

Topf sucht Deckel

Der Markt für Firmenkäufe wächst schnell – wegen der Nachfolgeproblematik, aber auch dank prall gefüllter Kassen kaufwilliger Unternehmen. Für Makler von Mittelständlern tut sich eine Nische auf.

Alexander Hahn

Für Außenstehende wirkt es wie ein Luxusproblem. Für betroffene Unternehmer kann die Suche nach einem Nachfolger aber zu einer ziemlichen Herausforderung werden. Schließlich gilt es das berufliche Lebenswerk in geeignete Hände zu legen, wenn der Nachwuchs – sofern es ihn gibt – nicht in den Betrieb der Eltern einsteigen will. Und das passiert bei kleineren und mittelgroßen Firmen immer öfter. Entgegen früherer Traditionen würde sich die nächste Generation selbst verwirklichen wollen oder einfach kein Interesse an der Branche haben. „Das hat sich in den vergangenen zehn bis 15 Jahren massiv geändert“, sagt Michael Rohrmair. „Heute erleben wir oft, dass Kinder tolle und profitable Unternehmen nicht übernehmen wollen.“

Wir, das ist in Rohrmairs Fall die Wiener Beraterfirma Beacon Invest, die seit Anfang des Vorjahres auf Firmenkäufe spezialisiert hat. Ein Markt, der in Österreich schnell wächst. Im Vorjahr um ein gutes Drittel auf 14,7 Milliarden Euro, die bei 345 Unternehmens-

käufen die Eigentümer wechselten. In den nächsten Jahren werden tausende weitere Firmen auf den Markt kommen, zumeist mangels Nachfolger.

Auf der anderen Seite stehen Firmen, die expandieren wollen, etwa in neue Märkte oder Geschäfts-

felder. „Die Unternehmen haben genug Geld, um andere Firmen zu kaufen“, sagt Rohrmair. Diese mit potenziellen Verkäufern zusammenzubringen – oder umgekehrt –, ist das wichtigste Standbein von Beacon Invest. „Die Suche ist eigentlich unser Hauptgeschäft“,

sagt der Berater und verweist auf den „Investorenclub“ der Firma: Eine Vereinigung, die ihm zufolge aus „persönlich bekannten“ Privatpersonen, Stiftungen oder Family Offices besteht. Zudem werden externe Daten über Investoren und Unternehmen zugekauft.

„Die Leute wissen oft gar nicht, wohin sie sich wenden sollen“, erklärt Rohrmair. Es komme vor, dass gute und gestandene Unternehmer mit einem Verkaufsprozess überfordert seien. Diese würden sich oft zunächst an ihre Steuerberater wenden. „Mit Steuerberatern zusammenzuarbeiten ist für uns auch eine gute Möglichkeit, an Mandate zu kommen.“ Denn diese könne man ebenso wie Anwälte im Verkaufsprozess ohnedies nicht ersetzen.

Neben der Suche nach Käufern oder Investoren, auch für Start-ups, bietet Beacon Invest auch Unterstützung beim Finden realistischer Preisvorstellungen als weitere Dienstleistung an. Aber auch Mediation zwischen den Parteien, etwa wenn frühere Mitarbeiter die Firma des Chefs übernehmen wollen. Problematisch kann dabei werden, während des Verkaufsprozesses – meist entgegen der zuvor gelebten Praxis – auf Augenhöhe zu kommunizieren. „Das ist oft schwierig“, berichtet Rohrmair.

Auf seinen Radar kommen grundsätzlich Transaktionen im Wert von drei bis 30 Millionen Euro – wobei Ausreißer in beide Richtungen möglich sind. Das neunköpfige Team ist laut Rohrmair branchenmäßig „breit gefächert“ und bedient grundsätzlich ganz Europa. Der Schwerpunkt liegt aber eindeutig im deutschsprachigen Raum, denn vor allem das Geschäft zwischen Österreich und Deutschland nimmt zu. In welche Richtung dabei die Unternehmen die Besitzer wechseln, hält sich Rohrmair zufolge ungefähr die Waage.