

Agenda 07.02.2012

16:00 Uhr	Begrüßung und Einführung
16:15 Uhr	Thomas Schröter <ul style="list-style-type: none">▪ Strategische Ausrichtung auf den Unternehmensverkauf – wie kann ich mein Unternehmen optimal vorbereiten?▪ Wie mache ich mein Unternehmen attraktiv für Käufer?▪ Welche mittel- und langfristigen Möglichkeiten gibt es zur Steigerung des Unternehmenswerts?▪ Wie optimiert man den Transaktionsprozess
17:00 Uhr	Kaffee und Kuchen, Zeit für individuelle Gespräche
17:20 Uhr	Nicolas Gabrysch <ul style="list-style-type: none">▪ Exit: Gestaltungsmöglichkeiten und Interessenlage der Beteiligten: Muss es immer gleich ein IPO sein?▪ Exit und Beteiligungsvertrag bzw. Gesellschaftervereinbarung: Klauseln für „später“?▪ Exit und Due Diligence (Bedeutung, inhaltliche Schwerpunkte, „Zeitpläne“, Haftungsrisiken für Gesellschafter und für Geschäftsführer)▪ Exit - kein Thema für „später“, ein Thema ab „Day One“!
18:05 Uhr	Diskussion
18:30 Uhr	Networking und Drinks