

Transaktionsberatung im Mittelstand – Akquise, Projektmanagement, Fallstricke –

Zielgruppen

- Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
- Prüfungsfachwirte
- qualifizierte Mitarbeiter der WP- sowie StB-Branche
- Unternehmensberater

Seminarziel

Vermittlung von Know-how, um Beratungsmandate bei Unternehmenskäufen, -verkäufen und in Nachfolgesituationen zum Erfolg zu führen.

Seminarunterlagen

- Aktuelle Auflage des Fachbuchs: Borowicz/Schuster „Mergers & Acquisitions für Entscheider“
- Folien-Skript/Präsentation als Ausdruck und in elektronischer Version

Seminarumfang

2-Tagesseminar; 1. Tag: 9:30 bis 18:30 Uhr (anschließend gemeinsames Abendessen); 2. Tag: 9:30 bis 16:30 Uhr; Begrüßungskaffee jeweils ab 30 Minuten vor Seminarbeginn; Fortbildungsnachweis über insgesamt 14 Zeitstunden

Seminarorte

- Düsseldorf, Schloss Mickeln
- München, SportScheck Allwetter

Termine

2019 27.06.–28.06. (Düsseldorf)

2020 25.06.–26.06. (München)



Referent

Prof. Dr. Frank Borowicz

Ihre Investition

- Seminarpreis € 699
 - Konferenzpauschale (2 x Mittag- und 1 x Abendessen sowie Kaffee, Kuchen, Snacks und Erfrischungsgetränke; Unterlagen) € 199
- € 898**

bei Bedarf zzgl. Übernachtungskosten

Alle Preise verstehen sich als Nettopreise (ohne USt.).

Ermäßigung

Ab dem zweiten Teilnehmer einer Kanzlei bzw. eines Unternehmens bei demselben Seminar gewähren wir einen Rabatt in Höhe von 15 % auf den Seminarpreis.

Topthemen des Seminars

- Die Akquise von M&A-Mandaten durch Berater
- Die Rolle des Beraters bei M&A-Transaktionen
- Zusammenarbeit mit Mandanten und anderen Akteuren incl. typischer „Stolperfallen“
- Projektmanagement bei Käufen und Verkäufen
- Zusammenstellung und Führung eines Projektteams
- Schlanke M&A-Projektorganisationen
- Typische Inhalte des M&A-Prozesses: Strategie, Due Diligence, Bewertung, Transaktionsstruktur, Kaufpreisermittlung und Integration
- Verhandlungsstrategien mit Kaufpreisverhandlung und Earn-Outs sowie Fallstricke bei Verhandlungen
- Steuerung von M&A-Risiken für den Mandanten
- Gestaltung von Beratungshonoraren

Ihre Vorteile

- Überblick über Prozess- und Projektmanagement bei Unternehmenskäufen, -verkäufen und Nachfolgen
- Klarer Fokus auf die Rolle des Beraters bei mittelständischen Transaktionen
- Die Vermittlung erfolgt mit hohem Praxisbezug.
- Sie profitieren vom intensiven Erfahrungsaustausch mit dem Referenten und den übrigen Seminarteilnehmern (Stichwort: Networking).
- Die Seminarunterlagen unterstützen Sie in Ihrem Arbeitsalltag bei der direkten Umsetzung.
- Eine ausgewählte Location bietet Ihnen eine entspannte Lernatmosphäre.

Ansprechpartnerin

Dipl.-Kffr. Caroline Freichel
caroline.freichel@dawur.de
Tel.: 0172 364 346 5

Zur Buchung

www.dawur.de/anmelden



Können ist nichts anderes als Nutzen bieten können.
Christian Gottlob Leberecht Grossmann