

Vermittlung ist unsere Stärke.



con|cess®
M+A - Partner

Beratung ist unsere Profession.



Die österreichische Börse für
Unternehmensnachfolge und Beteiligungen

www.betriebsboerse.at

Fantl Consulting - www.betriebsboerse.at



Ihr Partner für Unternehmensnachfolge und Beteiligungen mit 4 Standorten in Österreich.

Seit 2004 Österreich-Partner des M&A-Netzwerkes Con|cess mit 23 Standorten im DACH-Raum.

Sie profitieren von unserem eigenen Netzwerk und unserer bekannten Plattform

www.betriebsboerse.at

Wir arbeiten branchenneutral. Wir haben erfolgreiche Projekte in vielen unterschiedlichsten Branchen durchgeführt, u.a: Metallverarbeitung, IT, Online-Business, Pharmazie, Logistik, uvm.





Unsere Leistungen

Wir garantieren eine persönliche und kompetente Beratung vom Erstgespräch über die Käufersuche bis zum Vertragsabschluss.

Eine diskrete Behandlung und Abwicklung der Projekte im Sinne unserer Auftraggeber ist für uns selbstverständlich.

Wir evaluieren den marktkonformen Unternehmenswert und suchen für Ihr Unternehmen den passenden Käufer oder Beteiligungspartner.

2003

**Gegründet für
Unternehmensnachfolge
mit Sitz in Salzburg**

4

Standorte in Österreich

7-10

Erfolgreiche Projekte jährlich



Das Team von Fantl Consulting



Mag. Rudolf Fantl

Geschäftsführer

- Unternehmensberater
- Ehem. selbstständiger Steuerberater
- Fachgebiet:
Steuer- und Unternehmensrecht



Sebastian Fantl, BSc.

Gesellschafter, Prokurist

- Certified M&A-Manager
- Bewertung & Analyse
- Projektleitung



Samuel Sampl

M&A Projektassistentz

- Frontoffice
- Projektbetreuung
- Vertrieb

Unsere Partner in Österreich



STANDORT
GRAZ

Bernd Oswald, CMC

Steiermark, Kärnten Burgenland

- Certified M&A-Manager
- Unternehmensberater
- Unternehmenssanierung
- Finanzierungsberatung



STANDORT
WIEN

Mag. Erwin Meerwald

Wien und Ost-Österreich

- Unternehmensberater
- Finanzierungsberatung



STANDORT
VORARLBERG

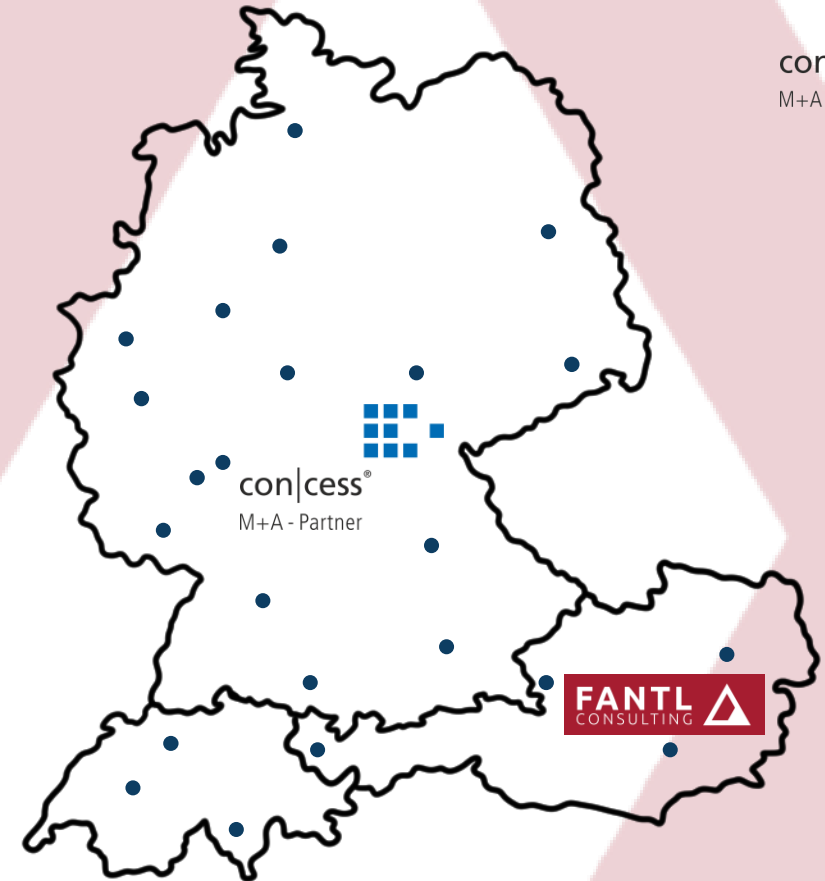
Oliver Ladurner, MSc.

West-Österreich

- Unternehmensberater
- Sanierung und Strategie
- Interim-Manager

Unser DACH-Netzwerk

- **Con|cess** ist ein seit 1999 bestehendes partnerschaftliches Netzwerk bestehend aus 17 M&A-Beratern und Vermittlern mit deren Backoffice.
- 23 Standorte in Deutschland, Österreich und der Schweiz.
- Eines der größten Netzwerke für Nachfolgeregelungen im deutschsprachigen Raum.
- Eigene Unternehmensbörse.
- Eine der größten Datenbanken mit geprüften Kaufinteressenten im M&A-Bereich.
- www.concess.de



Referenzen



con|cess[®]
M+A - Partner

Heimwerkertools.com

Heimwerkertools.com ist ein führendes Online-Handelsunternehmen für Bau- und Heimwerkerbedarf mit einem breiten Produktportfolio von Qualitäts- und Eigenmarken, hauptsächlich im Bereich B2C.

Fantl Consulting unterstützte den Eigentümer, Herrn Gerald Schneider, beim Verkauf an die P51 Beteiligungen GmbH und die Aventura Beratungs- und Beteiligungs GmbH.

www.heimwerkertools.com

Profant Lufttechnik

Die Profant Lufttechnik GmbH entwickelt und handelt Produkte wie Druckbelüftungs-, Brandentrauchungs- und Tiefgaragenlüftungssysteme etc.

Fantl Consulting begleitete Herrn Rene Profant beim Verkauf an eine Gesellschaft der SIG Air Gruppe, welche an der Londoner Börse gelistet ist.

www.profant.at

Two-morrow

Two-morrow ist marktführender Dienstleister zur Prozessoptimierung medizinischer Institute, insbesondere für Radiologie.

Herr Andreas Kner beauftragte Fantl Consulting mit dem Verkauf seines Unternehmens. Fantl Consulting fand den richtigen Käufer in der World-Direct eBusiness solutions GmbH einer Tochter der A1 Telekom Austria Aktiengesellschaft.

www.two-morrow.at

Spießberger GmbH

Spießberger Metallbau, inzwischen Ger4Tech Metall, ist im Bereich Maschinenbauteile und Baugruppen tätig.

Die beiden Gesellschafter Franz Spießberger und Stefan Spiessberger beauftragten Fantl Consulting mit der altersbedingten Suche nach einem Nachfolger.

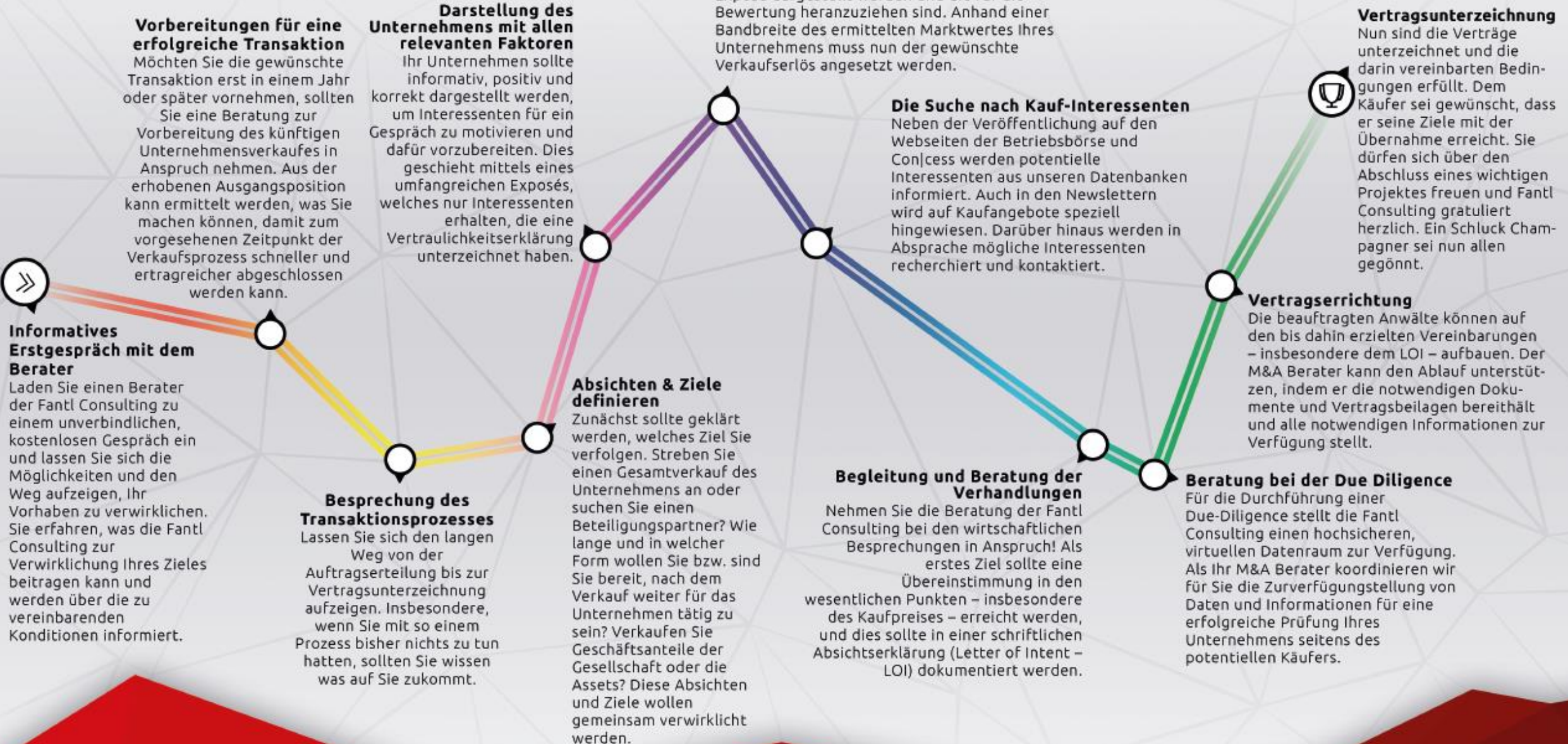
Herr Hubert Gerstmayr, der seine Anteile an einem erfolgreichen IT-Unternehmen verkaufte, übernahm Spießberger und baute das Unternehmen zwischenzeitlich zu einem Mechatronik Center aus.

www.Ger4Tech.at



Der Weg zum erfolgreichen Verkauf!

Fantl Consulting zeigt Ihnen hier den Weg zu einer erfolgreichen Transaktion.



Käufertypen

Management-Buy-In (MBI)

Dies sind in der Regel gut ausgebildete Führungskräfte, die nun als Existenzgründer ihr eigener Chef werden wollen.

Zum einen haben sie Visionen, zum anderen möchten sie ein Unternehmen kaufen um Vermögen aufzubauen.

MBIs als Kaufinteressenten haben leider oftmals den Nachteil, dass sie nur mit geringen Eigenkapitalmitteln ausgestattet sind und so die Finanzierung von höheren Kaufpreisen problematisch ist.

Interne Nachfolge

Nachfolger aus dem Familienkreis oder Mitarbeiter aus dem Unternehmen (Management-Buy-Out/MBO) bezeichnen wir als interne Nachfolger. Während die Nachfolge im Familienkreis meist keine Finanzierungsproblematiken mit sich bringt, müssen MBO ähnlich den MBI entsprechende Eigenkapitalmittel in die Finanzierung einbringen.

Strategische Investoren

Bei Strategen handelt es sich um Unternehmen, die sich in ihrer Branche verstärken, regional ausweiten, Produktionskapazitäten oder technisches Know-how mittels Zukauf eines existierenden Unternehmens erwerben wollen.

Teilweise möchten Strategen sich auch zur Risikominimierung diversifizieren und suchen in fremden oder artverwandten Branchen und Sparten nach Zielunternehmen.

Beteiligungs-gesellschaften (BTG)

BTGs sind mit guten Kapitalmitteln ausgestattet, entweder über Fonds, über ihre Gesellschafter oder über vermögende Privatpersonen.

Während einige BTGs ein Unternehmen kaufen und schon gleich wieder auf den Exit nach 3 bis 5 Jahren vorbereiten, gibt es mittlerweile viele BTGs die langfristige Investments suchen und den Unternehmensverkäufer auch gerne in der Holding-Gesellschaft beteiligen.

Family-Offices (FO)

Family Offices sind Vermögensanlagegesellschaften von vermögenden Privatpersonen, Familien oder auch mittelständischen Familienunternehmen.

Family Offices investieren in der Regel langfristig, Sie können meist auch nicht sofort mit einem eigenen Geschäftsführer aufwarten. Es ist daher von Vorteil, wenn der Alteigentümer für eine bestimmte Übergangszeit im Unternehmen verbleibt oder eine zweite Führungsebene vorhanden ist.

Kontakt

Mag. Rudolf Fantl

Telefon: +43-699-11 39 13 11

E-Mail: rudolf.fantl@betriebsboerse.at

Sebastian Fantl, BSc.

Telefon: +43-699-11 88 11 78

E-Mail: sebastian.fantl@betriebsboerse.at

Front-Office

Telefon: +43-662-243 227

E-Mail: office@betriebsboerse.at

Adresse & Anfahrt

Franz-Hinterholzer-Kai 2a

5020 Salzburg



Wir freuen uns, mit unserem Team für Sie tätig werden zu dürfen und die Vermittlung Ihres Unternehmens mit Ihnen gemeinsam zu einem gelungenen Abschluss zu bringen.