

Erfolgsfaktoren am boomenden M&A-Markt

Der österreichische Transaktionsmarkt war im vergangenen Jahr auf Rekordkurs und alles spricht dafür, dass es in dieser Tonart weitergeht. 2017 flossen bei 345 Unternehmenskäufen 14,7 Milliarden Euro. Das ist ein sattes Plus von 37 Prozent im Vergleich zum Jahr 2016 und das höchste Deal-Volumen seit 2007.

Eine M&A-Aktivität stellt im Normalfall einen Meilenstein im Geschäftsleben dar und ist an wichtige Entscheidungsfaktoren geknüpft. Da die Kernkompetenzen vieler erfahrener Unternehmer nicht in diesen Bereichen liegen, greifen sie auf externe Hilfestellung zurück. Ein M&A-Berater ist auf Unternehmenszusammenschlüsse (Mergers) und Käufe (Acquisitions) sowie Verkäufe von ganzen Betrieben oder Betriebsteilen spezialisiert.

„Erfolg und Misserfolg von Unternehmenstransaktionen entscheiden sich über alle Phasen des Prozesses hinweg – von der Aufbereitung der Daten sowie Bereitstellung entsprechender Unterlagen über die realistische marktkonforme Bewertung bis hin zur Regelung und Prüfung aller vertraglichen Details“, erklärt Michael Rohrmair, Mitgründer und Geschäftsführer von Beacon Invest. Das Wiener Unternehmen fungiert als Bindeglied zwischen Investoren, die auf der Suche nach besonderen Veranlagungschancen sind, und Unternehmern, die ihren Betrieb oder Teile davon verkaufen möchten.

Je besser die Vorbereitung, desto höher der Verkaufspreis

Vertrauen zwischen dem Verkäufer und seinem M&A-Berater ist die wichtigste Voraussetzung für einen erfolgreichen Unternehmensverkauf. Gerade für mittelständische Unternehmen, wo der Verkauf oftmals eine bedeutende Lebensentscheidung für den Unternehmer darstellt, ist das wesentlich. Ein M&A-Berater bringt daher nicht nur ausgeprägte analytische Fähigkeiten und ein umfassendes Finanzwissen mit, er muss die

Interessen seines Kunden verstehen und in der Lage sein, offen und ehrlich über Möglichkeiten und Grenzen einer Transaktion zu sprechen.

Im breiten Feld der Investment-Möglichkeiten – seien es nun Firmenbeteiligungen, Firmenkäufe oder Investments in Immobilien – wird es zunehmend schwieriger, die richtigen Projekte, aber auch die richtigen Investoren zu finden. An erster Stelle steht die Frage, wie viel ein Unternehmen eigentlich wert ist oder wie ein möglichst hoher Wert am Markt erreicht werden kann. Hierbei spielen klassische betriebswirtschaftliche Kennzahlen eine genauso große Rolle wie das Aufgreifen wichtiger Details im Kleingedruckten. „Je besser die Vorbereitung, desto eher wird ein möglichst hoher Verkaufspreis erzielt. Auf der anderen Seite können hier eine Menge Zeit und Kosten gespart werden“, betont Rohrmair.

Qualität vor Quantität: DACH und gezielte Ansprache

Nachdem der Verkaufspreis eines Unternehmens festgelegt wurde, folgt die Suche nach einem geeigneten finanzstarken Käufer – gezielte Ansprache ist dabei der effizientere Weg als Überhäufung mit potenziellen Angeboten. Bei der Vermittlung von Verkäufern und Interessenten setzt Beacon Invest auf einen exklusiven Investorenkreis. Ein Erstgespräch soll entscheiden, ob eine Kooperation sinnvoll ist.

Bei regelmäßiger Kontaktpflege hat dies für Verkäufer den Vorteil, dass gute Kenntnisse über die Vorstellungen und Interessen von Investoren bestehen und so sehr schnell



Mergers-&Acquisitions-Experte Michael Rohrmair weiß, worauf es bei einer gelungenen Unternehmenstransaktion ankommt und in welchen Bereichen Stolpersteine liegen. Foto: Beacon Invest

die richtigen Anleger gefunden werden können. Zugunsten der Effizienz ist auch ein geografischer Fokus wie die DACH-Region, vorteilhaft: 2017 ging fast ein Drittel aller Transaktionen in Österreich auf das Konto deutscher Investoren. Ein weiteres Drittel wurde im eigenen Land abgewickelt. Dahinter folgten die Schweiz und die USA.

Da Unternehmenstransaktionen zumeist heikle Angelegenheiten sind, ist Diskretion oberstes Gebot. „Wir haben uns bewusst dazu entschlossen, nur denjenigen öffentlich zu machen, der es auch möchte“, so Rohrmair. <

Mit Blick über den Zahlenrand.