KERN®
Zukunft für Lebenswerke



Neue Finanzierungsinstrumente für den Mittelstand.

Zur Sicherung der Unternehmensnachfolge oder Expansion.

Unternehmensverkauf | Generationswechsel | Unternehmenskauf

www.kern-unternehmensnachfolge.com

Seminarinformation

Für wen geeignet?

Für mittelständische Unternehmen hat die Frage der Finanzierung von Kapital, Investitionen oder Liquidität, eine immer größere Bedeutung.

Ebenso stellt sich für Verkäufer*innen und Käufer*innen, im Rahmen einer Unternehmensnachfolge, die Frage der Kaufpreisrealisierung.
Gibt es neben den klassischen Hausbanken auch alternative Finanzpartner?
Wie funktionieren Beteiligungsmodelle bei einem schrittweisen Verkauf?

KERN – Akademie: Seminar für Inhaber*innen und Führungskräfte sowie für Käufer*innen von Unternehmen!

Wie, wann und wo?

Beginn: 10.00 Uhr
Lunch: 12.30–13.30 Uhr
Ende: 17.00 Uhr

Dieses Thema kann auch als Kurzvortrag, ausführliches Referat, Workshop oder Online-Seminar abgerufen werden. Lassen Sie uns Ihren Bedarf wissen.

Ort: Veranstaltungsorte sind frei wählbar und in der gesamten DACH-Region möglich.

Referenten: Je nach Bedarf und Abstimmung wird die Seminarleitung bzw. der Vortrag von den jeweiligen Fachexperten unseres KERN-Teams übernommen.

Kosten: 490,– EUR/CHF zzgl. MwSt. bei mind. 10 Teilnehmern. Die Investition beinhaltet Seminarunterlagen, Tagungspauschale mit Kaffee, Gebäck und Softdrinks, Lunchbuffet sowie KERN-Erfolgsservice und Teilnahmebescheinigung.

Seminarinformation
Der Inhalt

- Wie kann die Kaufpreissumme eines Unternehmens finanziert werden?
- Wie kann der/die bisherige Eigentümer/-in eines Unternehmens sich aus den „Umarmungen“ seiner Bank befreien?
- Wie kann frühzeitig eine Kaufpreisstrategie realistisch für einen Käufer/-in gestaltet werden?
- Welche Finanzierungspartner (Banken, Private Equity, regionale öffentl. Fördereinrichtungen (MBGs) etc. stehen zur Verfügung?
- Sie lernen, die Situation von Vermögen-, Sicherheiten-, und Haftungsfragen aus der Sicht von Banken und Kaufintereressenten beurteilen zu können.

Ihr Nutzen:

- Sie lernen alternative Finanzierungsmöglichkeiten kennen und erfahren aus erster Hand die Besonderheiten und Chancen.
- Sie können sich in die „Schuhe“ des/der Erwerbenden Ihres Unternehmens stellen und Ihre Verkaufs- und Preisstrategie schon im Vorfeld klar definieren.
- Sie lernen die Interessenslagen aller beteiligten Finanzierungspartner in Ihr Ziel mit einzubinden.

Auch als Vortrag buchbar!

Termine nach Absprache oder im aktuellem Seminarkalender!