



IIR Lehrgang

# Direct Public Offering

## Fundierte Ausbildung für den richtigen Einsatz alternativer Finanzierungsinstrumente

- **AltFG:** Story behind und die nächsten Schritte
- Update: Alternative Finanzinstrumente **richtig einsetzen und maßgeschneidert anwenden**
- Gewusst wie: **Handelsrechtliche und steuerliche Besonderheiten**
- **Hands-On:** Vorbereitung und Durchführung von Emissionen
- **Werkzeuge** für Kommunikation, Public Relations und Investor Relations

### DIESER LEHRGANG RICHTET SICH SPEZIELL AN:

Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater und Bilanzbuchhalter, Firmenkundenbetreuer in Banken, Vermögens- und Finanzierungsberater, die Ihre Kunden professionell bei der Finanzplanung und Auswahl geeigneter alternativer Finanzinstrumente beraten und begleiten wollen.

### IHR EXPERTENTEAM:

**Ing. Mag. Werner GroiB**, Abg.z.Nationalrat, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Unternehmensberater

**Mag. Manfred Kainz**, Wirtschafts- und Finanzredakteur, Kommunikationsbegleiter für KMU

**Mag. Elisabeth Kohlenberger**, Kapitalmarktrechtsexpertin, FMA

**Mag. Henriette Lininger**, Leiterin der Abteilung Issuers & Market Data Services an der Wiener Börse

**Ing. Wolfgang PröglhÖf**, Certified Management Consultant, Certified Supervisory Expert, Certified Rating Advisor, Akkreditierter Berater für Bonitätsmanagement und Controlling

**Mag. Gero Sodja**, Prokurist, Direktor, Oesterreichische Kontrollbank

**Dr. Oliver Völkel, LL.M.**, Rechtsanwalt

### KOOPERATIONSPARTNER:



**Börsen-Kurier**  
ÖSTERREICH WOCHENZEITUNG FÜR FINANZ UND WIRTSCHAFT  
jetzt vier Wochen gratis testen  
[www.boersen-kurier.at](http://www.boersen-kurier.at)

**GELD** | MAGAZIN



**wiener borse.at**

11. – 12. & 25. – 26. November 2016  
[www.iir.at/DPO](http://www.iir.at/DPO)

## IHR NUTZEN

- **Alternative Finanzinstrumente richtig einsetzen und maßgeschneidert anwenden**  
Es gibt keine „guten oder schlechten“ Alternativen Finanzinstrumente, nur „passende und unpassende“
- **Die unterschiedlichen Unternehmensstrategien und Businesspläne Ihrer Klienten erfordern einen individuellen Finanzierungsmix**  
In unserer komplexen Wirtschaft ersetzen „maßgeschneiderte Lösungen“ frühere „Patentrezepte“
- **Direktfinanzierung und Bankfinanzierung erleben eine Symbiose – gerade bei KMU**  
„Entweder – oder“ war gestern, „sowohl als auch“ heißt heute die Devise
- **Public Offering bringt Ihren Klienten mehr als nur schnelles Geld**  
Crowdfunding hat sich mittlerweile zu einem mächtigen Marketingwerkzeug weiterentwickelt
- **Nachhaltige Finanzierung erfordert ganzheitliches Denken und vorausschauendes Handeln**  
So gestalten Sie auch zukünftige Refinanzierungsrunden für Klienten und deren Geldgeber attraktiv

## MODUL 1

11. November 2016, 09.00 – 17.00

09.00 – 10.30

### The story behind Alternativfinanzierungs Gesetz (AltFG)

- Meilensteine für Alternativfinanzierungen
- Die „Kreditklemme“ ist systembedingt durch (auch weiterhin) zunehmende Bankenregulierung
- Synthese von Kapitalmarktfinanzierungen für Großunternehmen und KMU-Steuerberatermodellen
- Arten von Crowdfunding (geschlossenes, offenes, do it yourself-System)
- Schritte vom Schlusslicht in die Spitzengruppe (Informations- und Prospektpflicht in der EU)
- Das AltFG beflügelt Crowdfunding in Österreich
- Die österreichischen Crowdfunding-Plattformen
- Nächste Schritte in Planung
- Gesamtwirtschaftliche Bedeutung



**Ing. Mag. Werner Groß,**  
Abg.z.Nationalrat, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater,  
Unternehmensberater

11:00 – 17:00 (inkl. Mittagspause und Nachmittagspause)

### Der rechtliche Rahmen für Direct Public Offering

- Begriffsbestimmungen
- Erweiterungen, die mit dem AltFG einhergehen
- Informationspflichten (Informationsblatt/ vereinfachter Prospekt/Prospekt)
- Alternative Finanzierungsinstrumente:
  - Anleihen
  - Genussrechte
  - Qualifizierte Nachrangdarlehen
  - Stille Gesellschaft(en)
  - Gesellschaft nach bürgerlichen Recht



**Mag. Elisabeth Kohlenberger,**  
Kapitalmarktrechtsexpertin, FMA



**Mag. Gero Sodia,** Prokurist, Direktor,  
Oesterreichische Kontrollbank



**Dr. Oliver Völkel, LL.M.,**  
Rechtsanwalt

## MODUL 2

12. November 2016, 09.00 – 15.30

09:00 – 10:30

### Handelsrechtliche und steuerliche Besonderheiten von Direct Public Offering

- Bilanzierung von Genussrechten
- Bilanzierung von Hybrid- bzw. Mezzaninfinanzierungen
- Versteuerung/Vergebührung von alternativen Finanzinstrumenten und zugehörigen Transaktionen



**Ing. Mag. Werner Groß,**  
Abg.z.Nationalrat, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater,  
Unternehmensberater

11:00 – 15:30 (inkl. Mittagspause und Nachmittagspause)

### Strategische Unternehmens- und Finanzplanung und Direct Public Offering

- Geschäftsmodellentwicklung
- Geschäftsplanentwicklung
- Integrierte Finanzplanung
- Grundlagen solider Unternehmensfinanzierung
- Einordnung von Crowdfunding in „Venture Capital“, „Crowdsourcing“ und „Crowdfunding“
- Passende Finanzierungsarten in den unterschiedlichen Unternehmensphasen
- Unternehmenskrise – was jetzt?
- Alternative Finanzierungen im Insolvenzfall
- Insolvenzen und Insolvenzprophylaxe



**Ing. Wolfgang Pröglhöf,**  
Certified Management Consultant, Certified  
Supervisory Expert, Certified Rating Advisor,  
Akkreditierter Berater für Bonitätsmanagement  
und Controlling

**MODUL 3****25. November 2016, 09.00 – 17.00**

09:00 – 10:30

**Direct Public Offering in der Praxis**

- Vergleich Börsengang (IPO) mit Direct Public Offering (DPO)
- Kostenvergleich IPO/DPO
- Exkurs – Due Diligence
- Erforderliche Emissionsunterlagen für DPO
- Feinplanung der Emissionsvorphase
- Transaktionen in der Emissionsphase



**Mag. Henriette Lininger,**  
Leiterin der Abteilung Issuers & Market Data Services an der Wiener Börse



**Ing. Wolfgang Pröglhöf,**  
Certified Management Consultant, Certified Supervisory Expert, Certified Rating Advisor, Akkreditierter Berater für Bonitätsmanagement und Controlling

11:00 – 17:00 (inkl. Mittagspause und Nachmittagspause)

**Kommunikation, Public Relations und Investor Relations bei Direct Public Offering**

- Kunden als Investoren gewinnen, Investoren als Kunden gewinnen
- Wie die Stakeholders denken und ticken
- Wie Medien denken und ticken
- Die Positionierung
- Die Story
- Kampagnenplanung und Vorbereitungsschritte
- Kampagnendurchführung
- Traditionelle Medien und Social Media
- Do's and Don'ts
- Interne und externe Nachbereitung
- Nach der Emission ist vor der Emission



**Mag. Manfred Kainz,**  
Wirtschafts- und Finanzredakteur, Communicationsbegleiter für KMU

**MODUL 4****26. November 2016, 09.00 – 15.00****Workshop: Unterlagen Vorbereitung**

Anhand zweier Unternehmensbeispiele/Case Studies – Old Economy und New Economy – werden Emissionsvorbereitung und -durchführung mit den Lehrgangsteilnehmern praxisnah durchgespielt

**Ihr Expertenteam:**

Abg.z.NR WP/StB Ing. Mag. Werner Groiß  
Mag. Manfred Kainz  
Ing. Wolfgang Pröglhöf  
RA Dr. Oliver Völkel

14:45 Abschließende Kaffeepause und  
**Verteilung der IIR-Teilnehmer Zertifikate**

15:00 Voraussichtliches Ende des Lehrgangs

**NACH DEM LEHRGANG**

- ... kennen Sie Alternative Finanzinstrumente und deren Eigenschaften
- ... verfügen Sie über die erforderlichen Kenntnisse, um für Ihre KMU-Klienten abgestimmt auf deren Entwicklungsphasen ein nachhaltiges Unternehmensfinanzierungskonzept zu erstellen
- ... können Sie KMU-Finanzierungen gestalten, die auch den unter den aktuellen Regulatorien kooperierenden Banken mehr Spielraum geben
- ... wissen Sie, wie Bankdienstleistungen und Alternative Finanzinstrumente einander ergänzen und verstärken können
- ... sind Sie in der Lage, Ihre KMU-Klienten bei Vorbereitung und Durchführung von Emissionen zu unterstützen und bei der laufenden IR-Kommunikation zu begleiten
- ... verfügen Sie über einen Schlüssel, Ihr Geschäftspotenzial erheblich auszuweiten und als gefragter Experte weit über Ihren angestammten Klientenstock hinaus zu reüssieren
- ... verbessern Sie die Qualität Ihrer Bankkontakte und erhalten dadurch Empfehlungen für weitere Mandate

**DIESER LEHRGANG RICHTET SICH AN**

**Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater, Rechtsanwälte und Bilanzbuchhalter sowie Vermögensberater, Private Banker und Firmenkundenbetreuer aus Banken, Finanzierungsberater und Finanzreferenten der öffentlichen Verwaltung und an all jene, die sich mit dem Thema Direct Public Offering eingehend beschäftigen möchten!**

**JA**, ich bestätige meine Teilnahme am Lehrgang:  
“**Direct Public Offering**” (21018)  
von 11. – 12. und 25. – 26. November 2016.

## 1. TeilnehmerIn

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_  
Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_ Tel./Fax\* \_\_\_\_\_

## 2. TeilnehmerIn

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_  
Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_ Tel./Fax\* \_\_\_\_\_

## 3. TeilnehmerIn

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_  
Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_ Tel./Fax\* \_\_\_\_\_

Ja, ich möchte Informationen aus dem Themenbereich „**Finanz/Controlling**“ per E-Mail erhalten.  TeilnehmerIn 1  TeilnehmerIn 2  TeilnehmerIn 3

Firma \_\_\_\_\_  
Straße \_\_\_\_\_  
PLZ/Ort \_\_\_\_\_  
Branche \_\_\_\_\_

## Ansprechperson bei Rückfragen zu Ihrer Anmeldung:

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_  
Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_ Tel./Fax\* \_\_\_\_\_

## Wer ist in Ihrem Unternehmen für die Genehmigung Ihrer Teilnahme zuständig?

Nachname \_\_\_\_\_ Vorname \_\_\_\_\_  
Position \_\_\_\_\_ Abteilung \_\_\_\_\_  
E-Mail \_\_\_\_\_ Tel./Fax\* \_\_\_\_\_

Datum/Unterschrift 

\*Bitte geben Sie Tel./Fax nur bekannt, wenn Sie an weiteren Informationen über unsere Produkte interessiert sind.

Bei Anmeldung über einen der Referenten erhalten Sie **10% Rabatt auf die Teilnahmegebühr.**

Bei Online-Anmeldungen geben Sie bitte **“VOELKEL”** an.

## Teilnahmegebühr (exkl. 20% USt.)

Einschließlich Dokumentation, Mittagessen und Getränken pro Person:

Bei Anmeldung bis **21. Oktober 2016** € **2.795,-**  
Bei Anmeldung bis **11. November 2016** € **2.895,-**

## Veranstaltungsort

Die Veranstaltungen finden in Wien statt. Der genaue Veranstaltungsort wird noch bekannt gegeben.

## IIR Qualitätsgarantie

Ihre Zufriedenheit ist uns wichtig: Stellen Sie am ersten Veranstaltungstag bis 12:00 Uhr mittags fest, dass die gebuchte Veranstaltung nicht Ihren Erwartungen entspricht, so können Sie Ihre Teilnahme abbrechen und erhalten von IIR den vollen Betrag rückerstattet, oder Sie besuchen stattdessen eine andere gleichwertige Veranstaltung.

## Service und Kontakt



**Magdalena Ludl**, Customer Service  
Tel. +43 (0)1 891 59 – 0 | Fax +43 (0)1 891 59 – 200  
E-Mail: anmeldung@iir.at

Sie erhalten nach Eingang der Anmeldung Ihre Anmeldebestätigung und Ihre Rechnung. Bitte begleichen Sie den Rechnungsbetrag vor dem Veranstaltungstermin. Einlass kann nur gewährt werden, wenn die Zahlung bei IIR eingegangen ist. Etwaige Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor. | **Rücktritt:** Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Ihnen bei einem Rücktritt von Ihrer Anmeldung innerhalb von zwei Wochen vor der Veranstaltung die volle Tagungsgebühr verrechnen müssen. Eine Umbuchung auf eine andere Veranstaltung oder die Entsendung eines Vertreters ist jedoch möglich. Bitte berücksichtigen Sie bei Ihrer Planung: IIR behält sich bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungsbeginn die Absage vor. | Im Sinne einer leichteren Lesbarkeit sind manche der verwendeten Begriffe in einer geschlechtsspezifischen Formulierung angeführt. Selbstverständlich wenden wir uns gleichermaßen an Damen und Herren.