

Generations-Folge

Engagierte Unternehmer sind der pulsierende Motor der Volkswirtschaft - Das gilt auch für Österreich.
Die Beteiligung-Nachfolgemesse leistet einen wertvollen Beitrag, dieses Antriebssystem in Schwung zu halten.

Die Beteiligung-Nachfolgemesse bietet seit Jahren einen wichtigen Informationsaustausch zwischen jenen, die ihr Unternehmen übergeben wollen, und denen, die den Schritt ins Unternehmertum wagen wollen. Beides ist wichtig und sollte möglichst frühzeitig in Angriff genommen werden. Die Übergabe von Unternehmen bedarf einer sehr sorgfältigen Vorbereitung, die in Österreich leider in allzu vielen Fällen nicht gewährleistet ist.

POTENZIAL VORHANDEN

Dabei gibt es in unserem Land ausgezeichnete Unternehmer, talentierte Arbeitskräfte, genügend Kapital und auch exzellente Berater, vom Marktforscher über Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Unternehmensberater bis hin zu Marketingexperten, die alle zusammen einen wichtigen Beitrag für eine professionelle Unternehmensübergabe leisten können und müssen. Ebenso wichtig für erfolgreiche Übergabeprozesse sind natürlich auch hochwertige und topaktuelle Wirtschaftsinformationen, wie sie etwa das WirtschaftsBlatt täglich bietet. Nur gut informierte Unternehmer haben in dieser schnelllebigen Zeit, die Möglichkeit, Chancen im In- und Ausland zu erkennen und dann auch wahrzunehmen. Dass innovative Unternehmer, egal ob sie Klein- und Mittelbetriebe oder große Firmen leiten, auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten höchst erfolgreich sein können, zeigen jährlich die Gewinner im Wettbewerb Austria's Leading Companies oder die Siegerunternehmen im Wettbewerb "Die besten Familienunternehmen Österreichs" - beides Wettbewerbe, die vom WirtschaftsBlatt jährlich durchgeführt werden.

MENTORENFUNKTION

Daher engagiert sich das WirtschaftsBlatt auch heuer wieder für die "Beteiligung-Nachfolgemesse" und wünscht allen, die diese Informationsmesse nutzen, den bestmöglichen Erfolg. Gescheiterte Unternehmensübergaben bedeuten letztendlich eine Wertvernichtung für die gesamte Volkswirtschaft. Nur erfolgreiche Nachfolgen garantieren, dass die Werte, die ein Unternehmen ausmachen, nicht nur erhalten, sondern auch gesteigert werden können. Solide und aktuelle Information kann dazu einen wertvollen Beitrag leisten. Diesen Erfolg wünsche ich all jenen tausenden Übergebern und Übernehmern von Betrieben, die Österreich in den kommenden Jahren dringend braucht.

Mag. Erwin J. Frasl

Beteiligung Nachfolgemesse

15 | 11 | 2002

Die Fachmesse für
Unternehmensnachfolge
Übergabe & Beteiligung

Wirtschaftskammer Österreich
1045 Wien, Wiedner Hauptstraße 63
Infoline: 01/368 40 62

www.nachfolgemesse.at
www.beteiligung.at

sponsored by:

DORDA BRUGGER & JORDIS
RECHTSANWÄLTE

MAG
An Diplomat-Partner

Begleitveranstaltungen: 10.00 - 18.00h
Eintritt: € 15,-

WirtschaftsBlatt

LB
WIRTSCHAFTSBLATT

HERNSTEIN
WIRTSCHAFTSBLATT PARTNER

TPA

Bank Austria
Creditanstalt Private Equity

Börsen-Kurier

MAC

MARKETING
KOMMUNIKATION

HITZINGER

WVA
WIRTSCHAFTSBLATT

Die ganze Wahrheit

Unternehmensnachfolgen sind – genauso wie Unternehmensneugründungen – ein natürlicher Bestandteil im Lebenszyklus von Unternehmen.

Die Tatsache, dass diesem Phänomen seit geraumer Zeit erhöhte Aufmerksamkeit gewidmet wird, ist darauf zurückzuführen, dass, im Vergleich zu früher, ein erhöhter Anteil der Unternehmen vor dieser Herausforderung steht. Dies trifft jedoch nicht nur für Österreich, sondern auch auf andere europäische Länder zu. In der Dekade 2001 bis 2010 stehen rund 52.000 österreichische Klein- und Mittelbetriebe mit insgesamt rund 440.000 Beschäftigten vor der Herausforderung, die Unternehmensübergabe bzw. -nachfolge erfolgreich zu meistern. Dies entspricht in etwa einem Viertel aller heimischen Unternehmen bzw. rund 17 % der Arbeitsplätze der gewerblichen Wirtschaft. Die Tatsache, dass mehr als 60 % der zur Übergabe anstehenden Betriebe weniger als fünf unselbstständig Beschäftigten einen Arbeitsplatz bieten, zeigt, dass hauptsächlich kleinere Unternehmen von der Nachfolgeproblematik betroffen sind.

Viele bestehende Arbeitsplätze können also durch die Bewältigung der Unternehmensnachfolge gesichert werden. Gegenüber den früheren Potenzialschätzungen hat sich der Anteil der betroffenen österreichischen Unternehmen etwas verringert. Dies ist nicht zuletzt auf die erhöhte Anzahl von Betrieben, in denen die Unternehmensnachfolge in den letzten Jahren stattgefunden hat, zurückzuführen: Im Durchschnitt der Jahre 1993 – 2001 fanden rund 4.500 Unternehmensnachfolgen p. a. statt, wobei gerade in den letzten Jahren (seit 1998) eine erhöhte Dynamik festzustellen war.

Es zeigt sich jedoch auch, dass rund 18 % der möglichen Unternehmensnachfolgen nicht realisiert werden (können). Diese nicht realisierten Unternehmensnachfolgen sind Folge unzureichender Attraktivität entweder des konkreten Unternehmens oder aber der gesamten Branche. Die Gründe dieser fehlenden Attraktivität sind vor allem auf Branchenebene in dem in den letzten Jahren beschleunigten Strukturwandel der österreichischen Wirtschaft und auf Unternehmensebene in der nicht zu friedensstellenden betriebswirtschaftlichen Situation zu sehen.

Von jenen Unternehmen, bei denen die Unternehmensnachfolge stattgefunden hat, sind rund 96 % fünf Jahre nach der Unternehmensnachfolge noch am Markt tätig. Dadurch ergibt sich eine Drop Out Rate, die deutlich unter jener von Unternehmensneugründungen (rund 25 %) liegt. Dies zeigt – neben den bereits eingangs erwähnten Arbeitsmarkteffekten – welchen wichtigen Beitrag Unternehmensnachfolgen zur dynamischen wirtschaftlichen Entwicklung eines Staates leisten. Im Jahr 2001 waren rund 52 % der Unternehmensnachfolgen altersbedingt (unter altersbedingten Unternehmensnachfolgen werden nur jene verstanden, bei denen der Unternehmer die Altersgrenze für die gesetzliche Alterspension

erreicht haben – also 65 Jahre bei Männern und 60 Jahre bei Frauen) und 48 % vorzeitig bzw. anlassbedingt. Diese 48 % verteilen sich wie folgt:

- 31 % aus wirtschaftlichen oder sonstigen, auch familiären, Gründen
- 8 % Frühpension
- 9 % auf Grund unplanbarer Ereignisse wie Unfall, Tod oder Gesundheitsproblemen des Unternehmers.

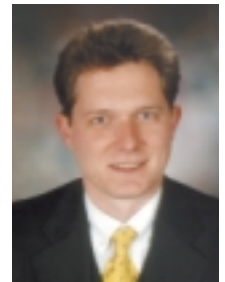
Der Anteil der Unternehmensnachfolgen innerhalb der Familie ist deutlich rückläufig – bereits rund ein Drittel der Unternehmensnachfolgen im Jahr 2001 fand außerhalb der Familie statt. Im Familienkreis ist die Schenkung die häufigste Form der Nachfolge, bei der Übergabe außerhalb der Familie überwiegt der Verkauf an externe Dritte. Bei der überwiegenden Anzahl der Unternehmensübergaben (rund 80 %) gibt es lediglich einen, bei dem restlichen Fünftel mehrere Nachfolger. Allerdings ist auch in diesen Fällen meist nur eine Person ins Tagesgeschehen des Unternehmens eingebunden, die anderen haben in der Regel ausschließlich die Rolle des Anteilseigners inne.

Das Durchschnittsalter der Nachfolger beträgt 35 Jahre und liegt somit etwas über dem Durchschnittsalter der Unternehmensneugründer. Dies ist vor allem darauf zurückzuführen, dass der Anteil der Nachfolger, die vor Erreichung des 30. Lebensjahres den Betrieb übernehmen, deutlich geringer ist als bei Unternehmensneugründern.

Die wesentlichen Motive für den Antritt der Nachfolge stellen der Wunsch nach Selbstständigkeit, die Familientradition sowie die Sicherung des Fortbestands des Unternehmens bzw. der Arbeitsplätze dar. Verglichen mit Unternehmensgründern sind die Vermögensbildung bzw. die Selbstverwirklichung weniger prioritär.

Wie anfangs angesprochen, steht in der nächsten Dekade rund ein Viertel der Unternehmen vor der Herausforderung, die Unternehmensübergabe bzw. -nachfolge erfolgreich zu meistern. Eine Analyse der Betroffenheit zeigt, dass gerade in jenen Branchen, deren Attraktivität (gemessen an quantitativen Faktoren wie etwa der nachhaltigen Ertragskraft) untermittelt ist, ein überdurchschnittlich hoher Anteil von Unternehmen zur Unternehmensnachfolge ansteht.

Hierbei handelt es sich häufig um "traditionelle" Branchen bzw. Branchen, die in den letzten Jahren einem deutlichen Restrukturierungs- und Redimensionierungsprozess unterworfen waren. In diesen Sektoren sind viele Unternehmer bemüht, den Betrieb zumindest bis zur Erreichung des frühestmöglichen pensionsfähigen Alters fortzuführen, da sich vielfach keine wirklichen Alternativen zur selbstständigen Tätigkeit bieten. Vor diesem Hintergrund ist ein Teil der nicht stattfindenden Unterneh-



Mag. Peter Voithofer,
österreichisches Institut
für Gewerbe- und
Handelsforschung

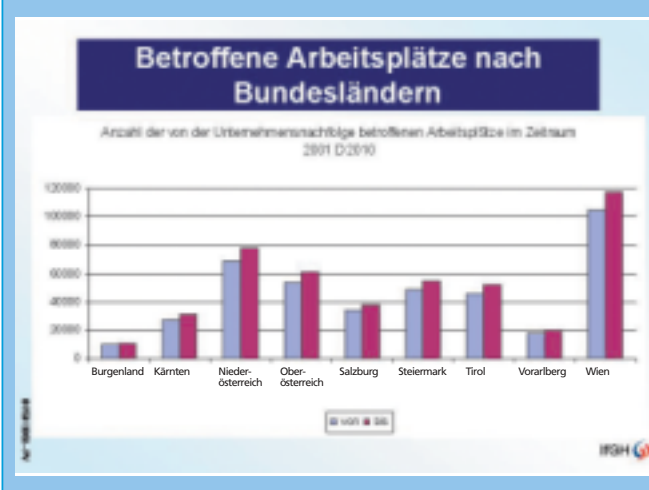
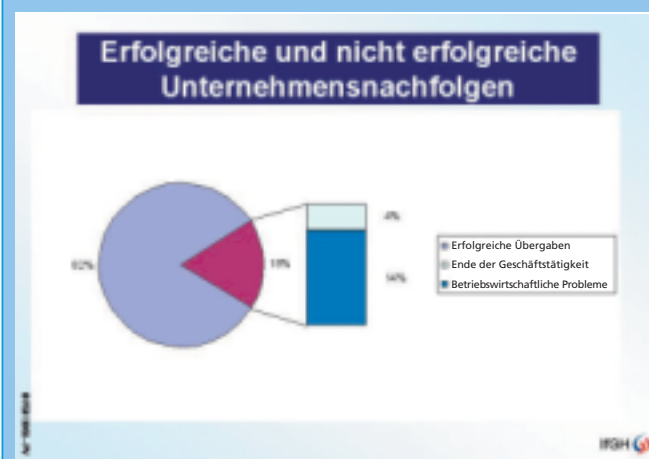
mennachfolgen auch als notwendiger Strukturwandel der Wirtschaft zu sehen. Allerdings haben Unternehmer, die in diesen Branchen tätig werden, eine größere Herausforderung zu meistern als in anderen Branchen. Hier kommt einem klaren Unternehmenskonzept sowie einer eindeutigen Positionierung am Markt besondere Bedeutung zu.

In den letzten Jahren wurde eine Reihe von Maßnahmen sowohl im Bereich der gesetzlichen Rahmenbedingungen wie auch im Bereich der „soft aid“ gesetzt, die unmittelbar oder mittelbar eine Erleichterung der Unternehmensnachfolge bewirken. Hervorzuheben sind hier die jüngsten Novellen hinsichtlich des NEUFÖG (Neugründungs-Förderungsgesetz) und des AVRAG (Arbeitsvertragsrechts-Anpassungsgesetz) 11 bzw. im „soft aid“-Bereich die Intensivierung der Aus- und Weiterbildungsaktivitäten. Bei den Unterstützungsmaßnahmen hat Österreich im internationalen Vergleich eine Vorreiterrolle inne.

Wie nutzbringend diese Maßnahmen sind, zeigt die steigende Anzahl an Unternehmensnachfolgen. Dennoch könnten diese Maßnahmen noch weiter verstärkt und ausgebaut werden. Hier sind insbesondere folgende Punkte erwähnenswert:

- Fokussierung der Sensibilisierungsmaßnahmen auf die Mikrobetriebe mit weniger als 10 Beschäftigten bzw. Einzelunternehmungen und Personengesellschaften, da diese am häufigsten mit der Nachfolgeproblematik konfrontiert sind;
- Verbesserung der Transparenz hinsichtlich der Märkte für Unternehmensnachfolgen sowie der Unterstützungsmaßnahmen, z. B. durch Einrichtung eines „One-Stop-Shops“;
- Aufnahme der Thematik „Unternehmensnachfolge“ in die Curricula der schulischen Ausbildung bzw. im dualen Ausbildungssystem.

Zudem könnte das Konzept der Übergabefähigkeit als Instrument der strategischen Unternehmensplanung verstanden werden, das u. a. in Beratungsprogrammen Eingang finden sollte. Weiteres Potenzial für Erleichterungen zeigt sich in Bezug auf die Rahmenbedingungen von Unternehmensnachfolgen (z. B. Befreiung von der Kreditvertragsgebühren). Die Verwirklichung derartiger Maßnahmen würde einen weiteren Schritt darstellen, Österreich noch offener für Unternehmensnachfolgen und unternehmerfreundlicher zu gestalten.



Beteiligung Nachfolgemesse

15 | 11 | 2002

Die Fachmesse für Unternehmensnachfolge, Übergabe & Beteiligung
Wirtschaftskammer Österreich, 1045 Wien, Wiedner Hauptstr. 63
Infoline: 01/368 40 62, www.nachfolgemesse.at

BEGLEITVERANSTALTUNG ZUR MESSE		
10:00h	Mag. Eva Prader, Nachfolgemesse Dr. Johann Höbart, Beteiligung	Eröffnung
10:15h	Mag. Alexander Löwenstein, Hernstein International Management Institute	„Wenn Familienmitglieder als Nachfolger antreten – Problematik des Führungswechsels in Familienbetrieben“
11:00h	Dr. Karl Fröstl, u n i c o Unternehmensberatung u. Industrieconsulting GmbH	„Basel II – Ratespiel oder Rating Game? Erfolgreiche Strategien in der Finanzierung von KMUs“
11:45h	Mag. Martin Walka, MFAG Mittelstandsfinanzierungs-AG	„Management Buy Out - erfolgreiches Instrument zur Lösung der Nachfolgefrage!“
12:30h	Mittagspause	
13:00h	Stb. Wolfgang Obermaier, LBG Wirtschaftstreuhand & Mag. Gernot Essl, LBG Consulting GmbH	„Steuerliche und betriebswirtschaftliche Aspekte der Betriebsübergabe“
13:45h	Mag. Nikolaus Vogt Dorda, Brugger & Jordis	„Rechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge - Vermeidung von Haftungsfällen“
14:30h	Herbert F. Morth GF VC-Invest.com Beteiligungs GmbH	Finanzieller „Lichtblick“
15:15h	Ing. Anton Kutschner, EK Mittelstandsfinanzierung AG	
16:00h	Dr. Manfred Philipp, Dr. Peter Reiner, Hans Staritzbichler, MAC-Merger&Acquisition Consulting GmbH	„Sicherheit für Ihre Unternehmensnachfolge“
16:45h	Mag. Kurt Leutgeb, Austria Wirtschaftsservice GmbH	„Die Programme der Austria Wirtschaftsservice GmbH für Gründer und Übernehmer“
17:30h	Dr. Johann Höbart TPA Corporate Finance Consulting GmbH	„Mezzaninkapital - Alter Wein in neuen Schläuchen o. doch eine tatsächlich brauchbare Finanzierungsalternative?“
18:00h	Vortragsende	

Ziele der Messe

- Kapitalsucher, Jungunternehmer und Unternehmen am Sprung in neue Dimensionen werden mit Venture Capital, Private Equity, Business Angels und/oder strategischen Investoren zusammengeführt;
- Zur Übergabe anstehende Betrieben werden bei der Messe in anonymisierter Form präsentiert und Nachfolgersuchende Unternehmer mit potenziellen Nachfolgern in einem diskreten Kommunikationsprozess zusammengeführt;
- Zahlreiche Informations-, Beratungs- und Förderinstitutionen aus den Bereichen Beteiligung und Unternehmensnachfolge werden im Rahmen der Beteiligung & Beteiligung-Nachfolgemesse vorgestellt;

Somit wird eine Plattform all jener, die sich mit den Themen Unternehmensnachfolge und Beteiligung befassen, geschaffen, um auf dieser Basis die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu fördern und letztendlich diese ebenso wie zahlreiche Arbeitsplätze zu sichern;

ELEMENTE DER BETEILIGUNG & NACHFOLGEMESSE:

- Vorträge und Workshops zu unterschiedlichen Aspekten der Beteiligung sowie der Unternehmensnachfolge;
- Einzelvorstellung der Kapitalsucher in Form von Kurzpräsentationen;
- Einzelgespräche der Kapitalsucher mit Investoren;

- Multimediapräsentationen von zur Übergabe anstehender Betriebe;
- Fachvorträge von Experten aus den Bereichen Unternehmensbeteiligung und Betriebsübergabe;

EINZELABLAUF:

Am Veranstaltungstag hält jeder Kapitalsucher vor den potenziellen Investoren eine mit Experten vorbereitete, auf die Kerninteressen der Investoren zugeschnittene Kurzpräsentation. Davor und danach werden Einzelgespräche mit Investoren geführt, die Interesse an den Projekten bekunden.

Die Teilnahme als Kapitalsucher kostet € 2.000,-.

Zur Übergabe anstehende Betriebe aller Branchen werden den ganzen Tag hindurch potenziellen Nachfolgern in Form von anonymisierten Multimediapräsentationen vorgestellt. Interessierte Besucher erhalten Handouts und anonymisierte Profile über die gezeigten Betriebe. Alle zur Verfügung gestellten Daten werden selbstverständlich streng vertraulich behandelt.

Sowohl Unternehmer als auch potenzielle Nachfolger können sich vor Ort in der Nachfolgedatenbank der d+p registrieren lassen. Nach der Messe werden sämtliche Kontakte selektiert, die Interessenten zu Erstgesprächen geladen. Erst bei Qualifizierung erfolgt das Name-Clearing bzw. der persönliche Kontakt mit dem Unternehmer.



Mag. Barbara Jäger, d+p Marketing + Kommunikation GmbH, Projektleitung Nachfolgemesse

Die Teilnahme der Nachfolgersuchenden Unternehmen an der Messe kostet € 537,- (Multimediapräsentation bei der Messe, Datenbankregistrierung und Vermittlungen für ein Jahr).

Im Rahmen der Begleitveranstaltungen halten die Experten der ausstellenden Firmen und Institutionen Vorträge zu steuerlichen, rechtlichen bzw. finanzierungstechnischen Aspekten von Betriebsübergabe, Unternehmensnachfolge und Beteiligung, zu Themen wie Wirtschaftsmediation, Management-Buy-In (MBI) und Management-Buy-Out (MBO), Venture Capital, Private Equity, Corporate Finance, etc. Aktueller Themenschwerpunkt der diesjährigen Beteiligung & Beteiligung-Nachfolgemesse ist Basel II. Förderstellen, VC-Gesellschaften und sonstige Finanzdienstleister und Fachberater stellen sich vor. Im Rahmen der Büchermesse präsentieren und verkaufen Verlage Publikationen und Buchtitel zu den Themen Unternehmensnachfolge, Betriebsübergabe und Beteiligung.

Wege und Möglichkeiten der optimalen Vorbereitung



Mag. Alexander Löwenstein, Hernstein International Management Institute

Mag. Alexander Löwenstein ist Managementtrainer, Organisationsberater und Coach am Hernstein International Management Institute. Er beschäftigt sich seit vielen Jahren in seiner Funktion als Leiter des Hernstein Business Successor (Lehrgang für Unternehmensnachfolger von Familienbetrieben) mit der Thematik der Ausbildung von Nachfolgern in Familienbetrieben.

Eine optimale Vorbereitung auf die Unternehmensnachfolge beginnt in führenden Familienbetrieben Europas idealtypisch mit der richtigen schulischen Ausbildung, gefolgt von Wanderjahren, am besten mit Führungserfahrung in fremden Unternehmen der gleichen Branche, Auslandsaufenthalte zur Entwicklung der eigenen Persönlichkeit in fremdem Umfeld, selbstständige Leitung von Mitarbeitern und Projekten, Managementausbildung als laufende Ergänzung. Es lohnt sich, zu fragen, wo man sich bisher als Führungskraft oder Unternehmer bewiesen hat. Kennt man die Situation des Unternehmens und die wichtigsten Probleme, die es anzugehen gilt? Was wird man anders machen als Vater/Mutter und wofür wird man sie benötigen? Um wirklich rational entscheiden zu können, ist es sinn-

voll, die eigenen Alternativen zur Übernahme des elterlichen Unternehmens zu prüfen. Last, but not least, geht es um eine sinnvolle und realitätsbezogene Einschätzung der eigenen Qualifikation und Lernfelder.

Eine optimale Vorbereitung von Unternehmensnachfolgern in Familienbetrieben bietet der Lehrgang "Hernstein Business Successor" des Hernstein International Management Institutes, der im Frühjahr 2003 beginnt.

d+p marketing+kommunikation - die Initiatoren und Organisatoren der Messe - und der TPA- Corporate Finance Consulting werden Nachfolgersuchende Unternehmer bzw. Kapitalsucher in einem Vorbereitungseminar und in Einzelgesprächen mit der finanziellen, rechtlichen, betriebswirtschaftlichen, organisatorischen und psychologischen Problematik einer Beteiligungsernahme oder Finanzpartnerschaft bzw. einer Betriebs-

übergabe oder Betriebsnachfolge vertraut gemacht. Wichtige Vorbereitungen:

- gut strukturiertes Firmenprofil bzw. Firmenmemorandum erstellen (lassen)
- strategische Ausrichtung hinterfragen (Spezialisierung auf Nischen, Produktdiversifikation, etc. möglich?)
- MBO -Management /Mitarbeiter Buy Out andenken
- technische Ausstattung (insbesondere EDV) auf aktuellen Stand der Technik bringen/prüfen
- Partnerschaften und Kooperationen eingehen und daraus entstehende Synergien nutzen
- Rechtzeitig über diesen Prozess nachdenken und handeln

Idealerweise sollten sich Übergeber und Nachfolger über den Prozessablauf und über mögliche Beratung und fachmännische Begleitung im Prozess der Unternehmensübertragung im vorhinein informieren.

DORDA BRUGGER & JORDIS

RECHTSANWÄLTE

Wir sind deshalb eine der größten Anwaltskanzleien Österreichs, weil wir bei

DORDA BRUGGER & JORDIS

- Experten auf höchstem Niveau sind.
- über bestehende Grenzen hinaus denken.
- den Teamgedanken leben.

Unsere Klienten schätzen:

rasche, verständliche und praktikable Lösungen.

DR KARL LUEGER-RING 12, A-1010 WIEN
TELEFON +43-1-533 47 95-0, FAX +43-1-533 47 97,
E-MAIL: OFFICE@DBJ.AT, INTERNET: WWW.DBJ.AT

DORDA BRUGGER & JORDIS
RECHTSANWÄLTE



Traum und Wirklichkeit – Basel II

Eines ist sicher: Die Nachfrage nach Eigenkapital-Beteiligungen wird steigen. Die Banken müssen hohe Finanzierungspotential und hohe Risiken, wie sie beispielsweise bei jungen und stark wachsenden Unternehmen auftreten können, sowie MBO/MBI Transaktionen erkennbar reduzieren. Unternehmen werden sich dagegen nicht wehren können und nach alternativen Finanzierungen, wie beispielsweise Beteiligungskapital, suchen. Für die Private Equity Industrie stellt sich allerdings die grundsätzliche Frage: Sind die Unternehmen, die die schlechtesten Risiken haben, wirklich die gesuchten Akquisitionskandidaten?



Mag. Martin Walka
Vorstand der MFAG - Mittelstandsfinanzierungs-AG
sieht in Basel II einen möglichen Wachstumsfaktor für die Private Equity Industrie.

Nach meiner Einschätzung ändert sich bei der Projektbeurteilung wenig. Weiterhin wird die selektive Auswahl, Bewertung und gründliche Due Diligence den Erfolg der Private Equity Industrie bestimmen. Das veränderte Finanzierungsklima wird sich aber sich positiv den Private Equity Markt auswirken.

EINSATZMÖGLICHKEITEN VON VENTURE CAPITAL / PRIVATE EQUITY

Die wichtigsten Beteiligungsanlässe sind Expansionsfinanzierung sowie Buy-Out-Transaktionen bei einem Wechsel in der Gesellschafterstruktur.

Das heißt, eine Eigenkapital-Beteiligung kann einerseits für die Verstärkung der Kapitalbasis zur Finanzierung von Wachstumsprojekten dienen. Dies gilt gleichermaßen für junge Unternehmen (Start up - Finanzierung) wie auch mittelständische Unternehmen etwa zur internationalen Expansion, Einführung einer Produktinnovation oder Übernahme eines anderen Unternehmens.

Andererseits kann bei zumeist mittelständischen und großen Unternehmen durch eine Eigenkapital-Beteiligung der Verkauf eines Unternehmens im Rahmen einer Nachfolgeregelung, bei einem Spin-off aus Konzernen oder beim Ausstieg von einzelnen Gesellschafter-Gruppen ermöglicht werden.

DIE ANFORDERUNGEN AN EIN KAPITALSUCHENDES UNTERNEHMEN

Wesentliches Kriterium ist das Wertsteigerungspotential des Unternehmens, ob durch eine Umsatz- und Ertragssteigerung oder eine hohe Schuldentilgungskraft. Nur durch die Wertsteigerung erreicht der Kapitalgeber (hoffentlich) letztendlich seine Rendite.

Um beteiligungsfähig zu sein, muss das Unternehmen weiters über transparente Organisationsstrukturen verfügen, um so für einen Eigenkapital-Partner den notwendigen Einblick zu ermöglichen.

Ein wesentliches Kriterium für eine Beteiligungsentscheidung stellt letztendlich auch das Vertrauen in die Fähigkeiten des Unternehmers und seines Führungsteams die Pläne umzusetzen und die gemeinsamen Ziele zu erreichen

BEDEUTUNG DES THEMA EXIT FÜR BETEILIGUNGSGESELLSCHAFTEN?

Private Equity Fonds verlangen das Kapital von zumeist institutionellen Investoren wie Versicherungen und Banken und müssen für ihre Kapitalgeber mittelfristig attraktive Renditen erreichen. Garantieren soll dies die Wertsteigerung der einzelnen Beteiligungsunternehmen. Nur über den Exit, d.h. die Abgabe der Beteiligung, wird die Wertsteigerung letztendlich realisiert.

Natürlich kann man den Zeitpunkt für den Ausstieg und die Art der Anteilsabgabe nicht im Vorhinein eindeutig festlegen. Es ist aber für das Unternehmen wie die Private Equity-Gesellschaft wichtig, dass

schon bei Einstieg des Eigenkapital-Partners ein grundsätzliches Verständnis über den Zeitpunkt und die Art des Exits besteht.

DIE EFFEKTE EINER PRIVATE EQUITY FINANZIERUNG.

Durch den Eigenkapital-Partner erhält das Unternehmen zunächst einmal die benötigte zusätzliche Liquidität zur Umsetzung seiner Vorhaben. Die Beteiligung bewirkt jedoch eine höhere Bonität bei Banken und Förderstellen sowie mehr Vertrauen von Kunden und Lieferanten.

Gerade für junge Unternehmen, aber auch mittelständische Familienbetriebe, bringt der „richtige“ Eigenkapital-Partner jedoch auch eine aktive Unterstützung und zusätzliche Expertise, um insbesondere auch schwierige Situationen im gemeinsamen Interesse leichter zu bewältigen.

AUSWAHL DES „RICHTIGEN“ EIGENKAPITAL-PARTNERS

Wie in jeder Partnerschaft ist gerade bei der Beteiligung eines Venture Capital/Private Equity Fonds wesentliches Entscheidungskriterium für die derzeitigen Gesellschafter, ob ein gemeinsames Verständnis über die weitere Unternehmensstrategie besteht. Nur wenn dies gewährleistet ist und alle Beteiligten an einem Strang ziehen, kann ein Erfolg erreicht werden.

Weiters wichtig ist natürlich das Beteiligungsmodell, d.h. die

Art der Beteiligung, die Bewertung, die Exit-Regelungen, aber auch welche Rolle der Eigenkapital-Partner einnehmen will und kann (Mitbestimmung, Netzwerk, Unterstützung).

Letztendlich zählt aber gerade auch bei der Auswahl eines Eigenkapital-Partners die persönliche Vertrauensbasis zwischen den handelnden Personen, kurz gesagt, ob „die Chemie stimmt“.

VORTEIL EINES MBO FÜR DIE LÖSUNG DER NACHFOLGEFRAGE.

Eine in vielen Fällen sinnvolle Lösungsmöglichkeit für die Unternehmensnachfolge stellt die Weitergabe des Unternehmens an Manager aus dem Unternehmen im Rahmen eines Management Buy Out (MBO) dar. Damit ist die Unternehmenskontinuität am besten gewährleistet, die bestehende Struktur und Kultur bleibt bestehen. Ein industrieller Käufer würde vielleicht Standorte schließen und Mitarbeiter entlassen, bei einem MBO der Übergeber kann einen angemessenen Verkaufspreis realisieren.

Für den übernehmenden Manager (oder das Management-Team) besteht die interessante Möglichkeit in die Unternehmerrolle in einem Unternehmen zu gelangen, dessen Stärken und Schwächen man sehr gut kennt und dessen Entwicklung man bereits in der Vergangenheit wesentlich mitbestimmt hat.

FINANZIERUNGS-STRUKTUR BEI EINEM MBO

Dr. Peter Reiner
MAC Merger & Acquisitions Consulting GmbH

12 Gebote für die Unternehmensnachfolge

- Ausreichende Zeit für den gesamten Verkaufsvorgang: zwischen Übergabeentscheidung und tatsächlicher Übergabe sollten 3 Jahre liegen
- Klärung der Unternehmensverhältnisse: Beachten von steuerlichen, juristischen und familiären Fragen
- Anfertigung eines detaillierten Firmenexposees
- Aufstellung eines Stufenplans
- Festlegung einer ausreichend großen Zielgruppe
- Wahrung der Anonymität: Käufersuche und Vorauswahl sollte von Dritten (M&A-Beratern) durchgeführt werden
- Verhandeln mit möglichst mehreren Kaufinteressenten
- Zügige Gestaltung der Verkaufsverhandlungen
- Unterstützung der potentiellen Käufer: offene Beantwortung aller Fragen und Zurverfügungstellung aller erforderlichen Informationen
- Betonung der gemeinsamen Interessen
- Kooperationsbereitschaft
- Bewahrung einer realistischen Sicht der Dinge: insbesondere hinsichtlich Unternehmensbewertung sowie Zukunftsperspektiven



Friedrich Hitzinger - Partner der Versfinanz

Seit Monaten wird über Basel II diskutiert. Es wechseln sich positive und negative Nachrichten ab. Unter Basel II werden die Eigenkapitalvorschriften für Kreditinstitute den mittlerweile geänderten Erfordernissen angepasst. Die durch den Basler Ausschuss erarbeiteten Vorschläge werden in der Folge in das EU - Rechtssystem übernommen. Das gesamte Procedere soll bis 2005 abgeschlossen sein.

Insgesamt wird das Basler Papier zur Folge haben, dass ab 2005 das Risiko jedes einzelnen Kreditengagements an-

ders als bisher einzuschätzen sein wird, wobei dem Eigenkapital in verschiedenster Form eine nicht unbedeutende Rolle zukommt. Die Kreditbedingungen für Unternehmen werden durch die in Basel erarbeiteten Vorschläge nicht gerade leichter. Zum Unterschied von kapitalmarktbedingten Zinsveränderungen ist es bei den geplanten Regelungen möglich, Maßnahmen, welche die Auswirkungen der erwarteten Verteuerung der Fremdmittel mildern können, zu ergreifen.

Unsere Aufgabe ist es nun, die Zinsen der Banken, die Nebenspesen und Abwicklung zu vergleichen, die Konditionen zu verhandeln und so dem Kunden zu günstigeren Krediten zu verhelfen. Als UNABHÄNGIGE Finanz-Versicherungsberater/makler überprüfen wir bestehende Verträge und Versicherungspolizzen, und zwar vor allem für Kommunen, Steuerberater und Betriebe. Wir erarbeiten für unsere Auftraggeber ein Deckungskonzept und zeigen dabei Deckungslücken auf bzw. machen Vorschläge, wie diese am effektivsten be-

seitigt werden können. Weiters analysieren wir das bestehende Prämienniveau und verhelfen so unseren Kunden zum besten Preis-/Leistungsverhältnis.



Dr. Ewald Grünzweig, Leiter der Abteilung Export- und Investitionsfinanzierung in der Bank Austria Creditanstalt:

Auch die Zeit in die Erstellung Ihrer Jahresabschlüsse und die Unternehmensplanung ist gut investiert. Sie versetzt Ihre Hausbank in die Lage, die Geschäftsbeziehung Ihrer Bonität entsprechend zu gestalten. Diese Entwicklung wird sich in Zukunft noch weiter verstärken.



Die Finanzierung eines Unternehmenskaufs übersteigt in der Regel die Möglichkeiten des Management, weshalb einerseits ein wesentlicher Teil der Unternehmenskaufes fremdfinanziert wird, mit dem Vorteil der Hebelwirkung von Fremdkapital (Leverage Effect), andererseits vielfach auch ein privater oder institutioneller Eigenkapital-Investor beigezogen wird.

Idealtypisch stellt sich die Finanzierungsstruktur eines MBO folgendermaßen dar:

- Eigenkapital (Management / Private Equity Fonds): 20 - 30%
- Mezzanin-Finanzierung (z. B. Gesellschafterdarlehen, Stundung Verkäufers): 20 - 30%
- Bankenfinanzierung: 40 - 60%

BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE VORAUSSETZUNGEN FÜR EIN ERFOLGREICHES MBO?

Grundsätzlich kann auf diese Frage geantwortet werden: Ein MBO kann dann erfolgreich finanziert werden, wenn das Unternehmen in den nächsten Jahren einen ausreichenden Cash-Flow erwirtschaftete, um zügig die Kaufpreisfinanzierung (Fremdkapital und Mezzanin-Kapital) zu tilgen. Dies ist unter folgenden Rahmenbedingungen wahrscheinlich:

- stabile, gute und planbare Marktposition in „normaler“ Branche
- nicht betriebsnotwendiges Vermögen, freie Sicherheiten

und geringe Verschuldung
■ gute Ertragslage und geringer Investitionsbedarf

ANFORDERUNGEN AN DAS ÜBERNEHMENDE MANAGEMENT

Wesentlicher Eckpfeiler eines erfolgreichen MBOs ist aber der übernehmende Manager oder das Management-Team, wobei in der Regel einem Team der Vorzug zu geben ist.

Das Management muss neben der bisherigen Aufgabe auch die Unternehmer-Rolle übernehmen wollen und können. Weiters muss das Ausscheiden des bisherigen Unternehmers aus dem Management verkräftet werden.

Der Wechsel zum Unternehmer und das damit verbunden persönliche finanzielle Risiko können – vor allem wenn nicht alles plangemäß läuft – zu gewaltigen Belastungen führen. Das Management sollte daher über ausreichend Erfahrungen und Routine verfügen. Wichtig sind auch ein gutes Betriebsklima und eine gefestigte Stellung im Unternehmen, damit auch gegenüber den Mitarbeitern der Rollenwechsel möglichst einfach gelingt.

EINSATZMÖGLICHKEITEN VON VENTURE CAPITAL / PRIVATE EQUITY

Die wichtigsten Beteiligungsanlässe sind Expansionsfinanzierung sowie Buy-Out-Transaktionen bei einem Wechsel in der Geschäftsstruktur.

Das heißt, eine Eigenkapital-Beteiligung kann einerseits für die Verstärkung der Kapitalbasis zur Finanzierung von Wachstumsprojekten dienen. Dies gilt gleichermaßen für junge Unternehmen (Start up – Finanzierung) wie auch mittelständische Unternehmen etwa zur internationalen Expansion, Einführung einer Produktinnovation oder Übernahme eines anderen Unternehmens. Andererseits kann bei zumeist mittelständischen und großen Unternehmen durch eine Eigenkapital-Beteiligung der Verkauf eines Unternehmens im Rahmen einer Nachfolgeregelung, bei einem Spin-off aus Konzernen oder beim Ausstieg von einzelnen Gesellschafter-Gruppen ermöglicht werden.

Suchen expansive Familienbetriebe eine Eigenkapital-ähnliche Finanzierung für Produktentwicklung, Markterschließung und working capital, ohne jedoch Geschäftsanteile des Unternehmens abzugeben, empfiehlt Ing. Mag. Enzelsberger, (Bank Austria Creditanstalt: Abteilung Export- und Investitionsfinanzierung) die Möglichkeit der Mezzaninkapital-Finanzierung. Dabei handelt es sich um ein nachrangiges Darlehen mit risikoadäquater Verzinsung und einer Gewinnbeteiligung (Equity-Kicker) im Erfolgsfall. Weiters besteht die Möglichkeit der Finanzierung über ein Bürges Gewinnwertpapier, bei dem der Gewinnwertpapierzeichner ebenfalls am zukünftigen Gewinn, jedoch nicht am Substanzwert beteiligt ist.



Hernstein Business Successor

Lehrgang für Unternehmensnachfolger von Familienbetrieben

Start des nächsten Lehrgangs: 24. April 2003

Wir schicken Ihnen gerne nähere Informationen zu

Name
Funktion
Firma
Firmenadresse
Tel/Fax
e-mail



Hernstein International Management Institute Berggasse 16, A-1090 Wien
T +43/1/317 56 11 – DW 27 F +43/1/317 56 11 – DW 17
www.hernstein.at e-mail: judith.weberhofer@hernstein.at

Rechtliche Aspekte der Unternehmensnachfolge – Vermeidung von Haftungsfallen

Bei der Unternehmensnachfolge sind einige wesentliche rechtliche Punkte zu beachten, um unliebsame Überraschungen zu vermeiden. Im Vordergrund steht dabei zunächst eine Überprüfung des Unternehmens im Rahmen einer sogenannten „Due Diligence“, wo die wirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Situation beleuchtet wird. Eine vertragliche Absicherung ist durch Gewährleistungsansprüche möglich. Dabei ist auch auf die faktische Durchsetzbarkeit dieser Ansprüche zu achten und allenfalls eine Besicherung vorzusehen. Werden nicht Kapitalanteile, sondern die einzelnen Vermögensgegenstände des Unternehmens erworben, gibt es sowohl zivil- und arbeitsrechtlich als auch abgabenrechtlich einige weitreichende Haftungsbestimmungen, über die der Erwerber informiert sein sollte. Auch den Veräußerer können aber nach der Übergabe noch Haftungen treffen. Im Erbfall wird bei Übernahme eines Unternehmens aufgrund von Haftungsrisiken eine bedingte Erbserklärung zu überlegen sein. Hier ist bei vorausblickender Regelung des Unternehmensübergangs auch an die Errichtung einer Privatstiftung zu denken.



MERGERS & ACQUISITIONS-CONSULTING GMBH

Seit 1980

**Unternehmenskauf/-verkauf
Verhandlungsführung/-begleitung
Unternehmensbewertung
Beteiligungskapital
MBO/MBI/LBO**

weltweite Partnersuche
bankenunabhängig
über 100 Transaktionen in den letzten 20 Jahren

Mahlerstraße 14 • A-1010 Wien • Tel: 01/513 33 70-0 • Fax: 01/5133 33 70-322
eMail: office@mac.at w Homepage: http://www.mac.at



Mag. Nikolaus Vogt, Rechtsanwalt bei Dorda Brugger & Jordis

Eine Möglichkeit, dass der persönlich haftende Gesellschafter einer Kommanditgesellschaft (beispielsweise pensionsbedingt) ausscheidet und dennoch keine andere Person die persönliche (unbeschränkte) Haftung übernehmen muss, ist im Zusammenhang mit einem unternehmerischen Generationswechsel, bei dem die persönliche Haftung ausgeschlossen werden soll, die Gründung einer GmbH & Co KG (bzw der Beitritt einer GmbH in eine KG). Unbeschränkt haftender Komplementär wird die GmbH, die am Vermögen der KG nicht beteiligt ist (reiner Arbeitsgesellschafter). Der ehemalige Komplementär kann als (beschränkt haftender) Kommanditist Beitritt. Allgemein gilt, dass sowohl Veräußerer

als auch Erwerber eines Betriebes für alle vor dem Betriebsübergang entstandenen Verbindlichkeiten haften, insbesondere für betriebliche Pensionszusagen und Abfertigungen. Die Haftung des Veräußerers ist mit der Höhe der fiktiven Ansprüche bei Betriebsübergang beschränkt.

Auch für Familienbetriebe, die im Ausland Produktionsgesellschaften errichten möchten, können interessante Absicherungsmöglichkeiten einplant werden. Zum Beispiel für wirtschaftliche Risiken, insbesondere durch Bürges-Internationalisierung bzw. FGG Ost – West – Fond, in Form einer Finanzierungsgarantie, als auch einer Projektgarantie. Für politische Risiken in Form von Beteiligungsgarantien der OeKB.



Dr. Johannes Hysek behandelt Mietrechtsverhältnisänderungen bei Dorda Brugger & Jordis

Gemäß § 12 a Abs 3 MRG kann der Vermieter einer Geschäftsräumlichkeit, wenn eine juristische Person oder eine Personengesellschaft des Handelsrechts Hauptmieter ist und sich in ihr die rechtlichen und wirtschaftlichen Einflussmöglichkeiten entscheidend ändern (Machtwechsel), vom Mieter den angemessenen Hauptmietzins gemäß § 16 Abs 1 MRG begehren, sofern der bisherige

Hauptmietzins niedriger ist. Ein Machtwechsel ist gegeben, wenn der Minderheitsanteil eines Gesellschafters auf mehr als 50 % anwächst; die Übertragung von 2 % durch den bisherigen 51 %-Minderheitsgesellschafter an den vormaligen 49 %-Minderheitsgesellschafter erfüllt somit den Tatbestand gemäß § 12 a Abs 3 MRG und berechtigt den Vermieter zur Mietzinsanhebung.



Mag. Friedrich Hofmann, Steuerberater bei LBG Wirtschaftstreuhand, Oberwart

Unter welchen Voraussetzungen ist der Freibetrag von € 365.000,- (5 Mio. ATS) bei Betriebsübertragungen zu berücksichtigen?

Der Freibetrag von € 365.000 ist bei Schenkung oder Erbschaft eines inländischen Betriebes/ Mitunternehmeranteiles/Kapitalanteiles (mind. 25 %) an natürliche Personen zu berücksichtigen. Zusätzlich muss im Falle einer Schenkung der Geschenkgeber das 55. Lebensjahr vollendet haben oder erwerbsunfähig sein.



Ing. Martin Traintinger, Steuerberater bei LBG Wirtschaftstreuhand, Salzburg

Wenn der Übergaber (Nach Vollendung des 65. Lebensjahres) einerseits zwar in Pension gehen will, andererseits aber doch noch im eigenen Betrieb weiterarbeiten möchte, kommt als optimale Lösung die Sonderform der Übergabe in Form der Privatstiftung in Frage.

Grundsätzlich existieren in diesem Fall 2 vorstellbare und effektive Lösungswege:

■ Der Übergaber wird vom Überehmer geringfügig beschäftigt (Monatsentgelt EUR 301,54), womit für den Arbeitgeber nur noch die Unfallversicherung (iHv 1,4 Prozent der monatlichen Entgelte inklusive Sonderzahlungen) anfällt.

■ Der Übergaber ist weiterhin unternehmerisch tätig und stellt im Rahmen seiner selbstständigen Tätigkeit einen Antrag auf Befreiung in der Krankenversicherung und Pensionsversicherung (Jahresumsatz < € 22.000,-, Jahresgewinn = € 3.618,48).

Hilfe von Außen – Externe Berater und ihr Nutzen

Gerade mittelständische Unternehmer sind in aller Regel persönlich operativ genug ausgelastet und verfügen nicht über entsprechend qualifizierte interne Stabsabteilungen zur zufriedenstellender Bewältigung genannter Aufgaben.

Ein externer M&A-Berater hat sich in der Praxis als beste Lösung – auch was die Transparenz und Effizienz der Abwicklung einer Transaktion betrifft – herauskristallisiert (Dr. Philipp, MAC - Merger&Acquisitions Consulting GmbH)

Die Durchführung eines Unternehmenskaufes/-verkaufes stellt eine komplexe und anspruchsvolle Aufgabe dar. Ins-

besondere sind in diesem Zusammenhang die Bereiche Unternehmensbewertung, Identifizierung potentieller Partner, Ansprache derselben, das Führen von Verhandlungen und vor allem deren Abschluss zu erwähnen, welche je nach Branche und Firmengröße in der Regel durchschnittlich zwischen 3 und 9 Monaten veranschlagen. Das Identifizieren und Ansprechen potenzieller Partner ist ein zeitaufwändiger

Vorgang, der zusätzlich professionelle Kontakterfahrung verlangt. Normalerweise haben mittelständische Unternehmen einerseits nicht die nötige Zeit, andererseits fehlen ihnen ausreichende Erfahrungswerte zur effizienten Recherche.

Der rechtzeitige Zeitpunkt, die Nachfolgeregelung vorzubereiten, wird von Experten mit 2 bis 3 Jahren angegeben.

Unternehmensnachfolge in Europa:

Was ist Business Succession & Acquisition -Network? (BSA). Das österreichische Netzwerk wird international.

BSA ist ein europäisches Berater-Netzwerk, welches Klein- und Mittelbetriebe bei der Suche nach dem potentiellen Nachfolger, beziehungsweise dem Interessenten bei der Suche nach dem geeigneten Unternehmen unterstützt. BSA ist eine länder- und branchenübergreifende Kompetenzplattform, die regionale, nationale und internationale Aspekte berücksichtigt. Die Aufgabe des Netzwerkes ist es, durch eine länderübergreifende, ganzheitliche und einheitliche Bewertung innovativer Interessenten zu finden, zu vermitteln. BSA ermöglicht eine schnelle und un-

bürokratische Kontaktaufnahme, Beratung und Abwicklung. BSA deckt alle Wirtschaftsbereiche, die zur erfolgreichen Übergabe / Übernahme notwendig sind, ab und ermöglicht eine umfassende Unterstützung im gesamten Prozess der Unternehmensbeteiligung und -nachfolge.

Erstmals werden einheitliche Kennzahlen festgelegt, die eine transparente Bewertung der Firmen und deren Potenziale innerhalb Europas ermöglichen.

■ Präsentation von zur Übergabe anstehenden Betrieben

sowie Zusammenführung von Nachfolger-suchenden Unternehmern mit potenziellen Nachfolgern

- Vorstellung zahlreicher Informations-, Beratungs- und Fördereinrichtungen aus den Bereichen Beteiligung und Unternehmensnachfolge
- Zusammenführung von Kapitalsuchern / Jungunternehmern / Unternehmen am Sprung in neue Dimensionen mit Venture Capital / Private Equity / Business Angels / strategischen Investoren
- Schaffen einer Plattform all jener, die sich mit den Themen Unternehmensnachfolge und Beteiligung befassen, um auf dieser Basis die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen zu fördern

BSA-Network wird sich mit anderen regionalen und nationalen europäischen Plattformen vernetzen.

Erfolge und Lösungen zur Unternehmensnachfolgeproblematik durch das Kompetenzzentrum der Beteiligung-Nachfolgemesse

In der Datenbank sind ca. 1700 potentielle Nachfolger und 330 geprüfte Unternehmen zur Übergabe gelistet. Alle Kontrahenten sind den Beratern persönlich bekannt.

WELCHE ANSÄTZE ZUR LÖSUNG DER UNTERNEHMENSNACHFOLGEPROBLEMATIK VERFOLGT DAS KOMPETENZZENTRUM, DEM DIE BETEILIGUNG-NACHFOLGEMESSE ANGEHÖRT?

■ Einsatz speziell für den Bereich der Unternehmensnachfolge entwickelter Benchmarking-Tools, um das Potential des zu übergebenden Betriebes sowie die Anforderungen und das Pouvoir des potentiellen Nachfolgers einheitlich bewerten und transparent vergleichen zu können;

■ Einsatz speziell für den Bereich der Unternehmensnachfolge entwickelter Matching-Tools, um den Übergaber mit einem optimal passenden Nachfolger zusammenzubringen;

■ Mehrere Klein(st)betriebe werden zu einem Cluster zusammengefasst, um so die Chance zu erhöhen, auch für

diese einen qualifizierten Nachfolger zu finden, den Fortbestand des Unternehmens sowie dessen Arbeitsplätze zu sichern und dem Betrieb eine zeitgemäße strategische Ausrichtung zu geben (z. B. Malerei + Installationsbetrieb + Gebäudereinigung + Catering = Facility-Management)

■ Beratung und Durch-

führung der richtigen Finanzierungsvariante;

■ Nach der Übernahme und Beteiligung weiterführende Beratung und Umsetzung für:

- Umstrukturierung,
- Marketing-Aktivitäten,
- Neue Technologien,
- Vertrieb,
- Human Resources

Mag. Eva Christin Prader, Geschäftsführerin d+p Marketing + Kommunikation GmbH



Conclusio & Corner „Info NFM“

In den letzten Jahren ist durch die Initiative zur Beteiligung-Nachfolgemesse der d+p marketing + kommunikation GmbH das tabuisierte Thema der Unternehmensnachfolge nach und nach transparenter geworden - natürlich unter Berücksichtigung der notwendigen Usancen der Vertraulichkeit und Mandatsvergabe. Die zunehmende Sensibilisierung der Zielgruppen förderte die Auseinandersetzung mit der Thematik und somit das rechtzeitige Ingangsetzen des Nachfolgeprozesses. Die Konzentration der Märkte und die Vielzahl der Fusionen setzen in den letzten Jahren eine große Anzahl an Managern frei, die ein erhöhtes Potenzial an qualifizierten und finanzkräftigen Nachfolgern darstellt. Dem Kompetenzzentrum der Nachfolgemesse und den innovativen Übernehmern ist es wichtig, dass nach der Vermittlung ein ausreichendes Potenzial zur Weiterentwicklung der Unternehmen vorhanden ist. Außerdem legen wir Wert darauf, dass es nicht nur zum Wissensaustausch, sondern auch zu verbesserten Betriebsabläufen und dem Einsatz neuer Technologien und damit der Beseitigung von Innovationshindernissen bei der Umsetzung der Unternehmensnachfolge kommt. Der Prozess der Übergabe wird durch die Erweiterung in das BSA-Network auch grenzüberschreitende Unternehmensübertragungen und Beteiligungen ermöglichen.

Business Succession & Acquisition Network

www.bsa-network.com

Wer sucht, der findet – Firmenübersicht „Nachfolge/Beteiligungen“

Spenglerei-Wien	EUR	4 Mio.
Personalarbeitstellung-OÖ	EUR	12 Mio
Reinigungsbetrieb-Wien	EUR	18 Mio.
Haustechnik-Wien+Bundesl.	EUR	22 Mio.
Werkzeugfertigung-Wien	EUR	2,7 Mio
Metall-Holzverarbeitung-Wien	EUR	29 Mio.
Logistikunternehmen-NÖ	EUR	87 Mio.
Buchdruck-Wien	EUR	655.000,-
Textilbetrieb-Wien	EUR	150.000,-
Sicherheitstechnik-NÖ	EUR	2 Mio.
Handel-Wien	EUR	1,2 Mio.
Gebäudetechnik-Wien	EUR	16 Mio.
Erzeugung von Smart Cards-Wien	EUR	8 Mio.
Gebäudereinigung-NÖ	EUR	4 Mio.
KFZ-Großhandel-Wien	EUR	3,5 Mio.
Lackerzeugung	EUR	15 Mio.
Stahlbau-Wien	EUR	2 Mio.
Hautpflege	EUR	30 Mio.
Catering-Südösterreich	EUR	3 Mio.
Bettenerzeugung	EUR	15 Mio.
Transport- OÖ	EUR	6 Mio.
Wassertechnik-Westösterreich	EUR	1 Mio.
Fasertechnik-Salzburg-Wien	EUR	74 Mio.
Kunststoff-Textilverarbeitung	EUR	140.000,-
Verlag-Wien-Umgebung	EUR	3 Mio.



Müller Tiberini:
Wenn die Familie den Laden schmeißt.

Modelle zur Führung von Familienunternehmen.
ISBN: 3-280-02676-8
Zürich 2002
Orell Füssli
€ 30,40



Fritz Christian
Gesellschafts- und Unternehmensformen

Handbuch der wichtigsten Fragen - Gründung, Haftung, Auflösung, Steuerrecht.
Linde Verlag
€ 69,-



Mihalic Victor
ABC der Betriebswirtschaft

Die etwas andere Einführung in die Welt betriebswirtschaftlicher Grundlagen und unternehmerischen Denkens
Linde Verlag
€ 15,80



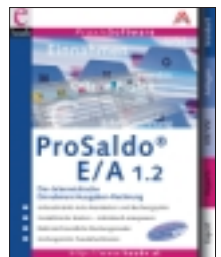
KIT GmbH-Verträge
Dr. Bernhard Frizberg/
Dr. Barbara Frizberg

2. Auflage 2001
(CD-ROM)
ISBN 3-85469-098-3
e16.41.02
haude electronica Verlag
€ 65,-



Plan4You

Die Planrechnungssoftware für Jungunternehmer bürgeres Förderungsbank/Innovationsagentur Wien 2002
ISBN 3-85469-113-0
e15.11.02
haude electronica Verlag
€ 195,-



Haude Electronica
ProSaldo Lohn

Komfortable Lohnverrechnung für bis zu 20 Dienstnehmer (CD-ROM)
Erscheinungsjahr: 2002
ISBN 3-85469-118-1
haude electronica Verlag
Jahrespreis: € 349,-
(inkl. Jahreswartung)



✂

Faxanfrage

+43/1/368 40 63

Ich / Wir sind an Ihrem Service interessiert

Name

Adresse

Tel Fax

E-Mail www

und möchten Sie bitten, uns

schriftlich

telefonisch

persönlich

zu kontaktieren und uns nähere Informationen für den Bereich

Interessent (Nachfolger)

Unternehmer (Übergeber)

Investor

zukommen zu lassen.

Ört und Datum Unterschrift & Firmenstempel

d+p Marketing+Kommunikation GmbH
Mag.Eva Christina Prader
Tel.: +43/1/368 40 62 Fax: +43/1/368 40 63
E-Mail: prader@dup.at
http://www.nachfolgemesse.at