

AUSGEWÄHLTE ASPEKTE DES UNTERNEHMENS(VER)KAUFS, TEIL 3: DUE DILIGENCE UND CASE STUDY

Donnerstag, 18. April 2024, 17.30 Uhr

Müller Partner Rechtsanwälte GmbH, Rockhgasse 6, 1010 Wien

Wachstum beschleunigen, neue Märkte erschließen, die Nachfolge regeln – Unternehmens(ver)käufe gehören zu den wichtigsten unternehmerischen Entscheidungen. Aus Käufer:innensicht ist dabei enorm wichtig, das Zielunternehmen vor dem Kauf gut kennen zu lernen. Dazu nimmt man eine genaue Prüfung vor. In Teil 3 unserer Serie zum Unternehmenskauf widmen wir uns zunächst drei wichtigen Teilen der sogenannten „Due Diligence“. Dabei beleuchtet man die Zielgesellschaft aus diversen Blickwinkeln. Im Anschluss wechseln wir von der Theorie in die Praxis und hören in Form einer Case Study eines erfahrenen M&A-Beraters Details dazu, wie genau eine seiner erfolgreichen Transaktionen abgelaufen ist.

Überblick über die Inhalte:

- Allgemeiner Überblick: Warum Due Diligence und in welchem Umfang? Verschiedene Berichtsformate. Zusammenspiel zwischen Due Diligence und Gewährleistungen
- Legal Due Diligence
- Tax Due Diligence
- Financial Due Diligence
- Case Study: FotoFinder Systems, ein Familienunternehmen und Hidden Champion der Medizintechnik, holt sich Finanzinvestor an Board.

Im Anschluss stehen die Vortragenden für Fragen zur Verfügung.



RA Gernot Wilfling
Müller Partner Rechtsanwälte



Michael Felbinger
Rabel & Partner/Deloitte



Markus Dollinger
Rabel & Partner/Deloitte



Martin Kanatschnig
AQUIN

Anmeldungen bitte an events@mplaw.at. Die Veranstaltung wird physisch bei uns im Haus stattfinden.

Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

AQUIN

Rabel Partner
a Deloitte business