

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

Ihre Experten vor Ort:

- **Ing. Mag. Werner Groß**, Abg.z.Nationalrat, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater, Unternehmensberater
- **Mag. Manfred Kainz**, Wirtschafts- und Finanzredakteur, Communicationsbegleiter für KMU
- **Mag. Elisabeth Kohlenberger**, Kapitalmarktrechtsexpertin, FMA
- **Mag. Henriette Lininger**, Leiterin der Abteilung Issuers & Market Data Services an der Wiener Börse
- **Ing. Wolfgang Pröghl**, 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

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.

Kooperationspartner:

24. – 26. April 2017, Wien
www.iir.at/DPO

MODUL 1 Rechtliche Rahmenbedingungen

24. April 2017

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 Strategische Finanzierung

25. April 2017

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



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

15:30 – 17:00

Direct Public Offering in der Praxis

- Vergleich Börsegang (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 Pröglhög,
Certified Management Consultant, Certified
Supervisory Expert, Certified Rating Advisor,
Akkreditierter Berater für Bonitätsmanagement
und Controlling

11:00 – 15:00 (inkl. Mittagspause)

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

MODUL 3 Kommunikation**26. April 2017**

09:00 – 12:30

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
- Dos and Don'ts
- Interne und externe Nachbereitung
- Nach der Emission ist vor der Emission



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

12:30 – 13:30 Mittagspause

13:30 – 17:00 (inkl. Nachmittagspause)

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 Groß
Ing. Wolfgang Pröglhöf

16:45 **Verteilung der IIR-Teilnehmer Zertifikate**

17:00 Voraussichtliches Ende des Lehrgangs

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

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

JA, ich bestätige meine Teilnahme am Lehrgang:
„Direct Public Offering“ (21116) von 24. – 26. April 2017.

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	27. Jänner 2017	€ 1.995,-
Bei Anmeldung bis	31. März 2017	€ 2.095,-
Bei Anmeldung bis	24. April 2017	€ 2.195,-

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.