektablauf
- Strategie und Verhalten in Verhandlungen

Gestaltung des Verkaufs (Ulrich Herfurth)

- Struktur als Asset Deal oder Share Deal
- Der Letter of Intent - wichtige Inhalte und Bindungswirkung
- Due Diligence – mehr als Papierkrieg
- Verkäufergarantien als Stellschraube
- Gleitender Übergang durch Optionen
- On the job - der Ex-Unternehmer als Manager?

Imbiss und persönliche Gespräche
Ende ca. 20.00 Uhr

Veranstalter / Ort:

Herfurth & Partner
Rechtsanwaltsgesellschaft mbH
Luisenstr. 5, 30159 Hannover



Herfurth & Partner
Konferenzen
Luisenstr. 5
30159 Hannover

Fax 0511-30756-10
Mail redaktion@herfurth.de

Anmeldung

ich melde mich zur Abendkonferenz an:

- Unternehmenskauf im Mittelstand**
Dienstag, 28. November 2017, 17:00 h

Ich kann leider nicht teilnehmen.
Bitte senden Sie mir Informationen zu:

- Unternehmensnachfolge
 Unternehmenskauf und Beteiligungen
 Compliance und Legal Controlling
 Unternehmensfinanzierung
 Internationales Geschäft
 Technologie und Digitale Wirtschaft
 Sonstiges

In unseren Abendkonferenzen informieren wir unsere Mandanten und Gäste regelmäßig über aktuelle Themen für Unternehmen im Inland und Ausland. Wir laden Sie daher gerne zu unseren nächsten Abendkonferenzen ein. Im Anschluss an die Konferenzen haben Sie bei einem kleinen Imbiss Gelegenheit zu einem weiteren Informations- und Erfahrungsaustausch.

Die Teilnahme ist für kostenfrei, die Teilnehmerzahl ist beschränkt.

(Bitte fügen Sie Ihre Visitenkarte bei oder ergänzen Sie die nachfolgenden Angaben)

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

.....
Name
.....
.....
Funktion
.....
.....
Firma
.....
.....
Ort
.....
.....
Straße
.....
.....
Telefon
.....
.....
Fax
.....
.....
eMail
.....
.....
weitere Personen