

9. Oktober 2019

Frankfurter Allgemeine Zeitung

Beim Unternehmenskauf gehen die Preisvorstellungen von Verkäufer und Käufer oft signifikant auseinander. Earn-Out Klauseln können hier einen sinnvollen Ausweg bieten.

Wie das Kaufpreismodell hilft, Preisdifferenzen bei Transaktionen zu überbrücken, erklärt Jens Uhlendorf in einem Gastbeitrag in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung:

>>>> Frage des Meilensteins - Rückkehr eines Modells für Unternehmenskäufe

Kontakt



**Jens
Uhlendorf**

Partner

> [Read the full article online](#)