

M&A-WORKSHOP

Unternehmensverkauf an einen strategischen Käufer – Exit oder Dead End?

Chancen und Risiken aus Sicht von Käufer und Verkäufer



Intensiv-Workshop in Linz
Mittwoch, 20. April 2016, 16.00 Uhr
für Gesellschafter, Management und M&A-Verantwortliche

Innovationen im Technologieumfeld haben sich nicht zuletzt durch das Zusammenwachsen von Consumer- und Businesswelt, durch die Ausweitung technologischer Infrastrukturen sowie neue Möglichkeiten durch Cloud-Modelle und Big Data zunehmend beschleunigt. Neue Technologien ermöglichen das Zusammenwachsen bislang getrennter Welten; Industrie 4.0 und Internet of Things gewinnen an Bedeutung.

Innovative und dynamische Technologieunternehmen werden damit zunehmend attraktiv für große Player aus der Branche aber auch aus der „old economy“. Neue Themen werden verstärkt über Unternehmenszukäufe als Alternative zu Eigenentwicklungen im eigenen Hause realisiert.

Das zunehmend dynamische Umfeld bietet attraktive Möglichkeiten für Käufer und Verkäufer und schafft einen sehr aktiven M&A-Markt. Strategische Käufer verfügen über gut gefüllte Kassen bei gleichzeitig positivem Finanzierungsumfeld.

Informieren Sie sich in unserem praxisorientierten Workshop in einem kleinen Kreis von Unternehmern, Vorständen und Geschäftsführern zielgerichtet zu aktuellen Trends im M&A-Markt und wichtigen Aspekten in der Vorbereitung einer Transaktion.



HIRT&FRIENDS

HERBST KINSKY
RECHTSANWÄLTE GMBH

PROGRAMM

20.04.2016

Unternehmensverkauf an einen strategischen Käufer Vorgehensweise – Transaktionsgestaltung – Erfolgsfaktoren

- 15.30 Uhr** Einlass
- 16.00 Uhr** Begrüßung und Vorstellung
- 16.15 Uhr** **Die strategische Perspektive**
Strategische Käufer vs. Private Equity/Venture Capital
Wie strategische Käufer denken
Wie Technologieunternehmen als Verkäufer denken
Worauf es ankommt, um zusammen zu kommen
Dr. Michael Hirt, HIRT&FRIENDS | Managementberatung
- 16.45 Uhr** **Die M&A-Perspektive**
Tech M&A-Markt: Jüngste Trends und Entwicklungen
Wie man den Kauf/den Verkauf als strategischer Käufer/als Verkäufer richtig vorbereitet
Wie man die Transaktion optimal durchführt – Do's & Don'ts
Die Zeit danach
Dr. Sonja Legtmann, SAXO Corporate Finance Advisors
- 17.15 Uhr** **Pause**
- 17.45 Uhr** **Die rechtliche Perspektive**
Strukturierung und Ablauf der Transaktion
Rechtliche Vereinbarungen: NDA - Letter of Intent - Kaufvertrag - Nebenvereinbarungen
Rechtliche Besonderheiten aus Käufer- und Verkäufersicht
Dr. Philipp Kinsky, HERBST KINSKY RECHTSANWÄLTE GMBH
- 18.15 Uhr** **Fragen & Diskussionsrunde**
- 18.45 Uhr** **Get-together mit Getränken und Snacks**



Dr. Sonja Legtmann
Geschäftsführerin SAXO Equity GmbH

Dr. Sonja Legtmann verfügt über mehr als 15 Jahre Berufserfahrung im Bereich Corporate Finance-Beratung sowie Private Equity/Venture Capital. Aktueller Tätigkeitsschwerpunkt ist die Beratung bei M&A-Transaktionen mittelständischer Unternehmen vornehmlich aus der Technologie-Branche sowohl auf Verkäufer- als auch auf Käuferseite. Vor Gründung der SAXO Equity GmbH war Frau Dr. Legtmann bei einer internationalen Venture Capital- und Corporate Finance-Gesellschaft sowie diversen Investment- und Privatbanken in London, München und Wien tätig.



Dr. Michael Hirt
Geschäftsführer HIRT&FRIENDS GmbH

Dr. Michael Hirt berät als unabhängiger Managementberater und Corporate Development-Experte weltweit und unterstützt Veränderungsinitiativen bei einigen der prominentesten Unternehmen der Welt. Er ist Autor zahlreicher Managementbücher und Fachartikel und spricht bei Konferenzen und Großveranstaltungen. Davor war er als Corporate Finance-Experte für HSBC Investment Bank, bei der staatlichen Industrieholding/Privatisierungsagentur ÖIAG, sowie als Strategie- und Managementberater bei BCG tätig.



Dr. Philipp Kinsky
Rechtsanwalt
HERBST KINSKY RECHTSANWÄLTE GMBH

Dr. Philipp Kinsky ist seit 2001 als Rechtsanwalt tätig und Mitgründer von HERBST KINSKY RECHTSANWÄLTE. Philipp Kinsky ist auf M&A-, Private Equity- und Venture Capital-Transaktionen spezialisiert und berät u.a. börsennotierte Unternehmen in komplexen gesellschaftsrechtlichen sowie kapitalmarkt-rechtlichen Fragen. Er war in zahlreichen namhaften, auch internationalen M&A- und Private Equity-Transaktionen sowohl als Berater von Private Equity-/ Venture Capital-Fonds als auch von mit Private Equity-/ Venture Capital-finanzierten Unternehmen tätig.

Ich melde mich verbindlich zum M&A-Workshop an

Wann: Mittwoch, 20. April 2016 – 16.00 Uhr

Wo: karriere. at GmbH
Donaupromenade 1
A-4020 Linz

Die Teilnahmegebühr beträgt 114 € pro Teilnehmer

inkl. 20% MwSt. und beinhaltet eine vollständige Workshop-Dokumentation

Ich komme allein Ich bringe 1 Person mit

Unternehmen

Name, Vorname

Name, Vorname (2. Person)

Straße PLZ/Ort

Telefon E-Mail

Anmeldung bitte **per E-Mail an legtmann@saxoequity.de** oder per Fax an: **+49-89-53 88 96 17**

Für Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung unter der Telefonnummer **+49-89-53 88 96 16**

Wir bitten um Überweisung der Teilnahmegebühr auf
Kto.-Nr.: 02200503703 Kontoinhaber HIRT&FRIENDS GmbH
Bank Austria BLZ 12.000
BIC : BKAUATWW
IBAN: AT87 1100 0022 0050 3703

Aufgrund des Workshop-Charakters der Veranstaltung ist die Teilnehmerzahl begrenzt. Zusagen werden in der Reihenfolge der Anmeldung und Überweisung berücksichtigt.

SAXO Equity GmbH Corporate Finance Advisors ist auf den Kauf und Verkauf von Unternehmen und Beteiligungen, Wachstumsfinanzierungen sowie Deal-Sourcing für strategische Käufer und Finanzinvestoren mit Fokus auf die ITK-Branche spezialisiert. Sitz von SAXO ist München mit Niederlassungen in Wien und Freiburg sowie internationalen Kooperationspartnern in der Schweiz, Frankreich, Spanien, Italien, Polen, USA, Indien und UK. SAXOs Partner kombinieren langjährige Erfahrung aus zahlreichen M&A- und Kapitalmarkttransaktionen sowie Venture Capital-Investments mit eigener unternehmerischer Erfahrung.

www.saxoequity.de

HIRT&FRIENDS ist eine weltweit tätige Managementberatung, die ihren Klienten schnell und konzentriert zu dramatischen Ergebnis- und Leistungssteigerungen verhilft. Das Beratungsunternehmen arbeitet mit projektbezogenen, fixen Pauschalhonoraren, die sich am Wert des Projektes für den Klienten orientieren und dem Klienten einen extrem hohen Return-on-Investment für seine Beratungsinvestition bringen. HIRT&FRIENDS arbeitet schwerpunktmäßig mit internationalen Konzernen und großen Mittelständlern in den Bereichen Strategie, Corporate Development, Organisation & Change Management und Executive Performance.

www.hirtandfriends.at

HERBST KINSKY RECHTSANWÄLTE zählt zu den renommiertesten Wirtschaftskanzleien in Österreich mit Büros in Wien und Linz. Die Kanzlei und ihre Juristen verstehen sich nicht als Anwälte im herkömmlichen Sinn. Neugierde, Offenheit, Erarbeitung unkonventioneller Lösungen, Ausdauer und stetige Ambition, die Dinge zu hinterfragen, zeichnen das Team von HERBST KINSKY aus. Die Spezialisierungen der Kanzlei liegen im Arbeits-, Bank- und Finanzierungsrecht, Kapitalmarktrecht, Fusionskontrolle und Kartellrecht, Gesellschaftsrecht und Transaktionen, Immobilienrecht, IP, IT und Life Sciences sowie Öffentlichem Wirtschaftsrecht.

www.herbstkinsky.at