

Unternehmen kaufen und verkaufen

Extern wachsen. Zukaufen. Desinvestieren.

AUSGANGSLAGE

Die meisten Unternehmer und Top Manager, die Firmen kaufen oder verkaufen, tun dies nicht permanent und sind somit keine Spezialisten des M&A. An diese richtet sich dieses Seminar. In verdichteter Form soll das Thema ‚Unternehmen kaufen und verkaufen‘ so behandelt werden, dass die Teilnehmenden ihre eigenen Überlegungen an den heute vorhandenen Erkenntnissen und Best Practices spiegeln können. Was sind die Motive, um Firmen zu kaufen oder zu verkaufen? Wie erfolgt die Wertberechnung? Welche Voraussetzungen sind zu schaffen, um einen guten Preis zu bekommen oder einen vernünftigen zu bezahlen? Welche Optionen der Finanzierung sind zu prüfen? Worin liegen die Risiken und wie können sie verringert werden? Welche Schritte sind zu durchlaufen und wer steuert den Prozess? Welche Erfolgsfaktoren gilt es zu berücksichtigen? Welche Arbeit kann an Externe delegiert werden, welche aber nicht?

Als Spezialthemen behandeln wir auch die einer Kauf- oder Verkaufsentscheidung zugrunde liegenden Management-Überlegungen: Wollen wir durch Zukauf wachsen, uns internationalisieren, Kompetenzen dazukaufen, dank Grösse Kosten senken? Wollen wir uns auf unser Kerngeschäft fokussieren und andere Geschäfte abtossen?

SEMINARZIELE

In hoch komprimierter Form lernen die Teilnehmenden an diesem Seminar, worauf es ankommt, um Firmen zu einem fairen Preis kaufen und integrieren zu können oder Firmen oder Firmenteile zu einem vorteilhaften Preis verkaufen zu können. Wir verzichten auf eine übertriebene

Finanzmathematik, lassen Unwesentliches bewusst beiseite und zeigen, auf was es in der Praxis des M&A wirklich ankommt.

ZIELGRUPPE

Entscheidungsträger, die massgeblich in den Kauf oder Verkauf von Unternehmen involviert sind oder involviert sein könnten. Führungskräfte, die im Rahmen ihrer Portfolio-Überlegungen zukaufen und allenfalls auch desinvestieren wollen.

THEMEN

Was Entscheidungsträger bei Kauf oder Verkauf von Unternehmen oder Teilbereichen beachten müssen.

- Strategische Grundsatzüberlegungen als Basis für Mergers & Acquisitions
- Gute Gründe, ein Unternehmen zu kaufen oder zu verkaufen
- Motive von Käufer oder Verkäufer verstehen
- Die faire Bewertung: Nicht mehr als ein Wertindikator
- Gut verkaufen: Voraussetzungen schaffen, die Nachfrage schüren
- Gut einkaufen: Nicht überzahlen und die erwarteten Synergien wirklich nutzen
- Die einzelnen Prozess-Schritte
- Soziale Aspekte berücksichtigen, berechnete Interessen sicherstellen
- Finanzierung
- Kauf von Marktanteilen: Abschmelzung klein halten
- Kauf von Know-how: Know-how-Träger mit einbeziehen
- Kulturprobleme: Gekonnte Integration

Durchführungen und Anmeldung

Nr.	Ort	Datum
MK 5014	Küsnacht am Zürichsee	03. März 2014
MK 5024	Küsnacht am Zürichsee	30. Juni 2014
MK 5034	Küsnacht am Zürichsee	05. November 2014
Seminargebühr:	CHF 2.500.– / Euro 2.100.– zzgl. Mwst.	
Dauer:	1 Tag	
Zeit:	Start 09.45 Uhr – Lunch 13.00 Uhr – Ende 17.30 Uhr	
Anmeldung:	Mit Anmeldekarte oder im Internet: www.mab-edu.ch/mk50-merger	

Dieses Seminar kann auch firmenspezifisch als Inhouse-Veranstaltung gebucht werden. Tel. +41 (0)44 913 15 80