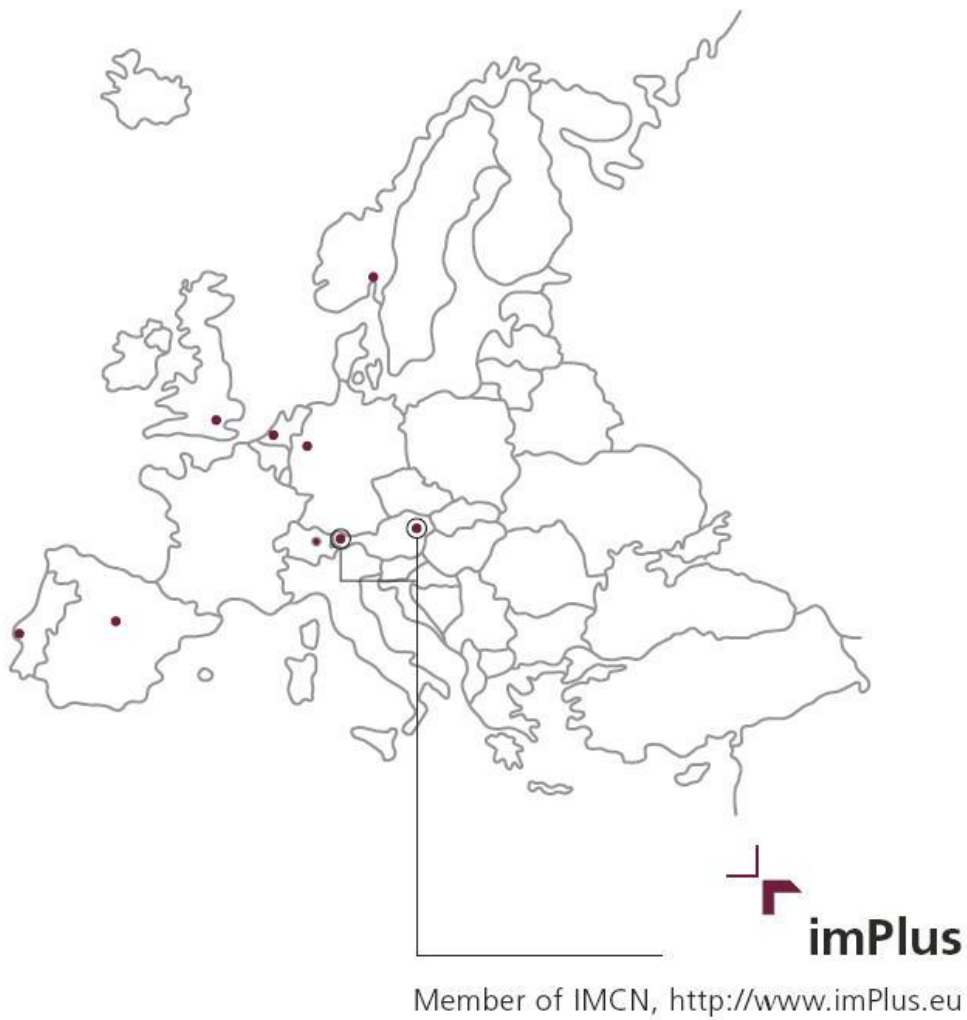
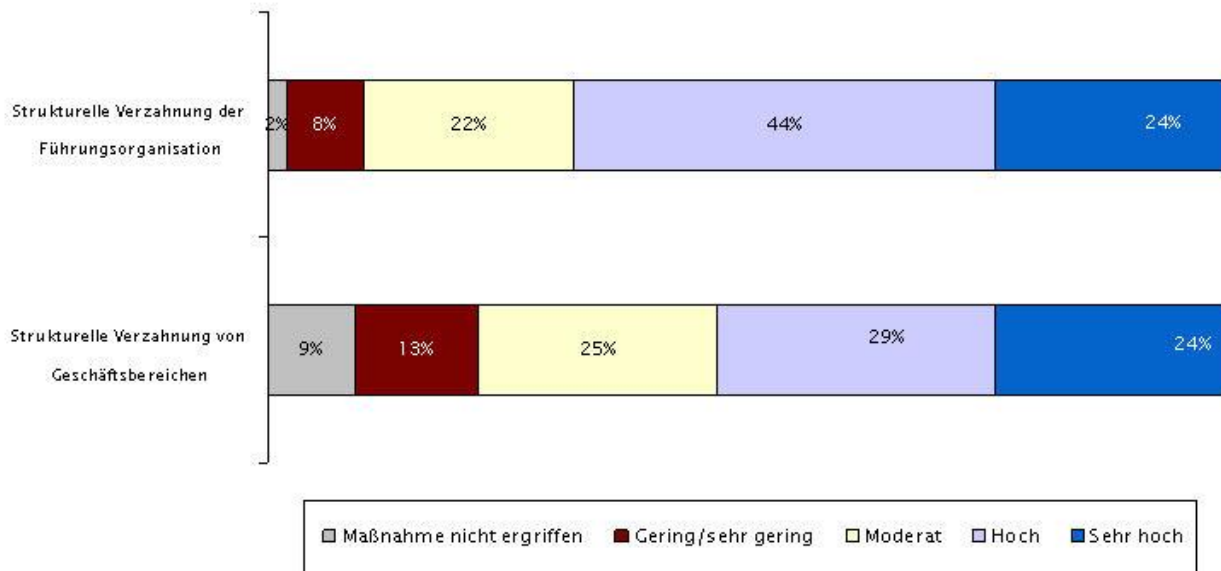


UNTERNEHMENSKAUF- /VERKAUF POST MERGER INTEGRATION (PMI)

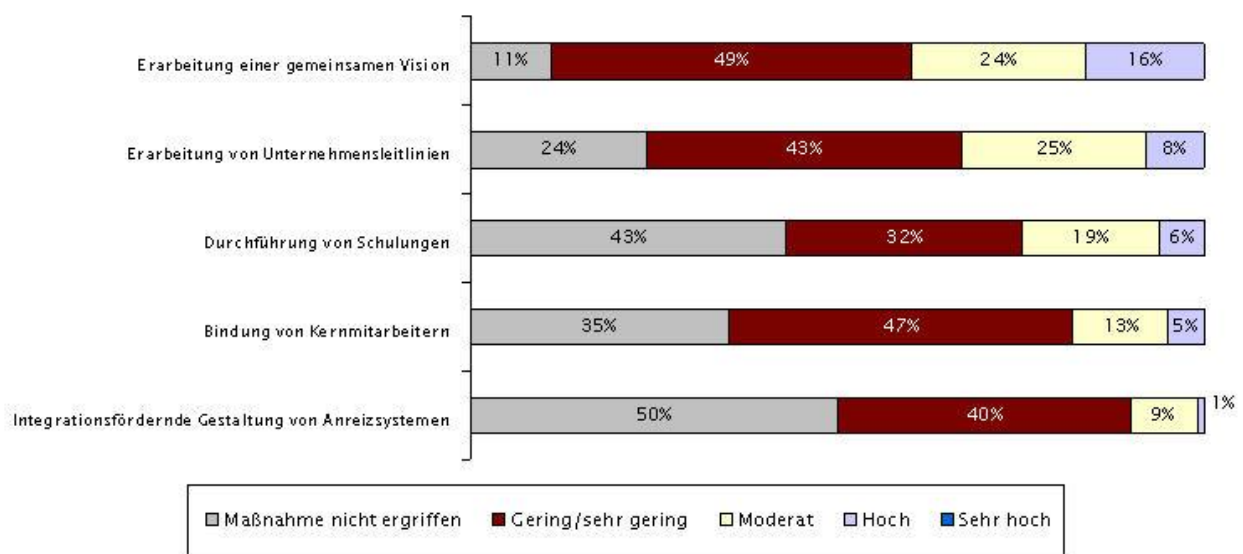


68% der Unternehmen treffen im Zuge einer Unternehmensübernahme rasch „harte Maßnahmen“, wohingegen „weiche Faktoren“ nur von 10%–40% der Unternehmen getroffen werden.

"Harte" Integrationsmaßnahmen



"Weiche" Integrationsmaßnahmen



PMI-Workshops 2009

ÜBERBLICK:

Der Kauf eines Unternehmens ist eine Konsequenz einer sehr bewussten strategischen Unternehmensplanung und erfährt viel Sorgfalt und Aufmerksamkeit. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass die Arbeit mit der Übernahme es richtig losgeht.

Wie gestaltet man die ersten 100 Tage nach der Übernahme? Wie kann man die Führungskräfte optimal entlasten bzw. aus der Schusslinie nehmen? Welche Funktion haben Unternehmensberater in diesen entscheidenden Momenten? Wie gestaltet man ein aktives Change Management Programm?

Der 1,5 tägige Workshop vermittelt Erfahrungen aus 15 Jahren Tätigkeit im Bereich "M&A" Beratung und verdeutlicht anhand von Fallbeispielen wie M&A Projekte in den einzelnen Phasen gestaltet werden sollten. Insbesondere wird dargelegt, was in einer Due Diligence zu berücksichtigen ist, um möglichst effektiv Ansatzpunkte für ein pro-aktives Integrationsmanagement zu bekommen.

Weiters wird aufgezeigt, wie das optimale Zusammenspiel von Unternehmensberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten funktioniert und was in der Kommunikation zwischen kaufenden und verkaufendem Unternehmen sowie Finanzierungspartnern beachtet werden muss.

Jeder Wandel durchläuft Phasen. Ein professionelles PMI-Konzept hilft, die erste steile Kurve zwischen Schock und Ablehnung möglichst unbeschadet zu überwinden.



INHALTE:

Tag 1:

- 09:00–09:20 Vorstellung und Aufnahme der Teilnehmererwartungen
09:20–10:20 Überblick zu den Phasen einer M&A Transaktion
Wichtigsten Herausforderungen in der Post Merger Phase
10:20–10:45 Kaffeepause
10:45–12:30 Fallstudie 1 – **Weltweit tätiges Produktionsunternehmen (400 Mitarbeiter) übernimmt größten Mitbewerber**
12:30–14:00 Mittagspause
14:00–15:15 Reflektierte Gruppendiskussion, Erfahrungsaustausch
15:15–15:40 Kaffeepause
15:40–17:00 Fallstudie 2 – **Handelsunternehmen mit 100 Mitarbeiter expandiert durch Unternehmenskauf in neue Märkte**
17:00–18:00 Fragerunde und Input zu Integrationsmodellen

Tag 2:

- 08:30–10:00 Fallstudie 3 – **Der Unternehmenskauf und die Integration aus rechtlicher Sicht**
(Deal-Struktur, Beteiligungsmodelle, Spezialaspekte wie Arbeitsrecht und Strukturbereinigungen)
10:00–10:20 Kaffeepause
10:20–11:30 Reflektierte Gruppendiskussion, Erfahrungsaustausch
11:30–12:15 Fallstudie 4 – **Management-Buy-in einem innovativen jungen Industrieunternehmen**
12:15–13:00 Fragerunde und Abschluss

TERMINE:

- | | |
|----------------------|------------------------|
| Lustenau, Vorarlberg | 10.+11. September 2009 |
| Innsbruck, Tirol | 08.+09. Oktober 2009 |
| Wien | 12.+13. November 2009 |

KOSTEN:

€ 480,- zuzüglich 20 % Ust.
inkludiert Workshopteilnahme, Workshopunterlagen sowie Kaffeepausen

REFERENTEN:

2–3 Mitglieder des Referentenpools

REFERENTENPOOL:

Dr. Thomas Böckle, CMC

imPlus – Managing Partner

Thomas Böckle ist Gründer, Gesellschafter und Geschäftsführer von imPlus und seit 15 Jahren als Unternehmensberater tätig. Insgesamt betreute er mehr als 30 M&A Projekte.



Benedicte Hämmerle, CMC

imPlus – Partner

Benedicte Hämmerle ist seit 2008 Gesellschafterin von imPlus und seit 12 Jahren selbständige Unternehmensberaterin. Sie ist bei M&A Projekten für die Ausarbeitung und Begleitung der „weichen Integrationsmaßnahmen“ verantwortlich.



Alfred Painsi, CMC

imPlus – Consultant

Alfred Painsi ist seit 2 Jahren Netzwerkpartner von imPlus und als selbständiger Unternehmensberater tätig. Er ist auf die Optimierung von Geschäftsprozessen spezialisiert.



Hermann Vetter

imPlus – Consultant

Hermann Vetter ist seit 1 Jahr Netzwerkpartner von imPlus und selbständiger Unternehmensberater. Er ist bei M&A Projekten auf den Bereich Unternehmenskommunikation nach Innen und Außen spezialisiert.



Dr. Gregor Berchtold

BGT – Rechtsanwalt

Gregor Berchtold ist seit 9 Jahren eingetragener Rechtsanwalt. Sein Schwerpunkt liegt in der rechtlichen und strategischen Beratung bei Unternehmenskäufen bzw. Unternehmensverkäufen und allen damit zusammenhängenden Fragestellungen.



VERANSTALTER



imPlus Unternehmensentwicklung GmbH ist auf die Begleitung von Wachstumsprozessen und tief greifenden Veränderungsprozessen spezialisiert und seit 1995 am Markt tätig

imPlus wurde 2007 als bestes Management Consulting Unternehmen Österreichs ausgezeichnet und ist gegenwärtig mit 10 imPlus Beratern in Wien und Vorarlberg tätig sowie Mitglied im internationalen Beratungsnetzwerk IMCN (www.imcn.biz), welches weltweit mit 13 Beratungsunternehmen tätig ist.



BGT Rechtsanwälte verstehen sich als wirtschaftsberatende Anwaltskanzlei mit nationaler und internationaler Ausrichtung. Der Schwerpunkt der Kanzlei liegt in der Beratung von Unternehmen, Institutionen, Gesellschaftern sowie Organmitgliedern in rechtlichen und strategischen Fragen. Die Kanzlei hat Standorte in Wien und Innsbruck.

Mit imPlus kooperiert BGT Rechtsanwälte seit 2000 und hat mehrere M&A Projekte gemeinsam abgewickelt.

TO WHOM IT MAY CONCERN:



“Der PMI-Workshop hat mir einen tiefen Einblick in die Aufgabenstellungen und Lösungsmöglichkeiten im Rahmen der Post Merger Integration ermöglicht, Vor allem die langjährige Erfahrung der imPlus-Berater hat wertvolle Tipps geliefert, die in keinem Handbuch stehen. So ganz nebenbei lieferte die Veranstaltung tolle Networking-Möglichkeiten. Ich kann eine Teilnahme nur weiterempfehlen!“

Mag. Horst Gaisbauer, gcp gamma capital partners



„Der PMI-Workshop wie auch die Zusammensetzung der Gruppe und die Bekanntschaften/Kontakte die man geschlossen hat, waren sehr interessant für mich.“

Robert Beck, Sutterlüty Handels GmbH



„ Die Erfahrung der Berater sowie die langjährige Expertise bei der Abwicklung von Firmenkäufen waren für uns von entscheidender Hilfestellung. Das „Investment“ in die Beratungsarbeit hat sich für uns gelohnt, und zu erheblichen Einsparungen im Zuge des Kaufprozesses geführt. Gerne empfehlen wir das Beratungsunternehmen imPlus weiter.“

Werner Gunz, Geschäftsführer Gunz Warenhandels GmbH



„imPlus begleitete uns bei der Konzeption und Steuerung des gesamten M&A-Prozesses von den ersten Kontakten über Due Diligence bis hin zur Endverhandlung. In den ersten Monaten nach der Unternehmensübergabe begleitete imPlus die Post Merger Integration und sind mit den sehr zufrieden.“

Manfred Fulterer, Geschäftsführer Fulterer Auszugssysteme GmbH

Anmeldung:

Workshop Lustenau bis zum 07. September 2009

Workshop Innsbruck bis zum 25. September 2009

Workshop Wien bis zum 30. Oktober 2009

Ihre Anmeldung nehmen wir gerne telefonisch oder per E-Mail entgegen.

Die Anmeldung wird verbindlich mit Überweisung des Kostenbeitrages. Details zum Veranstaltungsort sowie einige Artikel zum Themenüberblick erhalten Sie unmittelbar nach Ihrer Anmeldung.

Kontakt:

imPlus Unternehmensentwicklung GmbH

Millennium Park 4

A-6890 Lustenau

T: +43 5577 89607 0

F: +43 5577 89607 5

M: judith.aberer@implus.at



imPlus

Unternehmensentwicklung GmbH