

## Die Hilfe für Ihren Unternehmenskauf

### Was Sie von uns erwarten können

**Umfassende Fitness und Kenntnisse zum Kauf eines Unternehmens**

**Sie erhalten Experteninput für alle Belange bei der Übernahme: Chancen und Risiken von Standort, Wettbewerb, Angebot**

**Beachtung bilanzieller Aspekte**

**Prüfung Ihrer persönlichen Voraussetzungen**

**Finanz- Umsatz- und Ertragsplanung  
Marketing und Vertrieb  
Die Kunst der feinen Kommunikation**

**Rechtlicher und steuerlicher Rahmen beim Kauf**

**Präsentationsvorbereitung  
Die Inszenierung und Vorstellung Ihres Projektes.**

## Ihr Weg zu uns

**Anmeldung einfach per Mail oder Telefon an die unten genannten Kontaktdaten.**

### Wir freuen uns auf Sie!

#### Lageplan



## Connecting Works

**Johannes Baier  
Susanne Beucher  
Axel Franke  
Annette Hammann  
Rainer Pfennig**

**Seewartenstr. 10 Haus 2  
20459 Hamburg**

**+49 (40) 24 82 51 96  
buero@hh-connectingwork.de  
www.hh-connectingwork.de**

## Die Expertinnen und Experten für Sie

### Susanne Beucher:



**Damit Sie Ihre Persönlichkeit weiter entwickeln!**

### Annette Hammann



**Damit Ihre Finanzen, Ihre Prozesse**

### Johannes Baier



**und Ihr Fahrplan stimmen!**

### Rainer Pfennig:



**Damit Ihre Zahlen, der Standort**

### Axel Franke:



**das Portfolio und die Struktur stimmen!**

## Der Verlauf

### Finanzieller Spielraum

Samstag 20. Februar 2010

10:00 – 18:00 Uhr

A. Hammann, J. Baier

Schwerpunkte:

Die eigene Bonität kennen,  
finanzieller Rahmen, Kredit-,  
Förderprogramme,  
Steuerliche Aspekte

### Persönliche Qualitäten

Sonntag 21. Februar 2010

10:00 – 18:00 Uhr

S. Beucher, J. Baier

Schwerpunkte:

Welches Unternehmen passt  
Fachliche und persönliche  
Qualifikationen und  
Anforderungen

### Mein künftiges Unternehmen

Samstag 13. März.2010

10:00 - 18:00 Uhr

A. Franke, R.Pfennig

Schwerpunkte:

Vision des zukünftigen  
Unternehmens, Art, Standort,  
Größe, wie ist die strategische  
Grundausrichtung, Beschreibung  
der eigenen Anforderungen  
und Erwartungen

### Quickcheck

Sonntag 14. März 2010

10:00 – 18.00 Uhr

A. Franke, R. Pfennig

Schwerpunkte:

Wie finde ich das richtige  
Unternehmen am Markt?  
Welche Unternehmen werden  
angeboten? Wie selektiere ich die  
„richtigen“ Angebote?

### Ihr persönlich Fahrplan

Samstag 20. März 2010

10:00 - 18:00 Uhr

A. Hammann, J.Baier

Schwerpunkte:

So finden Sie ihr Unternehmen!  
Sie erarbeiten einen persönlichen  
Fahrplan (To-do-Liste) und  
erstellen eine eigene Checkliste

### Was Sie aus dieser Workshop-Reihe mitnehmen:

Sie kennen Ihre Bonität aus Sicht  
der Geldgeber  
Ihr Persönlichkeitsprofil als  
Unternehmer ist klar  
Sie erhalten einen Marktüberblick  
Sie haben Ihren Quickcheck  
erarbeitet  
Ihr Handlungsfahrplan ist erstellt

## Ihr Beitrag

### Ihr Ziel

Bereiten Sie einen geplanten  
Unternehmenskauf richtig vor und  
sparen Sie Geld und Zeit!

### Das bringen Sie mit:

Sie sind bereits ein Mittelstän-  
discher Unternehmer oder  
Führungskraft und beabsichtigen  
den Kauf eines Unternehmens

Sie treffen an 3 Wochenenden auf  
ein Team von Unternehmern  
mit gleichen Interessen und Zielen

Mit Elan und Emphatie entwickeln  
Sie Ihre Persönlichkeit als Unter-  
nehmer weiter und  
planen Ihre Zukunft

Begrenzung der Teilnehmerzahl  
auf maximal 12 Personen  
Die verbindliche Anmeldung ist bis  
zum 05. Februar 2010 möglich

### Preis:

Pro Seminartag 450,-€ zzgl. MwSt.  
zahlbar 14 Tage vor Beginn  
Gesamtpaket 2.000,-€ zzgl. MwSt.  
zahlbar bis zum 05. Februar 2010