



www.mcnord.at



EINLADUNG



Kompetenz auf Kurs

Business Breakfast

Unternehmensnachfolge, M&A

am Donnerstag, 24. September 2020

im Edith-Stein-Haus Linz,

Seminarräume des Karmeliterordens

Harrachstraße 4, Linz

(Eingang rechts vom Atrium-Center-Eingang)

Eintritt frei für angemeldete Teilnehmer



**Managementcenter
Nord**

Business Breakfast



Unternehmensnachfolge und M&A

- 08:00 - 08:30 Empfang beim Frühstücksbuffet
- 08:30 - 08:35 Begrüßung
- 08:35 - 08:55 Glanz und Elend in der Betriebsübergabe**
Beispiele von gelungenen und misslungenen Übergaben
DI Dr. Norbert Obermayr
- 08:55 - 09:15 Der Nachfolgeplan und dessen Auswirkungen auf den Unternehmenswert**
Mag. Dr. Harald Schützing – orangecosmos
- 09:15 - 09:35 Kauf und Verkauf von Betrieben – ganz einfach – der Prozess und die neuesten Plattformen**
Dr. Thomas Reischauer. MBA – Reischauer Consulting GmbH
- 09:55 - 10:35 Rechtliche Aspekte zu Nachfolge und M&A**
DDr. Alexander Hasch – HASCH & PARTNER
- 10:35 - 10:45 Ausblick: Vorträge/Veranstaltungen des MCN 2020 und 2021
- 10:45 - 11:00 **Ausklang / Networking / Einzelgespräche**



Anmeldung unter veranstaltung@managementcenternord.at
oder direkt auf der Homepage www.mcnord.at

Vortrag 1: Dipl. Ing. Dr. Norbert Obermayr

Glanz und Elend in der Betriebsübergabe

Betriebsübergaben und Ehen haben etwas gemeinsam: Sie werden im Himmel geschlossen und auf Erden gelebt. Und vergleichbar sind auch viele Unternehmensnachfolgen erfolgreich, doch manche scheitern auch. Anhand von best und worst practises erkennen Sie, was die Grundregeln für erfolgreiche Übergaben sind, wo die Stolpersteine liegen, und welche Fallen zu vermeiden sind.

Vortrag 2: Mag. Dr. Harald Schützinger, orangecosmos

Der Nachfolgeplan und dessen Auswirkungen auf den Unternehmenswert

Betriebsnachfolgen in der Familie, aber auch die Betriebsübernahme durch das Management, Mitarbeiter oder Externe erfordert einen gut abgestimmten Nachfolgebusinessplan. In diesem Vortrag wird aufgezeigt, wie man einen solchen Plan entwickelt. Ein abgestimmter Nachfolgeplan beeinflusst (z.B. auf Basis von Synergien) den subjektivierten Unternehmenswert. Wie man hier zu richtigen Einschätzungen kommt, wird dabei ebenfalls beleuchtet.

Vortrag 3: Dr. Thomas Reischauer MBA, Reischauer Consulting GmbH

Kauf und Verkauf von Betrieben – ganz einfach – Prozess und die neuesten Plattformen

Der optimale Prozess beim Kauf und Verkauf von Unternehmen soll in diesem Teil dargestellt werden. Auch wie ein gutes Vertriebskonzept für eine erfolgreiche Nachfolgersuche aussehen kann und wie man geeignete Berater für diesen Prozess findet. Darüber hinaus wird man bei der Käufersuche Vermittlungsplattformen einsetzen. Ein Best Practice rund um dieses Thema soll hier aufgezeigt werden.

Vortrag 4: DDr. Alexander Hasch, HASCH & PARTNER

Rechtliche Aspekte zu Nachfolge und M&A

Unternehmensakquisitionen sollten klug gestaltet werden. Juristische Tipps zu verschiedenen Transaktionsmodellen bei Übergaben in der Familie oder an Fremde erfahren Sie in diesem abschließenden Teil. Auch, wie Ansprüche von weichenden Erben zu berücksichtigen sind, und welche gesellschaftsrechtliche Instrumente üblicherweise eingesetzt werden (Sonderrechte, Aufgriffsrechte, Familienbeirat etc.)

MANAGEMENTCENTER NORD
Programm-Einladung zum Businessbreakfast

Beschreibung

2020 und 2021 wollen wir Ihnen verstärkt Informationen zum optimalen Aufsetzen Unternehmens-Nachfolgeprozess geben. Sowohl aus Übergeber- als auch aus Übernehmersicht entwickeln wir für Sie Lösungsansätze aus der Praxis für die Praxis.

Dieses Business-Breakfast dreht sich um Fehler im Nachfolgeprozess und die Nachfolgeplanung inklusive der Auswirkungen auf den Unternehmenswert. Beleuchtet wird der Prozess von der Nachfolger-/Betriebssuche bis zum Ver/Kauf eines Unternehmens und der juristischen Optimierung von unterschiedlichen Transaktionsmodellen.

Ihr Nutzen

Als Übergeber, Übernehmer, Investor, Finanzierer oder Berater bekommen Sie aktuelles und praxiserprobtes Wissen über juristische M&A Implikationen bis zum optimalen Nachfolgeprozess. Diesmal steht insbesondere der Prozess von der Nachfolgersuche bis zum erfolgreichen Kaufabschluss im Zentrum.

Ihr Teilnahme-Mehrwert

Auf die Präsenzteilnehmer an diesem Business-Breakfast wartet ein besonderes Zuckerl. Mehr darf nicht verraten werden. Lassen Sie sich überraschen. Es wird sich für Sie lohnen.

