

ÜBERNAHMEN Finanzkrise und Dollar machen US-Unternehmen interessant

US-Schnäppchenjagd lohnt sich

Die Deutsche Telekom zeigt Interesse am US-Mobilfunkkonzern Sprint Nextel. EADS und die italienische Finmeccanica matchen sich um die Übernahme des US-Rüstungskonzerns DRS: Das beweist das verstärkte Interesse europäischer Firmen an US-Unternehmen. Für Wolfgang Quantschnigg, Geschäftsführer des M&A-Beratungsunternehmens MP Corporate Finance, ein logischer Trend. „Der schwache Dollar macht Übernahmen preiswerter. Außerdem haben US-Unternehmen nach der Kreditkrise Probleme, Fremdkapital aufzustellen.“

Die Chance sollten sich auch österreichische Unternehmen nicht entgehen lassen, meint Quantschnigg. „Das ist ein Window of opportunity, vergleichbar mit

Osteuropa vor zehn Jahren.“ Bis zur Normalisierung auf dem Kapitalmarkt seien Private Equity-Firmen wenig aktiv, dies könnten heimische Unternehmen für Zukäufe nutzen. Der Dollar-Kurs ist ein weiteres Argument für

STUDIE

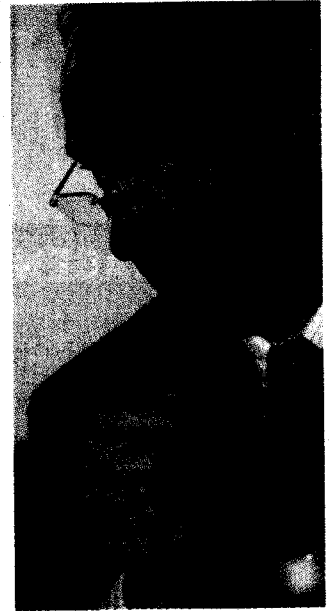
Die Zahl der Firmenübernahmen ist in den USA seit Ausbruch der Immo-Finanzkrise deutlich zurückgegangen. Dabei ist gerade jetzt der ideale Zeitpunkt, ein Unternehmen zu kaufen, stellt eine Studie von Boston Consulting Group fest.

Die Untersuchung belegt, dass Transaktionen bei schwacher Konjunktur mit doppelt so hoher Wahrscheinlichkeit zu langfristigen Renditen von über 50 Prozent führen.

Exportfirmen, in den USA einen Produktionsstandort zuzukaufen.

Marktwissen nutzen

Die US-Beratungsfirma Clairfield Partners hat im Vorjahr rund fünfzig Übernahmen europäischer Firmen in den USA begleitet. Brian O'Hare, Mitbegründer von Clairfield Partners, warnt europäische Investoren vor typischen Fehlern: „Greenfield-Investment sind häufig zum Scheitern verurteilt, da das notwendige Know-how über den amerikanischen Markt fehlt. Europa und USA unterscheiden sich stärker, als man zunächst glaubt, etwa in der Rechtstradition. Übernahmen haben den Vorteil, dass man sich auch Marktwissen, Vertriebs- und Produktionserfahrung miteinkauft.“ (mam)



Wolfgang Quantschnigg: „Jetzt ist richtiger Zeitpunkt für Zukäufe am US-Markt“