

moser.consulting

Wirtschaftstrainer – Expertentag 2011

**Die Bedeutung einer gesamtheitlichen Prozessbegleitung
bei M&A im Mittelstand**

Gerhard Moser

Wien, November 2011

Moser Consulting GmbH - Hirschgasse 64 - A-4020 Linz - Tel. und Fax +43-732-781824 - mobil +43-664-2124240
www.moser-consulting.com - email: office@moser-consulting.com - UID-ATU 62269477 - FN 272805 i Landesgericht Linz

Werdegang von Gerhard Moser als Unternehmensberater

Ausbildung

1987/88
Studienberechtigungslehrgang

1988/89-1992 Studium der
Betriebswirtschaft JKU Linz
(Marketing, Rechnungswesen,
Controlling)

1994 Staatlich geprüfter
Unternehmensberater

CMC Certified Management
Consultant

Praktische Erfahrung

1992 Eintritt in die Ramsauer &
Stürmer Consulting, Linz als
Projektberater

ab 1993 Projektleiter bei R&S

ab 1996 Geschäftsbereichsleiter

seit 1.1.2006 selbständig als
Unternehmensberater, Gründung
der Moser Consulting GmbH

Preise

1. Platz – Oberösterreichischer Jung-
Unternehmerpreis 2009 – Kategorie EPU



Moser Consulting ist in 2 Geschäftsfeldern tätig

Emissionshandel

Brokerage und Full Service nach dem CDM (clean development mechanism)

Brokerage und Service für Emissionsrechte aus dem CDM (flexibler Projektmechanismus des Kyoto Protocols)

Außschließlich chinesische Projekte, in diversen Anwendungen im Portfolio

Kunden: Europäische Emittenten, wie Stahl- und Zementindustrie, Utilities, Staatliche Käufer

Keine Fortschritte für post Kyoto erwartet

EU ETS stellt Verwendung bestehender Projekte bis 2020 sicher

M&A Consulting für den Mittelstand

Basis für M&A war aufgebaute Kompetenz in der Strategieberatung, Projektmanagement und finanzwirtschaftliche Affinität

Schrittweiser Aufbau der Kompetenz im Transaktionsmanagement

Bisher tendenziell Kaufmandate, auch cross border, Volumen ca. € Mio 5 – 25

Marktpotenzial in kleiner Struktur begrenzt

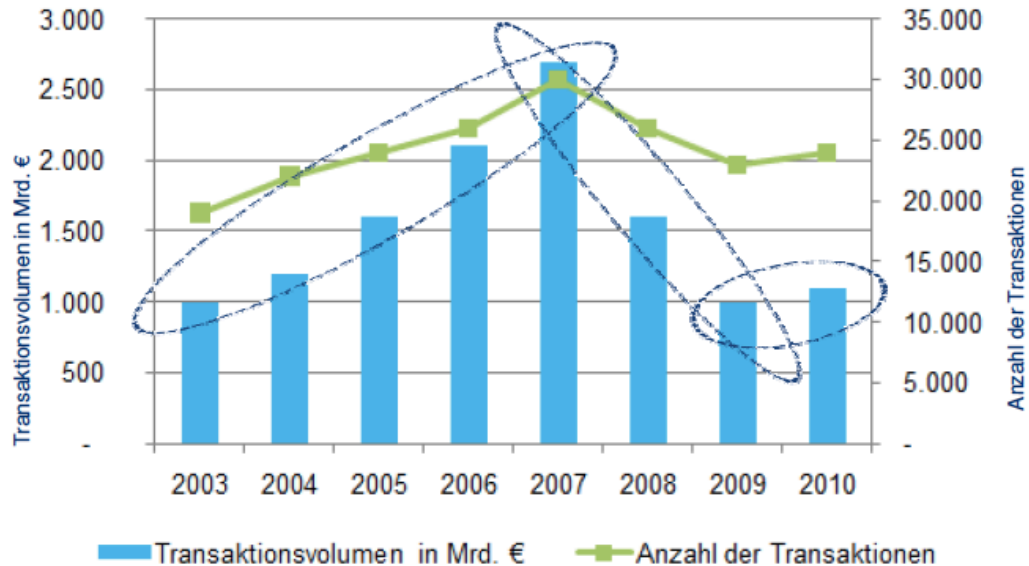
Partnerschaft in globaler Struktur befindet sich in fortgeschrittener Sondierung

Was ist M&A (Mergers & Akquisitions)

- **Transaktionen, bei denen Unternehmen ganz oder teilweise übernommen oder veräußert werden.**
- **Anstatt Unternehmenskäufe oder –verkäufe, wird häufig von M&A gesprochen.**
- **M&A im engeren Sinne:**
 - Transaktion und Erwerb von Unternehmensanteilen und Kontrollrechten zwischen zumindest 2 Unternehmen.
- **M&A im weiteren Sinne:**
 - Bildung strategischer Allianzen
 - Kooperationen
 - Gemeinschaftsunternehmen (Joint Ventures)
- **M&A Sonderformen:**
 - Going public
 - MBO, MBI, LBO, u.a.m.

M&A Transaktionszahl und -volumen global und in Österreich

M&A Volumen und Transaktionsanzahl Global



Quelle: Mergermarket, Deloitte M&A-Survey 2011

Österreichischer M&A-Markt 2007-2009

Jahr	Anzahl
2007	455
2008	314
2009	247

Was treibt den Markt?

Beispiele für Gründe und Motive von M&A

Kauf - Markt

- Marktkonsolidierung (Größe, Konkurrenz)
- Verbesserung der Marktdurchdringung
- Streben nach Marktführerschaft
- Internationalisierung

Kauf - Produkt

- Erweiterung des Produkt- und Dienstleistungsportfolios
- Zugang zu neuen Technologien
- Zugang zu F&E
- Egalisierung von Versäumnissen

Kauf – diverse

- Erweiterung der Wertschöpfungskette
- Größenvorteile und Synergien
- andere Kostenvorteile
- Zukauf von Fachwissen
- Management- und Strategiewechsel

Verkauf - Markt

- Konzentration auf Kernkompetenzen
- Regulatorische Gründe
- Anstehende Marktkonsolidierung
- Schrumpfende Geschäftsbasis und Konkurrenzfähigkeit

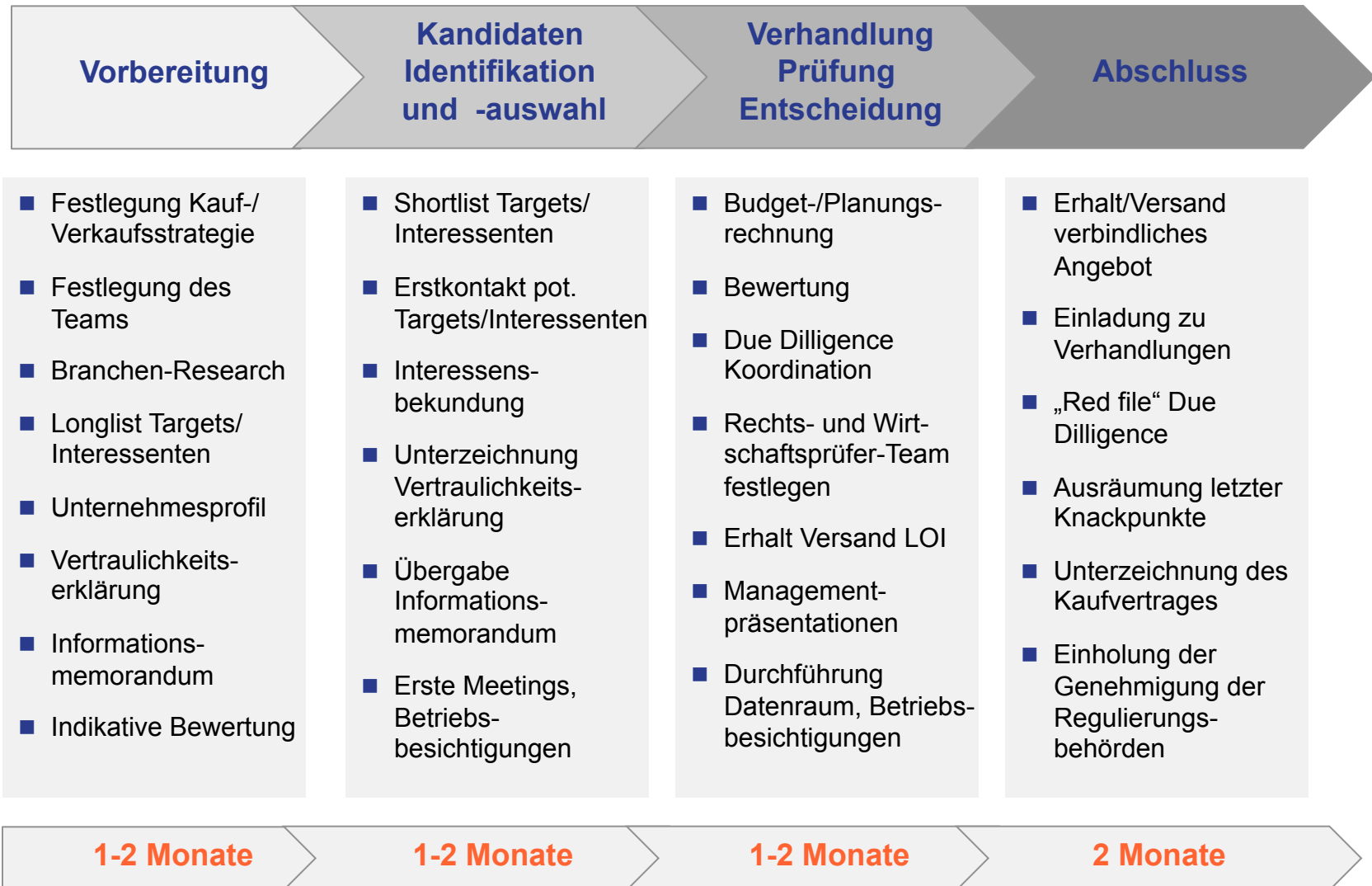
Verkauf - Produkt

- Ende des Produktlebenszyklus
- Mangelnde Konkurrenzfähigkeit, wie z.B. hohe Selbstkosten, Margendruck, unterkritische Größen

Verkauf - diverse

- Nachfolge- und Lebensplanung
- Finanzierung, Kapitalbedarf durch Wachstum oder Restrukturierung
- Geeigneter Verkaufszeitpunkt (abcashen)
- Gesellschafter-Streitigkeiten

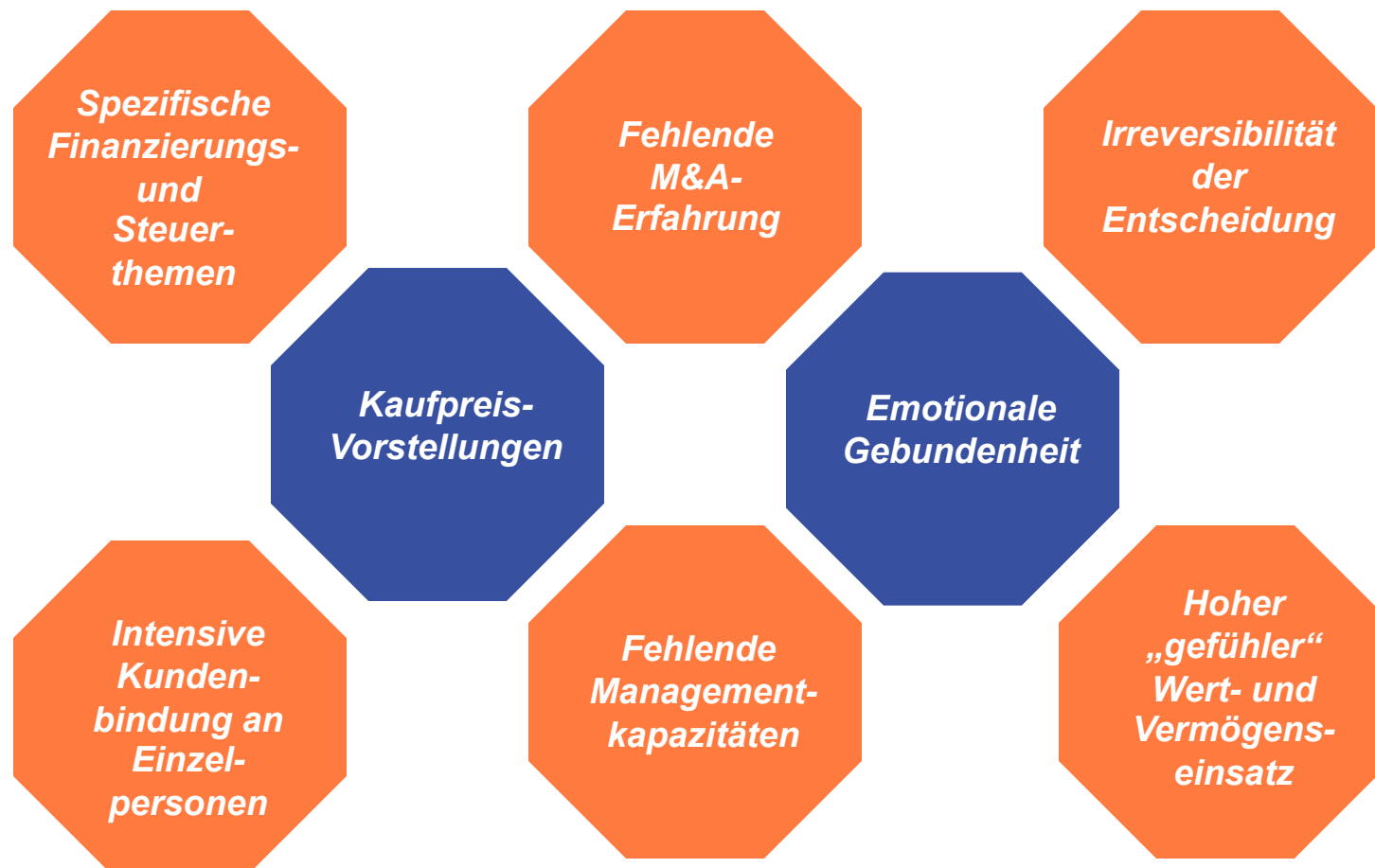
Der M&A Prozess – Vereinfachte Darstellung für Kauf und Verkauf



Generelle Komplexitäten des M&A Prozesses, die eine übergreifende Projektkoordination, -steuerung und -kontrolle erfordern



Weitere Herausforderungen des M&A Prozesses, die im Mittelstand häufig in Erscheinung treten



Einige „zentrale“ Anforderungen an den Berater für M&A im Mittelstand

Berater-Pflicht:

- **Beherrschung des M&A-Prozesses**
- **Beherrschung der fachlichen Inhalte und der Komplexität**
- **Projektmanagement-Kompetenz**
 - Vorbereitung, Steuerung, Koordination, Kommunikation, Moderation, Nachbereitung, Sicherstellung eines vollständigen und gleichen Wissensstandes bei den Parteien, etc.

Berater-Kür:

- **Empathie – Management von Emotionen**
- **Analysefähigkeit, z.B. der Motive der jeweils anderen Partei**
- **Entscheidungen im richtigen Moment herbei führen können „Sack zu machen“**

Bei Bedarf bin ich stets gerne für Sie da

moser.consulting

Mag. Gerhard Moser
Geschäftsführer
www.moser-consulting.com
office@moser-consulting.com

Moser Consulting GmbH
A-4020 Linz, Hirschgasse 64
Tel./Fax +43 732 781824
Mobil +43 664 2124240

