



„Wir sind auch Psychotherapeuten“

INTERVIEW. Michael Rohrmair, Gründer und Geschäftsführer der Wiener Beacon Invest, spricht über den komplexen Ablauf von Unternehmensdeals

KURIER: Warum braucht ein Unternehmer einen Berater beim Verkauf seines Betriebs?

Michael Rohrmair: Unternehmer kennen sich zwar gut in ihrer Branche aus, wissen aber meist nicht, was bei einem Verkauf zu tun ist. Sie sind in dieser Situation Laien. Einen Betrieb zu verkaufen, ist nicht das Gleiche wie ein Auto zu verkaufen. Eine Fülle von Informationen müssen bereitgestellt werden. In den meisten Fällen gehen die Unternehmer zu ihrem Steuerberater, der aber auch keine Erfahrung hat.

Wie gehen Sie vor?

Wir werden entweder vom Verkäufer kontaktiert oder erfahren, dass jemand einen Käufer sucht. Dritte Möglichkeit ist, dass wir aktiv für Investoren nach Kaufobjekten in einem bestimmten Bereich Ausschau halten, sprich Datenbanken und das Internet screenen. Die kontaktieren wir dann. Besteht Interesse, bringen wir die beiden Seiten zusammen.

Wie kommt dann der Deal zustande?

Zunächst erstellen wir ein anonymisiertes Unternehmensprofil. Geheimhaltung und Diskretion ist für beide Seiten wichtig. Stößt dieses auf Gegenliebe, machen wir eine rechtliche und steuerliche Überprüfung und bewerten das Unternehmen. Infolge kommt es später zu persönlichen Treffen der beiden Parteien.

Der Preis ist dann wohl das Wichtigste...

Kommt drauf an. Für ein gesches, für andere nicht. Sie wollen das Beste für das Unternehmen, das sie gegründet und aufgebaut haben, da verzichten manche schon auf ein paar hunderttausende Euro. Es geht auch um ihren Ruf, den sie verlieren könnten, wenn der Käufer viele Mitarbeiter abbauen könnte.

Wie oft scheitern Verhandlungen?

In rund 20 Prozent der Fälle, auch, weil die Verkäufer sture Hunde sein können. Wir sind in dem Prozess nicht nur Berater, sondern auch Moderatoren und Psychotherapeuten.

Was sind die Hauptgründe für einen Verkauf?

Abseits der Fälle, wo das aus finanzieller Not heraus geschieht, wollen Unternehmen expandieren, haben aber kein Kapital und suchen Finanz- oder strategische Investoren. Einige wollen im Alter von 40 oder 50 in einer anderen Branche neu starten. Und bei der dritten Gruppe mangelt es an einem Nachfolger. Jüngere sind oft an der Branche nicht interessiert oder wollen nicht wie der Vater sieben Tage in der Woche arbeiten. – KLEE

Michael Rohrmair Der 40-Jährige gründete vor knapp zwei Jahren Beacon (zu deutsch Leuchtfener) Invest. Mit acht Mitarbeitern fungiert er im deutschsprachigen Raum als Bindeglied zwischen Investoren und KMU.

FORTSETZUNG VON SEITE 9

Ein Sommer voller Übernahmen

1 UPC. T-Mobile Austria vollzog am 1. August die Übernahme des größten heimischen Kabelnetzbetreibers UPC Austria. UPC, vormals Telekabel, gehörte zum US-Konzern Liberty Global. Kaufpreis: 1,9 Mrd. Euro.

2 Kika-Leiner. Ende Juni kaufte die Signa-Gruppe des Tiroler Immobilienentwicklers René Benko die Möbelhäuser Kika und Leiner von der Steinhoff-Gruppe. Für Kaufhäuser und Sanierungskosten wurden rund 600 Mio. Euro veranschlagt.

3 Laudamotion. Seit Ende August hält die irische Fluggesellschaft Ryanair 75 Prozent am Billigflieger und Niki-Nachfolger Laudamotion. Ende März stieg Ryanair zunächst mit 24,9 Prozent ein. Der Kaufpreis wurde mit 50 Mio. Euro plus 50 Mio. Euro Anschubfinanzierung für Laudamotion angegeben.

4 Wein & Co. Der Hamburger Weinhändler Hawesko („Wein Wolf“) schluckte Ende Juli die vor 25 Jahren von Heinz Kammerer gegründete Weinhandelskette Wein & Co. Kaufpreis wurde keiner genannt, die Marke soll erhalten bleiben.

5 Gmundner Keramik. Das Traditionsunternehmen Gmundner Keramik gehört seit 1. August der MF Gruppe des ehemaligen Formel-3-Fahrers und Salzburger Unternehmers Markus Friesacher. Über den Kaufpreis wurde Stillschweigen vereinbart.

6 Semper Constantia Privatbank. Die Liechtensteinische Landesbank (LLB) übernahm Anfang Juli die Wiener Semper Constantia Privatbank um 185 Mio. Euro zur Gänze. Ende September wird daraus die LLB Österreich AG.

7 Charles Vögele. Der Münchner Sanierungsfonds GA Europe legte das beste Angebot für die insolvente Modekette Charles Vögele Austria.