

GLOBALISIERUNGSTREND IN ÖSTERREICH

Mit einem Experten ins Detail

Laut Michal Dobrowolski, M&A-Spezialist bei Freshfields in Wien, zeigt die Studie, dass in Österreich kein Deal ohne ausländischen Partner durchgeführt wurde.

Fokus: Inwiefern haben sich die Rahmenbedingungen für M&A geändert?

MICHAL DOBROWOLSKI: Wir haben vor Kurzem unsere alljährliche Freshfields-M&A-Studie finalisiert. In dieser wurden unsere aus über 300 M&A-Transaktionen in rund 30 Ländern gewonnenen Erkenntnisse des letzten Jahres zusammengefasst und analysiert. Wichtigste Folgerung für uns daraus ist der Globalisierungstrend, der im M&A-Bereich Europa und insbesondere Österreich erfasst hat. Eine Vielzahl von ausländischen Investoren mischt derzeit in Österreich mit, aber auch generell in Europa.

Wenn ich unsere M&A-Praxis in Österreich der letzten Jahre kurz überblicke, kann ich mich an keinen bedeutenden M&A-Deal erinnern, wo ausschließlich rein österreichische Unter-



Freshfields M&A/Private-Equity-Experte **Michal Dobrowolski** im Gespräch mit dem Wirtschaftsblatt

nehmen involviert waren. Im Regelfall war zumindest ein ausländischer Partner, sei es verkäufer- oder käuferseitig involviert; beispielsweise die Übernahme der Constantia Packaging Gruppe durch den US Private Equity Fonds One Equity Partners oder auch der Erwerb von Orange Austria durch Hutchison/Drei.

Globalisierungstrends sind aber auch bei der Finanzierung von M&A-Transaktionen erkennbar; es ist nichts Ungewöhnliches, dass sich europäische Investoren am US-amerikanischen Finanzmarkt, beispielsweise durch sogenannte High-Yield-Instrumente, die erforderliche Finanzierung sichern.

Sind aufgrund der Globalisierung regionale Unterschiede noch bemerkbar?

Die Globalisierung führt grundsätzlich dazu, dass regionale Unterschiede im M&A-Bereich immer geringer werden. Nichtsdestotrotz sind weiterhin Unterschiede erkennbar: beispielsweise, dass Käufer in den USA



„
Fundiertes Branchen Know-how ist bei M&A-Transaktionen ein unabdingbares Kernelement

MICHAL DOBROWOLSKI
RECHTSANWALT

seine Gesellschaft entweder durch einen Verkauf an einen Dritten oder mittels eines IPO zu verwerten – immer beliebter; eine Strategie, die in Asien aufgrund der starken Kapitalmärkte noch nicht Fuß fassen konnte.

Ist M&A auch branchenspezifisch und welche Branchen sind derzeit von großer Bedeutung?

Branchen-Know-how ist bei M&A-Transaktionen ein Kernelement. Private-Equity-Transaktionen laufen in der Regel anders ab, als beispielsweise M&A-Transaktionen im Energie- oder Bankensektor. Man muss das nötige sektorenspezifische wirtschaftliche Verständnis mitbringen, um ein Unternehmen erfolgreich beraten zu können.

Aktivität gibt es derzeit vor allem im Banken- und Versicherungssektor sowie in der Telekombranche. Der Energiesektor spielt vor allem in CEE/CIS eine wesentliche Rolle. Nicht zu vernachlässigen ist die Private Equity: Aufgrund der Stabilisierung der Finanzmärkte nehmen Private-Equity-Transaktionen wieder zu und sind seit der Krise im Aufwind, nicht zuletzt auch im Real-Estate-Bereich. (wjs)

ANLAGENGENEHMIGUNGSVERFAHREN

Änderungen dringend nötig

WIEN. Martin Niederhuber beschäftigt sich im Rahmen seiner anwaltlichen Tätigkeit umfangreich mit Industrie- und Betriebsanlagenrecht im Bereich von Infrastrukturprojekten und Großvorhaben. Jeder, der mit dieser Materie beschäftigt ist, kennt den Spießrutenlauf von einer Projektidee bis zur Realisierung.

Herr Niederhuber, wie sehen Sie die aktuelle Situation?

MARTIN NIEDERHUBER: Ich glaube, dass eine entscheidende Größe ist, wie schnell man eine Projektidee umsetzen kann, und da ist ganz maßgeblich, wie effizient das Anlagengenehmigungs-

verfahren läuft. Ein Gutteil der erforderlichen Projekte im Energiebereich und Infrastrukturbereich kommt aus Gründen der langwierigen und komplizierten Verfahren nie zur Umsetzung. Das ist ein Begräbnis erster Klasse für Investitionen und Arbeitsplätze in Österreich.

Liegt das nur an der Dauer der Genehmigungsverfahren?

Die Verzögerung notwendiger Projekte und Investitionen hat viele Gründe und liegt nicht nur an den Genehmigungsverfahren. Es hängt auch von Finanzierungsfragen ab, zum Teil von der Akzeptanz der Projekte in der Öffentlichkeit und auch von

den Förderungen oder am Strompreis.

Was wären Ihre Wünsche?

Rein organisatorisch sollte man die Verwaltung effizienter einsetzen und auch den operativen Bereich ausbauen. Es gibt zum Beispiel nur ein bis zwei Sachverständige je Bundesland. Auch die Gesetzeslage ist oft praxisfremd, hier würde ich mehr Input vom Markt anregen.

Wie steht es um den Föderalismus?

Der Föderalismus, den ich prinzipiell sehr schätze, ist ein Hindernis. Bei länderübergreifenden Projekten stößt man rasch auf die neun verschiedenen Bauordnungen und Naturschutzgesetze. Seit Jahren gibt es auch kein einheitliches Anlagenrecht. Am schwersten sind zurzeit Großprojekte umzusetzen, geplante Investitionen bleiben oft auf der Straße liegen. Bei Kleinprojekten arbeitet der Verwaltungsapparat im Regelfall schnell und zufriedenstellend. (wjs)

„

Ein Begräbnis erster Klasse für Investitionen und Arbeitsplätze in Österreich

MARTIN NIEDERHUBER
RECHTSANWALT



Martin Niederhuber ist Anwalt bei Niederhuber & Partner Rechtsanwälte und Experte für Umweltrecht

DOS AND DON'TS

Theorie und Praxis

WIEN. Das kürzlich erschienene Werk „Big Deal – M&A-Verträge richtig verhandeln“ soll Steuerberater, Mitarbeiter in M&A-Beratungsunternehmen und Unternehmer, die sich von ihren Unternehmen trennen oder ein anderes Unternehmen erwerben wollen, im M&A-Vertragsdschungel unterstützen.

Das Themenspektrum reicht unter anderem von zivilrechtlichen, regulatorischen und kartellrechtlichen Aspekten über den Ablauf einer M&A-Transaktion und Vertraulichkeitsvereinbarungen bis hin zu Gewährleistungen, Garantien und Haftungsfolgen. Gleichzeitig ist das Buch aber auch für Studenten und Konzipienten gedacht, die eine Karriere im Fachbereich M&A anpeilen.

Intention

„Zu Beginn meiner anwaltlichen Tätigkeit hätte ich gerne ein Buch wie dieses zur Verfügung gehabt“, so Clemens Grossmayer, Rechtsanwalt bei CMS, und ergänzt, „damit wollten wir eine Unterstützung für die Verhandlung und Argumentation bei M&A-Transaktionen bieten.“

Inhalt

Wenn man sich das Buch zur Hand nimmt, fällt einem sogleich ein Fallbeispiel auf, das sich quer durch das Buch zieht. „Das war auch unsere Absicht: Wir woll-



Clemens Grossmayer und **Günther Hanslik** sind zurecht stolz auf ihr Werk

ten kein ‚Fachbuch‘ schreiben, sondern ein Praxis-handbuch, eben für Konzipienten, Steuerberater und Unternehmer“, so Günther Hanslik, ebenfalls Partner und Rechtsanwalt bei CMS. „Deshalb richtet sich unser Buch an jene Personen, die von der Thematik betroffen sind, aber über noch keine tiefgreifenden Erfahrungen auf diesem Gebiet verfügen“, so Hanslik weiter. „Denn es gilt, die Unsicherheit, die jeder Unternehmenskauf oder Verkauf per se mit sich bringt, möglichst zu reduzieren“, fügt Grossmayer noch hinzu. Die beiden Experten werden demnächst außerdem im Rahmen eines Fallbei-

WORKSHOP

Wer sich einen Vorgesmack auf das Buch holen und mit den CMS-Experten anhand eines Praxisfalls eine derart komplexe Verhandlungssituation durchgehen möchte, hat am 27. März die Möglichkeit zu einer „Verhandlungskostenprobe“. CMS Business Breakfast von 8.00 bis 10.00 Uhr.

Anmeldung unter: events@cms-rrh.com, Teilnehmerzahl begrenzt

spiels live zeigen, wie man sich richtig in Verhandlungen verhält, und auf Fehler hinweisen. (wjs)