



HARALD BEYRER

Berater, Interimsmanager und Trainer

Geboren 17.01.1965
Nationalität: Österreich
Familie: verheiratet, 2 Kinder

FREIZEITAKTIVITÄTEN

Slow Food Reisen, Kultur,
Wandern, Radfahren,
Fitnessstraining und Fußball

EHRENAMTLICHE TÄTIGKEITEN

LIONS CLUB PREGARTEN
AISTTAL: Gründungspräsi-
dent 2011 – 2013 unseres
Clubs (Frauen und Männer)
aktuell 2023/24 wieder
Lions-Präsident

WIR FÜR BRUCKMÜHLE:
Gründungsmitglied und
Förderer dieser Kulturein-
richtung seit 2012.

MEINE MANAGEMENT AUF ZEIT-MANDATE

- Haberkorn
- Romberger (Tochter-
gesellschaft Swietelsky)
- HYPO NOE
- Umdasch –
The Store Maker
- Renault Aichlseder,
Klagenfurt
- Renault Mayerhofer,
Villach

 Technologiepark 17
4320 Perg

 +43 (0)676 84 64 50 13

 beyrer@habag.at

 www.habag.at

 www.linkedin.com/in/
harald-beyrer

PRAXISERFAHRUNGEN UND KOMPETENZFELDER

- Strukturierung und Umsetzung von Betriebsnachfolgeregelungen inkl. Unternehmensverkäufe und Coaching der Übergeber:innen und Übernehmer:innen
- Strategie- und Vertriebsberatung zur nachhaltigen Verbesserung der Umsätze, Ergebnisse und Unternehmenswerte
- Vorbereitung Betrieb für Due Diligence Phase
- Entwicklung Finanz-/Vorsorgestrategie für Übergeber:in und Übernehmer:in
- Workshops und Lehrgänge zur „Betriebsnachfolge“ und Führungsthemen

BERUFLICHE STATIONEN

SEIT Geschäftsführender Gesellschafter

2023 HABAG+ Nachfolgemangement GmbH, Perg

Die HABAG+ begleitet Unternehmer:innen beim Entwickeln der passenden Nachfolgelösung und der erfolgreichen Umsetzung bis zur Übergabe bzw. Verkauf.

SEIT Geschäftsführender Gesellschafter von beyrer consulting group, Linz

1994

Die beyrer consulting group wurde im Oktober 1994 von mir gegründet um Unternehmen in punkto Vertriebs- und Sales Performance zu Top Leistungen zu führen. Alle dafür erforderlichen Beratungs- und Coachingleistungen erhalten unsere Kunden fein aufeinander abgestimmt aus einer Hand.

2012 - Senior Manager Strategy & Sales, zeb Österreich, Wien

2014

In dieser Top-Funktion war ich ergebnisverantwortlich für den Ausbau des Geschäftsfeldes Strategy & Sales in Österreich.

1994 - Leiter Vertriebsausbildung Raiffeisen OÖ -

1999

TZ-Anstellung in der RLB/Privatbank OÖ, Linz

Diese neue Stabstelle wurde geschaffen um die Sales Performance aller Mitarbeiter:innen im Privatkunden- und Private Banking Vertrieb der Raiffeisenbankengruppe OÖ auszubauen.

1989 - Leiter Ausbildung und Vertriebsunterstützung,

1993

Raiffeisen Versicherungsdienst OÖ, Linz

Der RVD OÖ war für die Raiffeisengruppe OÖ der strategische und fachliche Ansprech-/Ausbildungspartner. In meiner Funktion war ich für die Ausbildung und die Entwicklung/Umsetzung spezieller Vorsorgelösungen für Freiberufler und Unternehmer:innen verantwortlich.

1980 - Regionaler Ausbildungsleiter für Raiffeisen OÖ

1988

Raiffeisen Versicherung, Wien

Gebietsleiter und Bankenbetreuer für Sparkassen in OÖ

Sparkassen Versicherung, Wien

Kaufmännische Ausbildung, OÖ Versicherung