

M&A Glossar von M&A TOP Partner

<i>Abkürzung / Begriff</i>	<i>Begriffsbestimmung</i>
A	
Absatzkanal	Vertriebsweg, z.B. über Handel, Direktverkauf usw.
Absichtserklärung	Vgl. Lol.
Accelerator	Beschleuniger bzw. Institution, die durch intensives Coaching (vgl. Coach) jungen Unternehmen zu einer schnellen Entwicklung verhilft. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensberatung/ Vgl. https://www.ma-toppartner.at/wirtschaftscoaches
Acquisition	Vgl. Akquisition. Vgl. M&A.
Addet Value	Wertzuwachs, der durch Einbringen von Management-Know-how und die Betreuung seitens der Beteiligungsgesellschaft (vgl. Beteiligungsgesellschaft) erzielt wird.
AGB (Allgemeine Geschäftsbedingungen)	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/downloads/AGB.pdf
Aggregate Value	Vgl. Unternehmenswert.
Akquisition	Vgl. M&A, horizontale, laterale (konglomerate) und vertikale Übernahme, MBI, MBO und LBO sowie Asset Deal, Asset Sales Deal und Share Deal. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Aktiva	Verwendung der Mittel eines Unternehmens. Vgl. Bilanz.
Aktuelles	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensnachfolge-aktuelles-von-ma-top-partner
Alleinstellungsmerkmal	Alleinstellungsmerkmal (auch USP (Unique Selling Proposition oder Unique Selling Point)) ist ein herausragendes Leistungsmerkmal, das sich deutlich vom Wettbewerb abhebt. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/usp
Allgemeine Geschäftsbedingungen	Vgl. AGB. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/downloads/AGB.pdf
Allianz	Vgl. https://www.ma-topalliance.com

Amber Light	Warnsignal, das auf Probleme in (potentiellen) Beteiligungsunternehmen (vgl. Beteiligungsgesellschaft) hinweist.
Amortisieren	Allmählich tilgen bzw. Refinanzierung der getätigten Investitionen durch die zusätzlich erwirtschafteten Gewinne.
Analyse	Vgl. Bilanzstrukturanalyse, Due Diligence, Feasibility Study und SWOT.
Anleihe	Bond, Obligation.
Anonymisiertes Kurzprofil	Vgl. Kurzprofil.
Asset	Gesamtheit aller Güter eines Wirtschaftsunternehmens. Vgl. Asset Deal, Asset Sales Deal und Asset Stripping.
Asset Deal	<p>Erwerb der Aktiva des „alten“ Unternehmens bzw. der Erwerb einzelner Aktiven des „alten“ Unternehmens durch das „neue“ Unternehmen (NewCo). Es tritt also an die Stelle des alten Unternehmensträgers der neue Rechtsträger. Der diesbezügliche Veräußerungsgewinn unterliegt beispielsweise in Österreich einer zweifachen Besteuerung wie folgt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Einerseits wird der Gewinn zunächst auf Ebene der „alten“ Gesellschaft besteuert. Dabei kommt der Körperschaftsteuersatz von 25% zur Anwendung. • Sobald der Gewinn an die Anteilsinhaber der „alten“ Gesellschaft ausgeschüttet wird, kommt es andererseits nochmals zu einer Besteuerung von 27,5% (Kapitalertragsteuer). • Folglich ergibt sich durchgerechnet eine Gesamtsteuerbelastung von 45,625%. <p>Vgl. Asset. Vgl. Share Deal. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
Asset Sales Deal	<p>Übernahmetransaktion, bei der ein großer Teil des Kaufpreises durch Aktivaverkäufe der übernommenen Gesellschaft realisiert wird. Der Verkauf nicht betriebsnotwendiger Aktiva führt zur Reduzierung des Schuldendienstes.</p> <p>Vgl. Asset. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
Asset Stripping	<p>Verkauf von Teilbereichen oder Vermögensgegenständen eines übernommenen Unternehmens.</p> <p>Vgl. Asset. Vgl. https://www.unternehmensverkauf.co.at</p>
Asset Value	Vgl. Unternehmenswert.
Aufwendungen	Vgl. Aufwand bzw. Aufwände.

Austria Wirtschaftsservice	Vgl. AWS
AWH-Standard	<p>Beim Bewertungsverfahren nach dem AWH-Standard des MAA-Standards wird die gewinnorientierte Kennzahl Bilanzgewinn zur Berechnung des Unternehmenswerts herangezogen, da u.a. auch das Stehenlassen des Gewinns im Unternehmen zweifellos einen Wert an sich hat und somit berechtigterweise sowie zielführend Berücksichtigung findet. Die Gesellschafter haben Anspruch auf den Bilanzgewinn.</p> <p>Vgl. MAA-Standard.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>
AWS (Austria Wirtschaftsservice)	<p>Die <u>A</u>ustria <u>W</u>irtschaftss<u>s</u>ervice ist die Förder- und Finanzierungsbank Österreichs, deren Aufgabe in der Abwicklung der unternehmensbezogenen Wirtschaftsförderungen liegt. Zwei wichtige Instrumente bei der Nachfolgeregelung sind für den Unternehmenskäufer</p> <ul style="list-style-type: none"> • der aws Garantie und • der aws ERP-Kredit (<u>E</u>uropean <u>R</u>ecovery <u>P</u>rogram = Europäisches Wiederaufbau-Programm) <p>zwecks Sicherung eines entsprechenden Bankkredits.</p> <p>Vgl. https://betriebsnachfolge.co.at</p> <p>Vgl. https://www.betriebskauf.at</p>
B	
Balanced Fund	<p>Fonds ohne speziellen Fokus, dessen Strategie die volle Breite des Beteiligungsgeschäfts abdeckt.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
Base Case	Ausgangslage, Ausgangsszenario.
Beauty Parade	Vorstellung verschiedener Anbieter von Beteiligungskapital und Know-how oder auch verschiedener Banken vor dem Börsengang.
Benchmark	Messlatte. Herausragende Punkte in der Unternehmensentwicklung, bei deren Erreichen z.B. über eine weitere Kapitalzufuhr befunden wird bzw. fest vereinbarte Ziele, bei deren Erreichen z.B. weiteres Kapital fließt.
Beratung	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensberatung
Beratung für Unternehmensnachfolge	Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at
Bereitstellungsprovision	Von der Bank zusätzlich berechnete Provision (z.B. für einen zur Verfügung gestellten Kreditrahmen, auch wenn dieser nicht voll ausgeschöpft wird).

Berufsgrundsätze	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/downloads/Berufsgrundsätze-und-Standesregeln.pdf
Best Case	Bestmöglichster Verlauf.
Beteiligung	Vgl. Unternehmensbeteiligung bzw. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at Vgl. Co-Venturing, Disbursements, offene Beteiligung und stille Gesellschaft.
Beteiligungs-lösungen zur Eigenkapitalbeschaffung	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung
Beteiligungs-gesellschaft	Vgl. Generalist, Private Equity und Venture Capital. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung
Beteiligungs-kapital	Vgl. Private Equity und Venture Capital. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at
Betriebs-beteiligung	Vgl. Unternehmensbeteiligung. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at
Betriebs-bewertung	Vgl. Unternehmensbewertung. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung
Betriebs-darstellung	Vgl. Exposé. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum
Betriebskauf	Vgl. Unternehmenskauf. Vgl. https://www.betriebskauf.at
Betriebsleistung	Die Betriebsleistung ist das Resultat der Produktion von Gütern und / oder Dienstleistungen eines Unternehmens. Sie ist das Ergebnis aus Umsatz (vgl. Umsatz) ± Bestandsveränderungen + aktivierte Eigenleistungen. In der Bilanzanalyse (vgl. Bilanzstrukturanalyse) kommt der Gesamtleistung (Betriebsleistung) insbesondere bei lagerintensiven Unternehmen eine höhere Aussagekraft zu als den Umsatzerlösen (vgl. Umsatz).
Betriebs-nachfolge	Vgl. Unternehmensnachfolge. Vgl. https://betriebsnachfolge.co.at

Betriebs- übergabe	Vgl. Unternehmensnachfolge bzw. https://betriebsnachfolge.co.at Vgl. Unternehmensverkauf bzw. https://www.betriebsverkauf.at
Betriebs- übernahme	Vgl. https://www.betriebskauf.at
Betriebsverkauf	Vgl. Unternehmensverkauf. Vgl. https://www.betriebsverkauf.at
Bewertung	Vgl. Unternehmensbewertung. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung
Bewertung über Vergleichs- unternehmen	Vgl. Multiplikator-Methode / Verfahren
Bilanz	Gegenüberstellung einerseits der Aktiva bzw. der Verwendung der Mittel eines Unternehmens und andererseits der Passiva bzw. der Herkunft der Mittel eines Unternehmens. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum
Bilanzanalyse	Vgl. Bilanzstrukturanalyse.
Bilanzgewinn	Bilanzgewinn ist ein handelsrechtlicher Begriff, der keineswegs identisch ist mit dem tatsächlich im Geschäftsjahr entstandenen Gewinn (vgl. Gewinn). Ein Bilanzgewinn kann selbst dann noch ausgewiesen werden, wenn ein Verlust entstanden ist. Ein Bilanzgewinn entsteht nur dann, wenn die Bilanz nach teilweiser Ergebnisverwendung aufgestellt wurde. Entscheidend für den Ausweis eines Bilanzgewinns ist der Zeitpunkt der Bilanzaufstellung. Ist zum Zeitpunkt der Bilanzaufstellung der Beschluss zur Gewinnverteilung noch nicht gefasst und sind auch keine Ergebnisverwendungen durch Satzung oder Gesetz vorgeschrieben, steht der gesamte Jahresüberschuss (vgl. Nettogewinn) zur Verteilung an. Der Bilanzgewinn entspricht dann dem Jahresüberschuss zuzüglich des aus dem Vorjahr übernommenen Gewinnvortrages.
Bilanzgewinn- Methode	Vgl. AWH-Standard.
Bilanzstruktur- analyse	Die Bilanzkennzahlen sind ein wichtiger Bestandteil der Unterlagen, die vonnöten sind, wenn eine Unternehmensbewertung (vgl. Unternehmensbewertung) erstellt wird und / oder wenn Sie von einer Bank einen Kredit haben wollen. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung

Bilanzsumme	Die Bilanzsumme bezeichnet die Summe des Vermögens bzw. der Aktiva (vgl. Aktiva) und auch die Summe des Kapitals bzw. der Passiva (vgl. Passiva) eines Unternehmens. Alternativ werden auch die Begriffe Gesamtvermögen bzw. Summe Aktiva und Gesamtkapital bzw. Summe Passiva verwendet. Üblicherweise wird die Bilanzsumme in der Bilanz eines Unternehmens jeweils „unter dem Strich“ auf der Aktiv- und Passivseite angegeben.
BG-Methode	<u>Bilanzgewinn-Methode.</u> Vgl. AWH-Standard.
Bond	Anleihe, Obligation. Vgl. Convertible Debt und Zero Bonds.
Break Even	Gewinnschwelle.
Break Even Point	Gewinnschwelle bzw. gibt die Umsatzmenge an, bei der die Erlöse gerade die fixen und variablen Kosten decken. Das heißt, die Firma arbeitet weder mit Gewinn noch mit Verlust.
Bridge Financing	Überbrückungsfinanzierung bzw. finanzielle Mittel, die einem Unternehmen zur Vorbereitung des Börsengangs vor allem mit dem Ziel der Verbesserung der Eigenkapitalquote zur Verfügung gestellt werden.
Bruttogewinn	Vgl. Rohertrag.
Brutto-Kaufpreis	Vgl. Unternehmenswert.
Bruttomarge	Vgl. Rohertrag.
Brutto-Verkaufspreis	Vgl. Unternehmenswert.
Buffer (engl.)	Puffer bzw. Ausdruck für ungenutzte Kreditlinien oder Barreserven.
Bullish	Auf steigende Kurse setzend.
Bündeleffekt	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf
Bürgschaft	Bürgschaft ist eine Erklärung Dritter, im Zweifel gegenüber einer kreditgebenden Bank geradezustehen. Eine Bürgschaft kann auch von Kreditinstituten übernommen werden.
Burn Rate	Die Zeitspanne, bis das einem Unternehmen zur Verfügung gestellte Kapital verbraucht ist.
Burn-out Turnaround	Drastische Umgestaltung bzw. Restrukturierung eines Unternehmens, das große wirtschaftliche Probleme hat. Dabei wird neues Gesellschaftskapital von Dritten eingebracht. Vgl. Restart.
Business Angel	„Engelinvestor“, vermögender Privatinvestor, der Forschungen oder Erfindungen finanziert. Im angloamerikanischen Raum verbreitet vorkommende Finanzierung mittels Seed Capital (vgl. Seed Capital). Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at

Business Plan	Geschäftsplan eines Unternehmens, in dem die Vorhaben, die Ziele und die Wege, um diese zu erreichen, aufgeführt und quantifiziert sind.
Buy and Build Strategie	Zukauf von mehreren Unternehmen zwecks Aufbaus einer größeren Gruppe bzw. Holding. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Buy Back	Exitvariante (vgl. Exit), bei der die Anteile durch die Altgesellschafter zurückgekauft werden.
BW1	Vgl. KFS / BW1
C	
Capital Gain	Kapitalgewinn. Veräußerungsgewinn aus dem Verkauf von Unternehmensanteilen.
Capital under Management	Fondsvolumen bzw. Gesamtheit des für Beteiligungen (vgl. Beteiligung) verfügbaren Kapitals einer Gesellschaft.
Captive Fund	Bezeichnet einen Fonds, der Teil einer größeren Finanzinstitution ist oder ihr gehört.
Carried Interest	Gewinnbeteiligung der Managementgesellschaft und deren Manager am Erfolg der verwalteten Fonds; z.B. 20% für Managementgesellschaft und 80% für Investoren. Meist wird eine Hurdle Rate (vgl. Hurdle Rate) eingebaut.
Case Szenarios	Im Zusammenhang mit der Prüfung (vgl. Due Diligence) einer potentiellen Beteiligung (vgl. Beteiligung) werden verschiedene Fallstudien durchgeführt: <ul style="list-style-type: none"> • ein Pessimistic Case Szenario für eine negative Entwicklung, • ein Optimistic Case Szenario für die günstigste Entwicklung und • ein Most Likely Szenario für eine am wahrscheinlichsten gehaltene Entwicklung. Vgl. Best Case und Worst Case.
Cash Flow (brutto)	Der Begriff Cash Flow bezeichnet im Falle eines positiven Werts den Mittelzufluss (den Zufluss liquider Mittel, kurz: Geldzufluss) bzw. im Falle eines negativen Werts den Mittelabfluss während einer Abrechnungsperiode, z.B. eines Geschäftsjahrs. Der Cash Flow als betriebswirtschaftliche Kennzahl beantwortet die Frage: <ul style="list-style-type: none"> • wieviel Geld (und nicht wieviel Gewinn) erwirtschaftet wurde bzw. • wie hoch der Saldo aus Einzahlungen und Auszahlungen ist. Der Cash Flow zeigt damit die Finanzkraft bzw. Innenfinanzierungskraft eines Unternehmens an. Je mehr Geld das Unternehmen selbst erwirtschaftet, desto weniger muss es von anderen (z.B. Bankkredite) aufnehmen. Vgl. Free Cash Flow und Liquidität.

Cash Flow (netto)	<p>Der Netto Cash Flow ist der um Steuern und Ausschüttungen sowie um Rücklagenbewegungen bereinigte Cash Flow. Der Netto Cash Flow wird auch als Maßstab dafür herangezogen, wie die Unternehmung künftig die Investitionen aus Überschüssen selbst finanzieren kann. Diese Selbstfinanzierungskraft wird über das Verhältnis von Netto Cash Flow zu den Investitionsausgaben gemessen.</p> <p>Vgl. Free Cash Flow und Liquidität.</p>
Cash Flow Deal	<p>Traditionelle Form von MBO (vgl. MBO), die weitgehend auf der Basis der erwirtschafteten flüssigen Mittel eines Unternehmens finanziert werden. Schlüsselgröße ist der Cash Flow, aus dem die Rückführung der aufgenommenen Fremdkapitalmittel und der Zinsdienst für die Finanzierung eines Buyout (Veräußerung) getragen werden muss.</p>
Cash-free	<p>Bargeldlos bzw. frei von liquiden Mitteln.</p> <p>Vgl. Nettoumlaufvermögen.</p>
Cash Offer	<p>Bargeld, vgl. Tender Offer.</p>
Change of Control	<p>Darunter werden Vertragsbestimmungen verstanden, die bestimmte Rechtsfolgen für den Fall eines sogenannten „Kontrollwechsels“ vorsehen.</p> <p>Vgl. Share Deal.</p>
Chinese Walls	<p>Informationsbarrieren, die innerhalb einer Finanzinstitution bestehen, so dass verschiedene Abteilungen von der jeweiligen Tätigkeit der anderen nichts wissen, oder die errichtet werden, um z.B. Interessenkonflikte zu vermeiden.</p>
Closing und Signing	<p>Sind alle Verträge endverhandelt, werden sie unterzeichnet (Signing). Auf die Unterzeichnung der Verträge folgt deren Vollzug (Transaktionsabschluss = Closing).</p>
Coach	<p>Person, die Sie für einen vereinbarten Zeitraum und für die Erreichung eines bestimmten Ziels fachlich, aber vor allem mental unterstützt.</p> <p>Vgl. Accelerator.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensberatung</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/wirtschaftscoaches</p>
Coaching	<p>Vgl. Wirtschaftskoaching.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensberatung</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/wirtschaftscoaches</p>
Commitment	<p>Verpflichtung zur Einzahlung des vereinbarten Betrages in einen Fonds durch einen Investor.</p>
Comparables	<p>Vergleichbare Unternehmen.</p> <p>Vgl. Multiplikator-Methode / Verfahren.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>

Convertible Debt	Anleihen oder Schuldverschreibungen eines Unternehmens, die in Aktien bzw. Anteile umgewandelt werden können.
Co-Venturing	Beteiligung an einem Unternehmen durch mehrere Investoren, von denen einer als Lead Investor (vgl. Lead Investor) auftritt. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at
Corporate Venturing	Corporate Venturing ist eine Eigenkapital-Investition beispielsweise in ein Start-up (vgl. Start-up), wobei folgende Strategie verfolgt wird: Wer selbst zu wenig gute Ideen hat, der kauft sich ein Unternehmen, das welche hat. Vgl. Window on Technology und Start-up Financing.
D	
DACH	<u>D</u> eutschland, <u>Ö</u> sterreich (<u>A</u> ustria) und <u>S</u> chweiz
Dachfunktion	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/ma-dachfunktion
Data Room	Vgl. Due Diligence.
Darstellung	Vgl. Unternehmensdarstellung. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum
DCF Methode / Verfahren	Vgl. <u>D</u> iscounted <u>C</u> ash <u>F</u> low Methode / Verfahren.
DD	Vgl. <u>D</u> ue <u>D</u> iligence.
Deal	Vgl. Asset Deal, Asset Sales Deal, Asset Stripping, Cash Flow Deal, Deal Flow Syndication und Share Deal.
Deal Flow Syndication	Investmentmöglichkeiten, die einer Venture Kapital Gesellschaft (vgl. Venture Capital) angetragen werden.
Debt	Fremdkapitalfinanzierung i.d.R. über gesicherte Bankkredite. Vgl. Convertible Debt, Debt Burden Level, Senior Debt und Subordinated Debt.
Debt Burden Level	Vgl. Zinsdeckungsgrad.
Debt-free	Schuldenfrei bzw. frei von Kreditverbindlichkeiten. Vgl. Nettoschulden.
Deckungsbeitrag	Differenz zwischen Nettoumsatz (vgl. Umsatz) und (allen) anfallenden Kosten. Es gibt verschiedene Kalkulationsmodelle.
Development Capital	Kapital zur Finanzierung der Geschäftsentwicklung reiferer mittelständischer Unternehmen.
DINGO	<u>D</u> on't invest - <u>n</u> o <u>g</u> rowth <u>o</u> pportunity.

Disbursements	Auszahlung des Kapitals anlässlich einer Beteiligung (vgl. Beteiligung).
Discount	Abschlag.
Discounted Cash Flow	Diskontierte Zahlungsströme.
Discounted Cash Flow Methode / Verfahren (DCF Methode / Verfahren)	<p>Grundsätzlich werden bei der / beim der Discounted Cash Flow Methode / Verfahren die zukünftigen Zahlungsströme (Cash Flows) bzw. Ausschüttungen des zu bewertenden Unternehmens auf Basis von Planungsrechnungen oder Schätzungen prognostiziert, auf den Bewertungsstichtag abgezinst (diskontiert) und dann zusammengezählt.</p> <p>Aufgrund der Komplexität, da u.a. umfangreiche Basisinformationen herangezogen werden müssen, eignet sich die / das Discounted Cash Flow Methode / Verfahren vorwiegend für die Berechnung des Werts von größeren Unternehmen.</p> <p>Vgl. MAA-Standard.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>
Diskontierungsmethoden / verfahren	<p>Unter Diskontierungsmethoden / -verfahren werden beispielsweise</p> <ul style="list-style-type: none"> • die / das Discounted Cash Flow Methode / Verfahren oder • die / das Ertragswertmethode / -verfahren <p>verstanden.</p> <p>Aufgrund der Komplexität, da u.a. umfangreiche Basisinformationen herangezogen werden müssen, eignen sich Diskontierungsmethoden / -verfahren vorwiegend für die Berechnung des Werts von größeren Unternehmen.</p> <p>Vgl. Discounted Cash Flow Methode / Verfahren.</p> <p>Vgl. Ertragswertmethode / -verfahren.</p>
Dispositions-kredit	Vgl. Kontokorrentrahmen.
Dokumentation	<p>Vgl. Exposé.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum</p>
Drei-Phasen-Modell	<p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensverkauf und https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf</p>

Due Diligence	<p>Allgemein wird unter einer <u>D</u>ue <u>D</u>iligence („gebotene / gebührende Sorgfalt“, DD) eine detaillierte und systematische Analyse der Daten und Informationen über eine Zielgesellschaft (vgl. Target) im Rahmen einer beabsichtigten geschäftlichen Transaktion verstanden, die dazu dient, die wesentliche Einflussfaktoren aufzuzeigen. Auf der Zielgesellschaftsseite wird die Due Diligence durch Zusammenlegung der Unterlagen in einem Besprechungszimmer des Unternehmens (Data Room) und eines Datenraumindexes sowie die Aufstellung von Data Room Rules (Datenraumregeln) vorbereitet. Auf der Bieterseite wird das Team zur Durchführung der Due Diligence zusammengestellt und die sogenannte Due Diligence Liste aufgestellt. Es handelt sich dabei um eine Art Checkliste, in der nach den Prüfungsbereichen und je nach Analyseschwerpunkt alle zu prüfenden Unterlagen, Verträge und Dokumente aufgelistet sind.</p> <p>Vgl. Case Szenarios.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum</p>
Durchführbarkeitsstudie	Vgl. Feasibility Study.
E	
Early Stage Financing	Finanzierung der Frühphasenentwicklung eines Unternehmens, beginnend von der Finanzierung der Konzeption bis zum Start der Produktion und Vermarktung.
Earnings Before Interest and Taxes	Vgl. EBIT.
Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization	Vgl. EBITDA.
Earnings per Share	Gewinn pro Aktie.
Earn out	Teil des Kaufpreises, der erfolgsabhängig ausbezahlt wird.
EBIT (Earnings Before Interest and Taxes)	<p>EBIT ist der Gewinn vor Zinsen und Steuern, der auf schuldenfreier Basis zur Bewertung des erzielbaren Marktwertes des Unternehmens herangezogen wird und der auch als operatives Ergebnis (Gewinn) bezeichnet wird. Das EBIT sagt also etwas über den Gewinn eines Unternehmens in einem bestimmten Zeitraum aus und bezeichnet den um Zinsen und Steuern bereinigten Jahresüberschuss bzw. -fehlbetrag.</p> <p>Vgl. EBIT-Marge.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>

<p>EBITDA (<u>E</u>arnings <u>B</u>efore <u>I</u>nterest, <u>T</u>axes, <u>D</u>epreciation and <u>A</u>mortization)</p>	<p>EBITDA bedeutet Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände. Das EBITDA ist somit eine Beschreibung der operativen Leistungsfähigkeit vor Investitionsaufwand (operativer Gewinn). Es wird zur Unternehmensbewertung, der Bewertung der Kreditwürdigkeit von Unternehmen, bei der Bemessung gewinnabhängiger Managementgehälter und in der Finanzkommunikation herangezogen. Wegen der eingeschränkten Aussagekraft werden dabei oft noch weitere Kennzahlen berücksichtigt. Kritikwürdig an dieser Kennzahl ist, dass weder Abschreibungen auf (möglicherweise überbewertete) Vermögensgegenstände noch die Kapitalkosten für die Finanzierung berücksichtigt werden, weshalb sich dadurch Verlustsituationen verschleiern lassen.</p> <p>Vgl. EBITDA-Marge.</p>
<p>EBITDA-Marge (<u>E</u>arnings <u>B</u>efore <u>I</u>nterest, <u>T</u>axes, <u>D</u>epreciation and <u>A</u>mortization- Marge)</p>	<p>Die EBITDA-Marge spiegelt das Verhältnis des EBITDA zum Umsatz wider. Damit stellt die EBITDA-Marge eine abgewandelte Form der Umsatzrentabilität (vgl. Umsatzrentabilität) dar, die Ergebnisbeiträge aus dem Finanzergebnis, dem außerordentlichen Ergebnis und den Steuern unberücksichtigt lässt. Dadurch werden Unternehmen mit unterschiedlicher Finanzierungsstruktur und einer länder- und rechtsformabhängigen Steuerbelastung vergleichbar.</p>
<p>EBIT-Marge (<u>E</u>arnings <u>B</u>efore <u>I</u>nterest und <u>T</u>axes- Marge)</p>	<p>Die EBIT-Marge drückt aus, welches operative Ergebnis durch einen Jahresumsatz erzielt worden ist. EBIT-Margen sagen auch mittelbar etwas über den Wettbewerb in einer Branche aus, da monopolartige Strukturen tendenziell größere Preisfreiheiten zulassen und deshalb höhere EBIT-Margen erzielt werden können. Kostengünstig produzierende Unternehmen haben größere Vorteile, höhere EBIT-Margen zu erzielen als Unternehmen mit hohem Kostenblock. Hohe Ertragskraft weisen - branchenabhängig - Unternehmen mit einer EBIT-Marge von über 15% auf, während bei EBIT-Margen von weniger als 3% hohe Rentabilitätsrisiken vorhanden sind.</p>
<p>EBITDA- Multiplikatoren</p>	<p>Vgl. Multiplikator. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>
<p>EBIT- Multiplikatoren</p>	<p>Vgl. MAA-Standard. Vgl. Multiplikator. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>

<p>EBIT-Multiplikator-Methode / Verfahren</p>	<p>Bei der / beim EBIT-Multiplikator-Methode / Verfahren wird der Unternehmenswert wie folgt berechnet: Zunächst wird der Nettofinanzwert einem auf Basis des EBIT-Multiplikators errechneten Unternehmenswert dazuaddiert oder davon in Abzug gebracht. Der diesbezügliche Unternehmenswert resultiert aus der Multiplikation des entsprechenden Branchenfaktors mit dem Mittelwert des konsolidierten sowie des um einmalige und inhaberbedingte Posten bereinigten Gewinns vor Zinsen und Steuern (vgl. EBIT = <u>E</u>arnings <u>B</u>efore <u>I</u>nterest and <u>T</u>axes) der letzten drei Geschäftsjahre, sofern die operativen Umsätze und Erträge des Unternehmens relativ gleichförmig waren. Ansonsten werden die testierten und konsolidierten Jahresabschlüsse der letzten fünf Geschäftsjahre herangezogen. Der zum Einsatz gebrachte Multiplikator ergibt sich sowohl aus vergleichbaren Branchentransaktionen als auch aus der Positionierung des gegenständlichen Unternehmens am Markt. Der Nettofinanzwert errechnet sich aus den Verbindlichkeiten bzw. aus den Guthaben des zu bewertenden Unternehmens. Dem Ergebnis aus Unternehmens- und Nettofinanzwert wird dann noch das nichtbetriebsnotwendige Firmenvermögen, falls vorhanden, dazuaddiert, um so auf den Verkaufspreis bzw. Kaufpreis für 100% der Anteile (Shares) der Gesellschaft zu kommen.</p>
<p>Economies of Integration</p>	<p>Durch die vertikale Integration von Liefer- und Absatzwegen werden Interaktionskosten vermieden.</p> <p>Vgl. vertikale Übernahme.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf</p>
<p>Economies of Scale</p>	<p>Skaleneffekte bzw. Effizienzvorteile, die sich aus der Produktionsmenge eines Produktes ergeben.</p> <p>Vgl. horizontale Übernahme.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf</p>
<p>Economies of Scope</p>	<p>Effizienzvorteile, die sich durch die Breite oder Tiefe der Produktion ergeben.</p> <p>Vgl. laterale Übernahme.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf</p>
<p>EGT (Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit)</p>	<p>Mit dem EGT wird eine Unterscheidung zwischen operativem Geschäft und außerordentlichen Ergebnissen ermöglicht. Als „gewöhnliches Geschäft“ gelten die ständig vorkommenden, unternehmenstypischen Geschäfte im Rahmen des Kerngeschäfts. Durch das EGT kann man erfahren, ob und inwieweit ein Gewinn oder Verlust durch außerordentliche bzw. einmalige Effekte entstanden ist und es ermöglicht somit einen Blick auf eine nachhaltigere Ergebnisentwicklung.</p>
<p>Eigenkapitalbeschaffung</p>	<p>Vgl. Beteiligungslösungen zur Eigenkapitalbeschaffung.</p>

Eigenkapital- quote	Vgl. EK-Quote.
Eigenkapital- rendite	Vgl. EK-Rentabilität.
Eigenkapital- rentabilität	Vgl. EK-Rentabilität.
Eigenkapital- wert	Vgl. Equity Value. Vgl. Equity Bridge. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung
EK-Quote (<u>E</u> igen <u>k</u> apital- quote)	Die <u>E</u> igen <u>k</u> apitalquote bezeichnet den Anteil des Eigenkapitals am Gesamtkapital (vgl. Bilanzsumme), ausgedrückt in Prozent. Sie ist einer der Indikatoren für das Risiko und die Bonität eines Unternehmens: eine hohe Eigenkapitalquote (im Umkehrschluss: eine geringe Verschuldung) verringert das Insolvenzrisiko aus Überschuldung und Zahlungsunfähigkeit - verringert aber u.U. auch die Eigenkapitalrentabilität.
EK-Rentabilität (<u>E</u> igen <u>k</u> apital- rentabilität bzw. Eigenkapital- rendite)	Die <u>E</u> igen <u>k</u> apitalrentabilität bzw. Eigenkapitalrendite als eine Form der Kapitalrentabilität bezeichnet die - sich i.d.R. von Jahr zu Jahr verändernde - „Verzinsung“ des eingesetzten Eigenkapitals, ausgedrückt in Prozent. Durch den sogenannten Leverage-Effekt (Hebelwirkung des Fremdkapitals auf die Eigenkapitalrentabilität: durch den Einsatz von Fremdkapital - anstelle von Eigenkapital - kann die Eigenkapitalrendite für die Eigentümer gesteigert werden) kann die Eigenkapitalrendite erhöht werden. Die Eigenkapitalrendite entspricht nicht zwingend der Rendite des Eigenkapitalgebers, z.B. des Gesellschafters - dessen Rendite ist davon abhängig, was er für seine Anteile bezahlt hat.
Endfällig	Endfällige Darlehen werden am Ende der Laufzeit in einem Betrag zurückgezahlt. Es sind während der Darlehenslaufzeit also nur die Zinsen und keine Tilgungsraten zu zahlen.
Enterprise Value	Unternehmenswert abzüglich der überschüssigen freien Mittel bzw. Vgl. Unternehmenswert.
Entity Value	Gesamtunternehmenswert oder Total Enterprise Value. Vgl. Unternehmenswert.
EPU	<u>E</u> in- <u>P</u> ersonen- <u>U</u> nternehmen. Vgl. auch KMU (<u>k</u> leine und <u>m</u> ittelständische <u>U</u> nternehmen) und Start-up.
Equity	Eigenkapital. Vgl. Beteiligungslösungen zur Eigenkapitalbeschaffung.

Equity Bridge	<p>Überleitung vom Unternehmenswert (Enterprise Value) auf den Eigenkapitalwert (Equity Value) mittels Hinzurechnungspositionen bzw. Abzugspositionen</p> <ul style="list-style-type: none"> • des Nettoumlaufvermögens (Cash-free), • der Nettoschulden (Debt-free), • des Working Capital Ausgleiches und • des nicht betriebsnotwendigen Vermögens. <p>Vgl. Nettoumlaufvermögen. Vgl. Nettoschulden. Vgl. Working Capital Ausgleich. Vgl. Vermögen, nicht betriebsnotwendig. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>
Equity Kicker	<p>Möglichkeit der Fremdkapitalgeber, Anteile an der zu finanzierenden Personen- oder Kapitalgesellschaft oft zu Sonderkonditionen zu erwerben.</p>
Equity Value	<p>Wert des Eigenkapitals bzw. Eigenkapitalwert, der sich aus der Differenz aus Gesamtunternehmenswert (vgl. Entity Value) und Nettofinanzverbindlichkeiten (d.h. Differenz aus Schulden und Kassenbestand) ergibt bzw.</p> <p>vgl. Nettofinanzverbindlichkeiten und vgl. Equity Bridge.</p>
Ergebnis	<p>Vgl. Nettogewinn.</p>
Ergebnis der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit	<p>Vgl. EGT.</p>
Ertrag	<p>Die Erträge bezeichnen die Erlöse eines Unternehmens, die durch Aufwände (vgl. Aufwand) generiert werden.</p> <p>Vgl. GuV, Rohertrag und Umsatz.</p>
Ertragswertmethode / verfahren	<p>Grundsätzlich werden bei der / beim Ertragswertmethode / -verfahren die zukünftigen Erträge des zu bewertenden Unternehmens auf Basis von Planungsrechnungen oder Schätzungen prognostiziert, auf den Bewertungsstichtag abgezinst (diskontiert) und dann zusammengezählt. Aufgrund der Komplexität, da u.a. umfangreiche Basisinformationen herangezogen werden müssen, eignet sich die / das Ertragswertmethode / verfahren vorwiegend für die Berechnung des Werts von größeren Unternehmen.</p> <p>Vgl. MAA-Standard. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>
Erwerb	<p>Vgl. Unternehmenskauf. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf</p>

<p>EURIBOR (Euro Interbank Offered Rate)</p>	<p><u>Euro Interbank Offered Rate</u>. Zins, den Banken untereinander für kurzfristige EURO-Kredite verlangen. Vgl. LIBOR.</p>
<p>Euro Interbank Offered Rate</p>	<p>Vgl. EURIBOR.</p>
<p>Evergreen Fund</p>	<p>Fonds eines Eigenkapitalinvestors, der keine begrenzte Laufzeit hat und bei Bedarf durch den / die Gesellschafter mit weiterem Kapital ausgestattet wird.</p>
<p>Ewige Unternehmen</p>	<p>Das Konzept des ewigen Unternehmens wurde durch Mag.lic.oec. Christian Imboden begründet und bringt Start-ups mit guten Ideen und Stop-downs mit guten Modellen effektiv und effizient zusammen. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/das-ewige-unternehmen</p>
<p>Exit</p>	<p>Ausstieg eines Investors (vgl. Investoren) aus einer Beteiligung (vgl. Beteiligung) durch Veräußerung seines Anteils im Wege von:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Buy Back (vgl. Buy Back), • Trade Sale (vgl. Trade Sale), • Secondary Purchase (vgl. Secondary Purchase) und • Going Public (vgl. Going Public). <p>Vgl. https://www.unternehmensverkauf.co.at</p>
<p>Expansion Financing</p>	<p>Wachstums- und Expansionsfinanzierung bzw. das betreffende Unternehmen hat den Break Even Point (vgl. Break Even Point) erreicht oder erwirtschaftet Gewinne. Die Geldmittel werden zur Finanzierung von zusätzlichen Produktionskapazitäten, Produktdiversifikation oder Marktausweitung und / oder für weiteres Working Kapital (vgl. Working Capital) verwendet.</p>
<p>Experts Groups</p>	<p>Die Expertengruppen der Berufsgruppen der UBIT (<u>U</u>nternehmensberatung, <u>B</u>uchhaltung und <u>I</u>nformationstechnologie) der Wirtschaftskammer dienen dem Austausch unter Fachleuten und dem gemeinsamen Bearbeiten des Marktes. Es gibt u.a. folgende Expertengruppen (Experts Groups), deren Mitglied M&A TOP Partner ist:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Experts Group Übergabe-Consultants / Betriebsübergabe, vgl. https://firmen.wko.at/m%26a-top-partner-gmbh-%26-co-kg/steiermark/?firmaid=b8468ef3-aae2-4678-9014-6b3217fef827#zertifikate • Experts Group Kooperationen und Netzwerke, vgl. http://www.kooperation-netzwerke.at • Experts Group Wirtschaftstraining und Wirtschaftskoaching, vgl. https://www.ma-toppartner.at/wirtschaftscoaches • Experts Group: Unternehmensgründung und Startup • usw.

Exposé	<p>Zentrale Aufgabe der Unternehmensdarstellung ist die erfolgreiche Präsentation des Unternehmens, so dass die Interessenten innerhalb Frist eine Entscheidung fällen und auch ein Angebot abgeben können. Der Hauptteil des Exposés umfasst üblicherweise Angaben zu hergestellten Produkten und bedienten Märkten, Wettbewerbssituation, Einkauf und Produktion, Marketing und Vertrieb, Beteiligungen, Organisation und EDV sowie Personal. Im Anhang werden die wesentlichen Unternehmenszahlen im Hinblick auf die operative Ertragskraft über die letzten drei Jahre aufgeführt sowie ein Ausblick für die kommenden drei Jahre gegeben. Die vorliegenden Bilanzen sowie GuV (Gewinn- und Verlustrechnung) geben Auskunft über die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens und sind zugleich die verlässliche Basis für die weitere Planung. Es versteht sich, dass die Informationen und Daten des Exposés im Rahmen einer Due Diligence eingehend geprüft werden.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum</p>
Exposure	Risiko.
F	
Factoring	Factoring ist eine Finanzierungsform, die durch den Verkauf offener Forderungen an Dritte die Liquidität eines Unternehmens unmittelbar steigert.
Familienunternehmen	<p>Im weiteren Sinne handelt es sich bei Familienunternehmen um Unternehmen, wenn sich die Mehrheit der Entscheidungsrechte im Besitz der Eigentümerfamilie (Gründer, Erwerber, Kinder, Erben usw.) befindet und mindestens ein Vertreter der Familie oder der Angehörigen an der Leitung des Unternehmens beteiligt ist. Im engeren Sinne werden ausschließlich derartige Unternehmen mit mehr als einem Beschäftigten gesehen.</p> <p>Die Eigentümer agieren in der Regel langfristig, weil sie das Erbe in einem mindestens so guten Zustand an die Kinder weitergeben möchten, wie sie es von den Eltern übernommen haben. Aber Abstammung stellt keine Garantie für unternehmerische Kompetenz dar. Am erfolgreichsten sind diejenigen Unternehmerfamilien, die es schafften, rechtzeitig loszulassen und die Firma professionellen Managern anzuvertrauen. Vgl. Sie hierzu bitte u.a. den Pharmakonzern Roche.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at</p>
Feasibility Study	Durchführbarkeitsstudie bzw. Analyse der technischen und wirtschaftlichen Realisierbarkeit eines Projektes.
Festigungsinvestition	Sichern den Fortbestand bzw. das Wachstum eines Unternehmens, aber keine Sanierungsmaßnahmen.
Finanzierung	Vgl. Debt.

Finanzinvestoren	Vgl. Investoren.
Firmenbeteiligung	Vgl. Unternehmensbeteiligung. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at
Firmenbewertung	Vgl. Unternehmensbewertung. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung
Firmendarstellung	Vgl. Exposé. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum
Firmenkauf	Vgl. Unternehmenskauf. Vgl. https://www.firmenkauf.co.at
Firmennachfolge	Vgl. Unternehmensnachfolge. Vgl. https://www.firmennachfolge.co.at
Firmenübergabe	Vgl. https://www.firmennachfolge.co.at und https://www.firmenverkauf.co.at
Firmenübernahme	Vgl. https://www.firmenkauf.co.at
Firmenverkauf	Vgl. Unternehmensverkauf. Vgl. https://www.firmenverkauf.co.at
Firm Value	Vgl. Unternehmenswert.
First Round Financing	Erste Finanzierungsrunde bei einem KMU (vgl. KMU), das damit erstmals externes Eigenkapital erhält. Vgl. Beteiligungslösungen zur Eigenkapitalbeschaffung. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung
Fixkostendegressions-effekt	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf
FK-Quote (Fremdkapitalquote)	Die Fremdkapitalquote bezeichnet den Anteil des Fremdkapitals am Gesamtkapital (vgl. Bilanzsumme), ausgedrückt in Prozent. Die Fremdkapitalquote lässt somit eine Aussage über die Verschuldung eines Unternehmens zu. Mit einer hohen Fremdkapitalquote steigt das Risiko des Unternehmens, da mit steigender Verschuldung sowohl das Risiko einer Zahlungsunfähigkeit als auch einer Überschuldung zunehmen. Positiv wirkt hingegen u.U. der Leverage-Effekt (Hebelwirkung des Fremdkapitals auf die Eigenkapitalrentabilität: durch den Einsatz von Fremdkapital – anstelle von Eigenkapital – kann die Eigenkapitalrendite für die Eigentümer gesteigert werden).

Flip	Kurzfristiges Investment, bei dem der Exit (vgl. Exit) schon vor Geschäftsabschluss feststeht.
Flop	Totaler Fehlschlag einer Beteiligung.
Franchise	Konzession. Der Franchise-Geber bietet ein erprobtes Geschäftskonzept zum Kauf an. Mit dem Erwerb wird der Franchise-Nehmer selbständiger Kaufmann. Er setzt das Konzept an einem anderen Standort um, wobei er geschäftlich unter dem Markennamen des Franchise-Gebers auftritt.
Free Cash Flow	Zahlungsüberschuss zur Entschädigung der Kapitalgeber. Der Free Cash Flow ist der Teil des operativen Cash Flows, der nach Abzug der Nettoinvestitionen z.B. für Ausschüttungen und Tilgungen zur Verfügung steht. Allerdings ist der Free Cash Flow nicht wirklich „frei“ (verfügbar), da ja Fremdkapital üblicherweise nach einem festen Tilgungsplan zurückgezahlt werden muss; er dient somit in erster Linie als Bewertungsmaßstab über die finanzielle Stabilität. Er verdeutlicht, wie viel Geld für die Ausschüttungen der Anteilseigner und / oder für eine Tilgung der Fremdfinanzierung verbleibt. Das Ausmaß des nachhaltigen Free Cash Flows ist für Kreditinstitute ein Indikator für die Rückzahlungsfähigkeit von Krediten und wird deshalb oft bei der Kreditwürdigkeitsprüfung als Berechnungsgrundlage des Schuldendienstdeckungsgrads verwendet. Vgl. Cash Flow.
Fremdkapitalquote	Vgl. FK-Quote.
Fund (engl.)	Fonds. Vgl. Balanced Fund, Captive Fund, Evergreen Fund, Independent Fund und Fund Raising.
Fund Raising	Einwerben von Fonds bzw. Startphase eines Fonds von Eigenkapitalinvestoren, in der institutionelle, industrielle oder private Anleger (vgl. Investoren) dafür gewonnen werden sollen, Fondsanteile zu zeichnen.
Fusion	Vgl. M&A.
Future Value	Zukunftswert.
G	
Geldzufluss	Vgl. Cash Flow.
Generalist	Beteiligungsgesellschaft ohne eindeutigen Schwerpunkt in der Investitionspolitik, d.h. sie ist in allen Marktsegmenten aktiv. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Generalunternehmer	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/ma-generalunternehmer
Gesamtkapital	Vgl. Bilanzsumme.

Gesamtkapitalrendite	Vgl. GK-Rentabilität.
Gesamtkapitalrentabilität	Vgl. GK-Rentabilität.
Gesamtleistung	Vgl. Betriebsleistung.
Gesamtvermögen	Vgl. Bilanzsumme.
Gesellschafterdarlehen	Vgl. Mezzanine-Kapital.
Gewinn	Vgl. Nettogewinn, EBIT, EBITDA, EGT und GuV.
Gewinn- und Verlustrechnung	Vgl. GuV. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum
Gewöhnliches Geschäft	Vgl. EGT.
GK-Rentabilität (Gesamtkapitalrentabilität bzw. Gesamtkapitalrendite)	Die Gesamtkapitalrentabilität bzw. Gesamtkapitalrendite als eine Form der Kapitalrentabilität gibt die „Verzinsung“ des gesamten in einem Unternehmen eingesetzten Kapitals, das sich aus Eigenkapital und Fremdkapital zusammensetzt, an. Die Gesamtkapitalrendite beantwortet die Frage wie rentabel arbeitet das gesamte im Unternehmen eingesetzte Kapital. Vgl. RoI.
Going Private	Rückkauf eines Unternehmens von der Börse in privates Eigentum.
Going Public	Gang eines Unternehmens an die Börse. Vgl. IPO.
Growth Capital	Anderer Ausdruck für Wachstums- oder Expansionskapital.
Grundsätze	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/downloads/Berufsgrundsätze-und-Standesregeln.pdf
Grundsatzvereinbarung	Vgl. Lol.
GuV (Gewinn- und Verlustrechnung)	Die <u>G</u> ewinn- und <u>V</u> erlustrechnung stellt die Erträge (vgl. Ertrag) und Aufwände (vgl. Aufwand) eines Geschäftsjahrs dar. Überwiegen die Erträge resultiert ein Gewinn (vgl. Gewinn), überwiegen die Aufwände resultiert ein Verlust (vgl. Verlust). Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum

H	
Hands Off	<p>Nach Bereitstellung von Eigenkapital lässt man das Unternehmen agieren ohne bis zum Exit (vgl. Exit) direkt einzugreifen. Eher passive Betreuung durch Mitwirkung in Beiräten, Aufsichtsräten etc.</p> <p>Vgl. Unternehmensbeteiligung.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
Hands On	<p>Aktive Betreuung bzw. der Investor (vgl. Investoren) zielt auf eine Wertsteigerung durch aktive Unterstützung des Managements ab, über die Mitwirkung in Beiräten, Aufsichtsräten usw. hinausgehende Aktivitäten.</p> <p>Vgl. Unternehmensbeteiligung.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
Hedging	Absicherung.
High Flyer	<p>Bezeichnung für Aktien oder Unternehmensbeteiligungen mit einem extremen Wertanstieg und weit unterdurchschnittlichem Kurs / Gewinnverhältnis.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
Holding Period	Haltezeit. Zeit, in der ein Investment im Portfolio (vgl. Portfolio) verbleibt.
Horizontale Übernahme	<p>Bei horizontalen Übernahmen werden Unternehmen der gleichen Branche oder der gleichen Wertschöpfungsstufe gekauft. Bei horizontalen Übernahmen stehen mitunter die Realisierung von Synergien (vgl. Economies of Scale) und die Bereinigung des Marktes, wie z. B. das Ausschalten eines Konkurrenten und einer damit verbundenen Erhöhung des relativen Marktanteils, im Vordergrund.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/leistungsangebote</p>
Human Capital	Qualifizierungs- und Weiterbildungsmaßnahmen.
Hurdle Rate	Basisvergütung, kalkulatorische Grundversicherung. Vor Wirksamwerden der Gewinnbeteiligung der Managementgesellschaft bzw. deren Management (vgl. Carried Interest) erhalten die Investoren (vgl. Investoren) zunächst eine Basisvergütung.

I	
IKT	Informations- und Kommunikationstechnologie.
Immaterielle Investitionen	Dies sind Kosten für <ul style="list-style-type: none"> • die Einführung neuer Produkte, • die Erstellung von Marktanalysen, • die Anknüpfung von Geschäftskontakten, • die Vorfinanzierung von Aufträgen, • die Eröffnungswerbung, • die Schulung von Mitarbeitern und • die vorübergehende Management-Unterstützung.
Independent Fund	Unabhängiger Fonds oder Venture Kapital Gesellschaft (vgl. Venture Capital), die nicht von einer bestimmten Finanzgruppe kontrolliert wird.
Information Memorandum	Vgl. Exposé. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum
Inkubator	Einrichtung, in der junge Firmen vor allem aus der Informations- und Kommunikationstechnologie IKT intensiv betreut und entwickelt werden.
Initial Public Offering	Börsengang. Vgl. IPO.
Institutionelle Investoren	Große Institutionen (vgl. Investoren), z.B. Kreditinstitute, Versicherungen, Pensionsfonds oder Großunternehmen, die u.a. in Eigenkapitalfonds investieren. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Internal Rate of Return	Interner Zinsfuß. Vgl. IRR.
Intrinsic Value	Innerer Wert.
Investition	Vgl. Corporate Venturing, Festigungsinvestition, immaterielle Investitionen und Sprunginvestitionen.
Investoren	Folgende Investoren treten am Markt auf: <ul style="list-style-type: none"> • private Investoren (vgl. private Investoren, MBI und Business Angels), • strategische bzw. industrielle Investoren (vgl. Trade Sale und Turnaround Financing) und • Finanzinvestoren (vgl. institutionelle Investoren, Private Equity Investoren und Venture Capital Investoren). Vgl. https://www.ma-toppartner.at/leistungsangebote Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at

IPO (Initial Public Offering)	Im angloamerikanischen Raum Bezeichnung für die öffentliche Erstemission von Anteilen junger (vgl. Start-ups) und mittelständischer Unternehmen. Vgl. Going Public und Pre IPO.
IRR (Internal Rate of Return)	Interner Zinsfuß bzw. finanzmathematische Methode zur Berechnung der Rendite eines Investments. Vgl. RoI.
ISCR (Interest Service Cover Ratio)	Vgl. Zinsdeckungsgrad.
J	
Jahresbilanzsumme	Vgl. Bilanzsumme.
Jahresergebnis	Vgl. Nettogewinn.
Jahresfehlbetrag	Negativer Jahresüberschuss. Vgl. Nettogewinn.
Jahresgewinn	Positiver Jahresüberschuss. Vgl. Nettogewinn.
Jahresüberschuss	Vgl. Nettogewinn.
Joint Venture	Kooperation zwischen Unternehmen, Gemeinschaftsunternehmen.
Jungunternehmen	Vgl. Start-up.
Junk Bonds	Spekulative Schuldtitel; Schuldtitel mit schlechter Bonität. Anleihen eines Emittenten mit geringer Bonität, hohen Risiken, aber auch hohen Renditen, die bei Zahlungsunfähigkeit des Emittenten wertlos werden (Wegwerfanleihen, Ramschanleihen)
K	
Kapitalbeteiligungsgesellschaft	Vgl. Generalist, Private Equity und Venture Capital. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Kapitaldienstgrenze	Die Kapitaldienstgrenze ist eine Kennzahl, die den maximal tragbaren Kapitaldienst angibt. Anders als beim Zinsdeckungsgrad (vgl. Zinsdeckungsgrad) geht es hier nicht nur um die Fähigkeit, die Zinsen zu bedienen, sondern auch das ausgeliehene Kapital zu tilgen. Dies wird mit der Kapitaldienstgrenze ausgedrückt. Der Kapitaldienst sollte nie die Kapitaldienstgrenze übersteigen, da sonst Zins- und Tilgungsleistungen nur durch Abbau des Vermögens oder durch zusätzliches Eigen- oder Fremdkapital bezahlt werden können. Falls dies nicht möglich ist, droht die Zahlungsunfähigkeit (Illiquidität).

Kapitalertragsteuer	Beispielsweise in Österreich von 27,5 Prozent. Vgl. Asset Deal.
Kapitalrendite	Vgl. Kapitalumschlag, RoI und ROCE.
Kapitalrentabilität	Vgl. RoI, EK-Rentabilität und GK-Rentabilität.
Kapitalumschlag	Der Kapitalumschlag gibt an, wie oft das Gesamtkapital (vgl. Bilanzsumme) über den Umsatz (vgl. Umsatz) umgeschlagen wird, ist also das Verhältnis von Umsatz zu Gesamtkapital. Ein Kapitalumschlag von 2 bedeutet z.B., dass ein Unternehmen für jeden als Kapital eingesetzten Euro einen Umsatz von 2 Euro erwirtschaftet. Je höher der Kapitalumschlag ist, desto besser ist die Kapitalrendite.
Kapitalverzinsung	Vgl. RoI.
Kapazitätszeitplanung	Schätzen Sie ab, wieviel Zeit Sie prozentual für Ihre Aufgaben verwenden wollen (beispielsweise: Verwaltung 10%, Einkauf 10%, Akquise 30%, Planung 30% usw.). Setzen Sie die Angaben dann in absolute Zahlen (Stunden) pro Woche, Monat und Jahr um. Dabei können Sie auch jetzt schon ermitteln, in welchen Bereichen Sie Unterstützung benötigen, d.h. wo sich eventuell bereits ein Mitarbeiter lohnen könnte.
Kauf	Vgl. Unternehmenskauf. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf
Käufer	Vgl. Investoren. Vgl. Asset Deal.
Kaufpreis	Vgl. Eigenkapitalwert.
Kaufprozess	Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Kennzahlen	Träger betriebs-, finanz- und marktwirtschaftlicher sowie technischer und ökologischer Informationsinhalte. Quellen für ihre Ermittlung sind Jahresabschlüsse (vgl. Nettogewinn) und (betriebs-) interne Informationen

<p>KFS / BW1</p>	<p>Bei der Unternehmensbewertung gemäß Faschgutachten KFS / BW1 wird der Unternehmenswert mit Hilfe eines Diskontierungsverfahrens ermittelt, wobei aber seit dem Jahr 2014 dieses nach einem Diskontierungsverfahren ermittelte Bewertungsergebnis zwingend einer Plausibilitätsbeurteilung zu unterziehen ist. Das hierzu aktuelle Fachgutachten KFS / BW1 wurde am 26.3.2014 vom Fachsenat für Betriebswirtschaft und Organisation der Kammer der Wirtschaftstreuhänder verabschiedet. Hierbei bildet das Kernstück der Abschnitt 4, der Aussagen zur Bewertung mit Hilfe von Diskontierungsverfahren trifft. Nach einer allgemeinen Beschreibung der Diskontierungsverfahren des Discounted Cash Flow Verfahrens (vgl. Discounted Cashflow Verfahren) und Ertragswertverfahrens (vgl. Ertragswertverfahren) werden Vorgaben für die Ermittlung der bewertungsrelevanten Cash Flows und deren Diskontierung festgelegt. Im darauffolgenden Abschnitt 5 widmet sich dieser im Jahre 2014 beschlossene Standard erstmals ausführlich der Plausibilitätsbeurteilung durch Multiplikator-Verfahren (vgl. Multiplikator-Verfahren). Im Abschnitt 6 werden dann Aussagen zum Liquidationswert getroffen, wobei der Liquidationswert als grundsätzliche Wertuntergrenze herangezogen wird.</p> <p>Vgl. MAA-Standard.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>
<p>Klein- unternehmen</p>	<p>Kleine Unternehmen sind Unternehmen, die weniger als 50 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen und einen Jahresumsatz bzw. eine Jahresbilanzsumme von höchstens 10 Mio. Euro ausweisen.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at</p>
<p>KMU</p>	<p><u>K</u>leine und <u>m</u>ittlere <u>U</u>nternehmen:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kleinunternehmen beschäftigen bis 49 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, wobei sie einen Jahresumsatz bis 10 Mio. Euro bzw. eine Jahresbilanzsumme bis 10 Mio. Euro ausweisen. • Mittlere Unternehmen beschäftigen bis 249 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, wobei sie einen Jahresumsatz bis 50 Mio. Euro bzw. eine Jahresbilanzsumme bis 43 Mio. Euro ausweisen. <p>In der statistischen Praxis spielt die Anzahl der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter die vorherrschende Rolle für die Abgrenzung der Unternehmen nach Größengruppen.</p> <p>Vgl. EPU (<u>E</u>in-<u>P</u>ersonen-<u>U</u>nternehmen), Familienunternehmen und Start-up.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at</p>

Kommissionäre	Der Käufer (Kommissionär) ist erst dann verpflichtet, die Ware mit dem Verkäufer (Kommittent) abzurechnen, wenn er sie seinerseits verkauft hat.
Konglomerate Übernahme	Vgl. laterale Übernahme. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf Vgl. https://www.ma-toppartner.at/leistungsangebote
Kontokorrent-rahmen	Hier sind nur für den tatsächlich in Anspruch genommenen Kreditbetrag Zinsen zu zahlen. Wird für eine vereinbarte Laufzeit je nach Bedarf genutzt.
Kooperation	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/ma-topalliance
KSW	<u>K</u> ammer der <u>S</u> teuerberater und <u>W</u> irtschaftsprüfer. Vgl. KFS / BW1.
Kurzprofil	Beim Kurzprofil, auch Teaser genannt, handelt es sich um eine stark gekürzte Fassung des Exposés, das nur öffentlich zugängliche Informationen enthält, vor allem eine Beschreibung des jeweiligen Geschäftsfelds und seiner Produkte, Personal- und Finanzaufgaben sowie die maßgeblichen Kaufargumente. Auf Basis des anonymisierten Kurzprofils erfolgt die diskrete und persönliche Ansprache der potenziellen Interessenten aus den grossen Netzwerken und Unternehmensbörsen von M&A TOP Partner und M&A TOP Alliance, um die Personen zu sondieren, mit denen die zielführenden Transaktionsgespräche geführt werden können. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum Vgl. https://www.ma-toppartner.at/ma-topalliance
L	
Laterale Übernahme bzw. Akquisition	Hier werden Unternehmen einer anderen Branche gekauft. Es dominieren neben operativen und strategischen Verbundvorteilen (vgl. Economies of Scope) Motive, wie die Möglichkeit eines schnelleren und / oder billigeren Marksteintritts oder die Minimierung der Kapitalkosten durch eine Verstärkung der Ertragslage und damit geringeren Renditeforderungen der Kapitalgeber. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at Vgl. https://www.ma-toppartner.at/leistungsangebote
Later Stage Financing	Spätphasenfinanzierung bzw. Finanzierung von Expansionen, Übernahmen, Überbrückungen usw. bei etablierten mittelständischen Unternehmen. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at

LBO (<u>L</u> evered <u>B</u> uy- <u>O</u> ut)	Überwiegend fremdkapitalfinanzierte Unternehmensübernahme. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Lead Investor	In einem Syndikat von Venture Kapital Gesellschaften (vgl. Venture Capital) ist der Lead Investor meist der Investor mit dem größten Anteil, der sowohl die Organisation der Finanzierung als auch die Hands On (vgl. Hands On) Betreuung übernimmt. Vgl. Co-Venturing.
Leistung	Vgl. Betriebsleistung.
Letter of Intent	Absichtserklärung, Vorvertrag. Vgl. Lol.
Leverage	Verschuldungsgrad, Hebel (-Wirkung)
Leverage-Effekt	Hebelwirkung des Fremdkapitals auf die Eigenkapitalrentabilität. Durch den Einsatz von Fremdkapital (anstelle von Eigenkapital) kann die Eigenkapitalrendite für die Eigentümer gesteigert werden.
<u>L</u> evered <u>B</u> uy- <u>O</u> ut	Fremdfinanzierte Übernahme. Vgl. LBO. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
LIBOR	<u>L</u> ondon <u>I</u> nter <u>b</u> ank <u>O</u> ffered <u>R</u> ate. Zins, den internationale Banken untereinander für kurzfristige Kredite verlangen. Vgl. EURIBOR.
Liquidität	Liquidität ist der erwirtschaftete Umsatz, der über den Break Even Punkt (vgl. Break Event Point) hinausgeht. Vgl. Cash Flow, wobei der Cash-Flow für Finanzierung von Investitionen, Schuldentilgung und / oder Gewinnausschüttung zur Verfügung steht.
Liquiditätskoeffizient	Vgl. Working Capital Ratio.
Liquidationsergebnis	Substanzwert, Verkehrswert.
Listing	Notierung eines Unternehmens an der Börse.
Lol (<u>L</u> etter <u>o</u> f <u>I</u> ntent)	Unter einem Letter of Intent (Lol) wird eine schriftliche Absichtserklärung von Vertragsparteien verstanden, die das Interesse an Verhandlungen und am Abschluss eines Vertrages ausdrückt. Diese Erklärung ist rechtlich unverbindlich. Rechtlich verbindlich sind aber die Erklärungen zur Vertraulichkeit, zur Exklusivität sowie zur Zahlung eines bestimmten Betrags, sollte eine der Parteien ein vorzeitiges Abbrechen der Verhandlungen verschulden.
<u>L</u> ondon <u>I</u> nter <u>b</u> ank <u>O</u> ffered <u>R</u> ate	Vgl. LIBOR.

M	
MAA-Standard	<p>Beim MAA-Standard handelt es sich um eine Methode von M&A TOP Partner basierend auf drei anerkannten und explizit für mittelständische Unternehmen optimierte Bewertungsverfahren. Die Unternehmensbewertung ist durch einen marktorientierten Ansatz dahingehend gekennzeichnet, dass sie den Unternehmenswert des Unternehmens auf Basis</p> <ul style="list-style-type: none"> • sowohl des Umsatzes (vgl. Multiplikator-Methode / Verfahren), • des Jahresüberschusses (vgl. EBIT-Multiplikator-Methode / Verfahren) • als auch des Bilanzgewinns (vgl. AWH-Standard) <p>der letzten Geschäftsjahre berechnet.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>
Makro- ökonomisch	Untersuchung volkswirtschaftlicher Globalgrößen.
Management	Vgl. MBI, MBO und TQM.
Management Buyin	Vgl. MBI.
Management Buyout	Vgl. MBO.
Market Value Added	Zusätzlicher Marktwert.
Maßanzug	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/ma-massanzug
Materialauf- wand	Vgl. Aufwand und Materialintensität.
Material- intensität	<p>Die Materialintensität zeigt das Verhältnis zwischen dem Materialaufwand (Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen sowie bezogene Leistungen) und der Gesamtleistung (vgl. Betriebsleistung). Die Materialintensität spiegelt die Wirtschaftlichkeit des Materialeinsatzes wider. Eine besonders hohe Quote über 50% ist ein Indiz, dass viele Teile für die Herstellung eines Produkts zugekauft werden. Eine geringe Materialintensität steht für viel Eigenfertigung im Unternehmen. Die Materialintensität ist eine wichtige Kennzahl, da der Materialaufwand meistens der größte oder zweitgrößte Posten der GuV (Gewinn- und Verlustrechnung) und damit ein Indikator für die Wirtschaftlichkeit eines Unternehmens ist.</p>

M&A TOP PARTNER

M&A (<u>M</u> ergers & <u>A</u> cquisitions)	<p>Im deutschsprachigen Raum ist es üblich, den Begriff Mergers & Acquisitions (M&A) in die Termini Fusionen und Akquisitionen (vgl. Akquisition) aufzuspalten. Fusionen und Akquisitionen (Mergers & Acquisitions) stellen die externe Form des Unternehmenswachstums dar, die eine sprunghafte Verbesserung des Leistungspotenzials eines Unternehmens herbeiführen können, falls M&A in einem ganzheitlichen Prozess auf Basis des Drei-Phasen-Modells von M&A TOP Partner betrachtet wird, der von der Identifikation bis Transaktionsabschluss (vgl. Closing) reicht und verbindlich eingehalten wird.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/mergers-and-acquisitions, https://www.unternehmensverkauf.co.at und https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
M&A Allianz	Vgl. https://www.ma-topalliance.com
M&A Dachfunktion	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/ma-dachfunktion
M&A General- unternehmer	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/ma-generalunternehmer
M&A Geschäfte	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/erfolgreiche-ma-geschaefte
M&A Maßanzug	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/ma-massanzug
MBI (<u>M</u> anagement <u>B</u> uyin)	<p>Von Management-Buyin (MBI) wird gesprochen, wenn ein Unternehmen durch externes Management übernommen oder die Übernahme durch ein externes Management mit Hilfe eines Finanzinvestors bewerkstelligt wird.</p> <p>Vgl. Investoren.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
MBO (<u>M</u> anagement <u>B</u> uyout)	<p>Der Begriff Management-Buyout (MBO) bezeichnet die Übernahme eines Unternehmens oder eines Teils davon durch das bisherige Management (zweite Managementebene). Auch wenn die an der Transaktion interessierten Manager als Angestellte gute Einkommen haben, werden sie das Kapital für den Kauf kaum selbst aufbringen können, wobei M&A TOP Partner auch hier unterstützen kann.</p> <p>Vgl. Cash Flow Deal und Secondary Buy-out.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
Mergers & Acquisitions	<p>Fusionen und Akquisitionen.</p> <p>Vgl. M&A.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/mergers-and-acquisitions</p>
Method of Comparables	Vgl. Multiplikator-Methode / Verfahren.

<p>Mezzanine-Kapital</p>	<p>Mezzanine-Kapital ("Mezzanin" vom italienischen "mezzo" = halb) ist eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital, die zum Einsatz gelangt, wenn das Eigenkapital und die Fremdfinanzierung für den Unternehmenskauf nicht ausreichen. Gebräuchliche Formen sind:</p> <ul style="list-style-type: none"> • subordinated Dept (vgl. subordinated Dept), • patriarische Darlehen, • Gesellschafterdarlehen, • Vorzugsaktien, • Genussscheine und • stille Beteiligung (vgl. stille Gesellschaft). <p>Es ist also eine Art Hybridkapital-Finanzierung, die aus wirtschaftlicher Sicht als Eigenkapital bezeichnet, weil es sich dabei letztendlich um zusätzliches Haftkapital handelt. Steuerrechtlich gilt Mezzanine-Kapital als Fremdkapital. Es muss wie ein herkömmlicher Kredit vollständig zurückgezahlt werden, wobei aber der zeitliche Rahmen grundsätzlich auf fünf bis zehn Jahre begrenzt ist. Gegenüber einer klassischen Kreditfinanzierung fallen zudem höhere Kosten an.</p>
<p>Milestone</p>	<p>Vgl. Benchmark.</p>
<p>Mittelständische Unternehmen</p>	<p>Mittelständische Unternehmen sind Unternehmen, die weniger als 250 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigen und einen Jahresumsatz von höchstens 50 Mio. Euro bzw. eine Jahresbilanzsumme von höchstens 43 Mio. Euro ausweisen.</p> <p>Vgl. Familienunternehmen.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at</p>
<p>Multiple</p>	<p>Vgl. Multiplikator.</p>
<p>Multiplier</p>	<p>Vgl. Multiplikator.</p>
<p>Multiplikator</p>	<p>Multiplikatoren stellen den Enterprise Value (Unternehmenswert abzüglich der überschüssigen freien Mittel) ins Verhältnis zum</p> <ul style="list-style-type: none"> • Umsatz (vgl. Umsatz), • EBIT (vgl. EBIT), • EBITDA (vgl. EBITDA) oder • Price / Earnings-Ratio (P / E-Ratio, vgl. Price / Earnings-Ratio). <p>Die zum Einsatz gebrachten Multiplikatoren ergeben sich sowohl aus vergleichbaren Branchentransaktionen als auch aus der Positionierung der zu bewertenden Unternehmen am Markt.</p> <p>Vgl. MAA-Standard.</p>
<p>Multiplikator-Methode / Verfahren</p>	<p>Der Unternehmenswert des Unternehmens wird auf Basis des Jahresüberschusses oder des Umsatzes der letzten Geschäftsjahre berechnet.</p> <p>Vgl. MAA-Standard.</p>

N	
Nachfolge	Vgl. Unternehmensachfolge. Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at
Nachfolge- regelung	Vgl. Unternehmensachfolge. Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at
Net Cash	Vgl. Nettoschulden.
Net Debt	Vgl. Nettoschulden.
Netto Cash Flow Marge	Mit dem Verhältnis von Cash Flow der operativen Tätigkeit zu den Umsatzerlösen kann ermittelt werden, wieviel Prozent dem Unternehmen von den Umsatzerlösen für Investitionen und Schuldentilgungen bzw. Dividendenzahlungen zur Verfügung stehen.
Nettofinanzver- bindlichkeiten	Vgl. Nettoschulden.
Nettofinanzwert	Vgl. EBIT-Multiplikator-Methode / Verfahren.
Nettogewinn	Der Jahresüberschuss ist die sich aus der GuV (Gewinn- und Verlustrechnung) ergebende positive Differenz aus Erträgen (vgl. Ertrag) und Aufwänden (vgl. Aufwand) einer Rechnungsperiode. Ein negativer Jahresüberschuss heißt Jahresfehlbetrag (vgl. Verlust). Beide Erfolgsgrößen werden auch unter dem neutralen Begriff Jahresergebnis zusammengefasst. Der Jahresüberschuss ist ein Gewinn nach Steuern, der an die Anteilseigner einer Kapitalgesellschaft ausgeschüttet oder einbehalten (thesauriert) werden kann. Personengesellschaften ermitteln keinen Jahresüberschuss, sondern einen Gewinn, den die Gesellschafter individuell versteuern.
Netto-Kaufpreis	Vgl. Eigenkapitalwert.
Nettomarge	Im Gegensatz zur Bruttomarge (vgl. Rohertrag) werden bei der Nettomarge nicht nur die Herstellkosten, sondern auch alle übrigen Aufwände (zum Beispiel Zinskosten, Verwaltungskosten) vom Umsatz abgezogen. Damit beziffert die Nettomarge letztendlich den prozentualen Anteil des Unternehmensgewinns am Umsatz und wird deshalb auch häufig als Umsatzrendite bezeichnet. Eine Nettomarge von zehn Prozent bedeutet, dass dem Unternehmen von je 100 Euro Umsatz nach Abzug aller Kosten zehn Euro übrig bleiben.
Nettoschulden	<ul style="list-style-type: none"> • Zuzüglich / Hinzurechnungspositionen der bis zum Stichtag vorhandenen nicht betriebsnotwendigen Cash-Positionen bzw. vorhandenen nicht betriebsnotwendigen Barbestände / liquiden Mittel / Kassabestand / Guthaben bei Banken, Zahlungsmitteläquivalente und kurzfristige Finanzanlagen, • abzüglich / Abzugspositionen der bis zum Stichtag vorhandenen Debt-Positionen bzw. vorhandenen verzinslichen, kurz-, mittel- und langfristigen (Finanz-) Fremdverbindlichkeiten / Bankschulden und schuldenähnlichen Posten (wie langfristige ungedeckte Pensionsverpflichtungen).

Nettoumlaufvermögen	<p>Das Nettoumlaufvermögen ist das Unternehmensvermögen, welches kurzfristig, zinslos und nicht durch Eigenkapital und / oder Kredite finanziert ist, wobei der Zielwert des Nettoumlaufvermögens ein Betrag größer Null ist (goldene Bilanzregel, dass langfristig gebundenes Vermögen langfristig zu finanzieren ist bzw. dass kurzfristige Verbindlichkeiten immer kleiner als kurzfristige Forderungen sind).</p> <p>Das Nettoumlaufvermögen berechnet sich wie folgt:</p> <ul style="list-style-type: none"> • zuzüglich des bis zum Stichtag vorhandenen Umlaufvermögens (kurzfristige Vermögensgegenstände) aus Vorräten, Forderungen und sonstigen Vermögensgegenständen, liquiden Mitteln und Wertpapieren bzw. aus allen Werten, die nicht zum Anlagevermögen zählen bzw. nicht langfristig im Unternehmen angelegt sind; • abzüglich der bis zum Stichtag vorhandenen liquiden Mittel aus Kassenbestand, Bankguthaben, Guthaben; • abzüglich der bis zum Stichtag vorhandenen kurzfristigen (mit einer Restlaufzeit von bis zu einem Jahr) Verbindlichkeiten aus Verbindlichkeiten aus Lieferungen und externen Leistungen, Steuerrückstellungen, sonstige Rückstellungen.
Nettoumsatz	Vgl. Umsatz.
Netto-Verkaufspreis	Vgl. Eigenkapitalwert.
Net Working Capital	Vgl. Nettoumlaufvermögen.
Netzwerk	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/ma-topalliance
NewCo	Erwerbengesellschaft (zeitlich begrenztes Rechtsvehikel) zum Erwerb eines Unternehmens im Rahmen eines MBO (vgl. MBO) / LBO (vgl. LBO).
O	
Obligation	Anleihe, Bond. Vgl. Convertible Debt und Zero Bonds.
Offene Beteiligung	Direkte Beteiligung durch Übernahme von Unternehmensanteilen. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at
Operatives Ergebnis	Vgl. EBIT.
Outsourcing	Auslagerung.
P	
Passiva	Herkunft der Mittel eines Unternehmens. Vgl. Bilanz.
Pay Back	Investierter Betrag plus Kapital Gain (vgl. Capital Gain), realisiert beim Exit (vgl. Exit). Investitionsrückgewinnung, Amortisation.

Performance	Leistung.
P / E-Ratio	Kurs / Gewinn-Verhältnis. Vgl. Multiplikator.
Personal- aufwand	Der Personalaufwand ergibt sich aus Löhnen, Gehältern und Sozialaufwand. Vgl. Aufwand.
Personalauf- wandsquote	Vgl. Personalintensität.
Personal- intensität	Die Personalintensität (auch Personalaufwandsquote) zeigt das Verhältnis vom Personalaufwand (vgl Personalaufwand) zur Betriebsleistung. Mit jedem Euro Betriebsleistung (vgl. Betriebsleistung, vereinfacht Umsatz) sind durchschnittlich X-Euro Personalaufwände verbunden.
Portfolio	Summe des gesamten in Beteiligungen angelegten Kapitals einer Kapitalbeteiligungsgesellschaft. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at
Pre IPO	Beteiligungsfinanzierung vor einem Börsengang. Vgl. IPO und Bridge Financing.
Price / Earnings-Ratio	Kurs / Gewinn-Verhältnis. Vgl. Multiplikator.
Private Equity	Der Begriff setzt sich aus den englischen Wörtern „private“ (privat) und „Equity“ (Eigenkapital) zusammen. Unter Private Equity (privates Beteiligungskapital) werden alle Eigenkapital-Anlageformen wie <ul style="list-style-type: none"> • Venture Kapital (vgl. Venture Capital), • Mezzanine (vgl. Mezzanine Kapital) und • LBO (vgl. LBO (Levered Buy-Out)), • im weitesten Sinne auch Beteiligungskapital verstanden. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Private Equity Investoren	Bei Private Equity Investoren handelt es sich um Finanzinvestoren, die das Kapital ihrer Anleger und / oder das eigene Kapital investieren.
Private Investoren	Privatpersonen, die eigene Mittel in Unternehmen investieren und diese direkt unterstützen. Vgl. Business Angels. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Private Placement	Private Platzierung von Aktien ohne Inanspruchnahme der Börse im Gegensatz zum Public Offering (vgl. Public Offering).

Produktivitäts-effekt	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf
Profit Center	Geschäftseinheit mit eigener Erfolgsrechnung.
Projekt-bewertung	Vgl. Unternehmensbewertung. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung
Public Offering	Öffentliches Angebot von Aktien über die Börse im Gegensatz zum Private Placement (vgl. Private Placement).
Q	
Quick Ratio	Messung der Unternehmensliquidität zur Bewertung der Kreditwürdigkeit eines Unternehmens (Summe der Aktiva : Summe der Verbindlichkeiten). Vgl. Ratio.
Quotale	Haftung entspricht prozentual dem Anteil am Unternehmen.
R	
Ratchet	Bonus- und / oder Malusvereinbarung, bei der abhängig von der Zielerreichung des Unternehmens Eigenkapitalanteile zu Vorzugskonditionen von Verkäufer (Bonus) oder Käufer (Malus) erworben werden können.
Rate of Return	Vgl. RoR.
Rating	Bonität, Bonitätseinschätzung.
Ratio	Verhältniszahl, Kennzahl. Vgl. Quick Ratio.
Red Flag	Vgl. Amper Light.
Regeln	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/downloads/Berufsgrundsätze-und-Standesregeln.pdf
Relative Bewertung	Vgl. Multiplikator-Methode / Verfahren.
Relative Valuation	Vgl. Multiplikator-Methode / Verfahren.
Replacement Kapital	Kauf der Unternehmensanteile von Anteilseignern, die die Firma verlassen wollen.
Restart	Aufgrund der schlechten Lage eines Unternehmens wird ein neues Unternehmenskonzept erstellt. Ggf. soll auch mit neuem Management und einer geänderten Produktpalette das Unternehmen neu gestartet werden. Vgl. Burn-Out Turnaround.
Return on Assets	Rendite auf den Aktiven.

Return On Capital Employed	Vgl. ROCE.
Return on Equity	Rendite auf dem Eigenkapital.
Return on Investment	Rentabilität. Vgl. Rol.
Return on Sales	Vgl. Umsatzrentabilität.
ROCE (Return On Capital Employed)	Return On Capital Employed heißt auf deutsch Ergebnis auf das eingesetzte Kapital. Als eingesetztes Kapital wird beim ROCE lediglich langfristiges Kapital betrachtet, bestehend aus Eigenkapital und langfristigem Fremdkapital (z.B. Anleihen, Bankdarlehen, Pensionsrückstellungen). Als Ergebnis wird regelmäßig das EBIT (vgl. EBIT) verwendet - dadurch handelt es sich beim ROCE um eine Vorsteuerrendite. Der ROCE ist - neben dem Rol (vgl. Rol) bzw. der Gesamtkapitalrentabilität - ein Maßstab für die Kapitalrendite eines Unternehmens.
Rohrertrag	Bruttogewinn bzw. Differenz zwischen Umsatzerlösen und Waren- bzw. Materialeinsatz. Er lässt sämtliche Kosten und sonstigen Erträge unberücksichtigt, weshalb er auch als Bruttomarge bezeichnet wird. Im Handel entspricht der prozentuale Rohrertrag der Handelsspanne. Der Bruttogewinn zeigt an, wie hoch maximal die Fixkosten sein dürfen, damit noch Gewinne entstehen.
Rol (Return on Investment, Kapitalrentabilität)	Der Rol misst den Gewinn im Verhältnis zur Investitionssumme. Der Rol ist der Gewinn aus Ausschüttungen und der Veräußerung einer Beteiligung (vgl. https://www.unternehmensverkauf.co.at). Der Rol wird oftmals mit der Gesamtkapitalrentabilität (vgl. GK-Rentabilität) gleichgesetzt, ist aber die umfassendere Bezeichnung, da neben der Kapitalrendite eines ganzen Unternehmens auch die Renditen einzelner Investitionen bzw. Projekte gemessen werden. Vgl. IRR.
RoR (Rate of Return)	Nettogewinn oder -verlust einer Investition über einen bestimmten Zeitraum, ausgedrückt als Prozentsatz der Anfangskosten der Investition. Vgl. IRR und Yield.
RoS (Return on Sales)	Vgl. Umsatzrentabilität.

S	
Sales Memorandum	Vgl. Exposé. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum
Secondary Buy-out	MBO (vgl. MBO) eines MBO, d.h. die MBO-Manager verkaufen an die nächste Managergeneration
Secondary Purchase	Exitvariante (vgl. Exit). Eine Venture Kapital Gesellschaft (vgl. Venture Capital) verkauft ihre Anteile an einem Unternehmen an eine andere Venture Kapital Gesellschaft bzw. einen finanziell interessierten Partner.
Second Round Financing	Zweite Finanzierungsrunde für ein Unternehmen, das bereits in einer ersten Runde Venture Kapital (vgl. Venture Capital) erhalten hat.
Seed Capital	Finanzierung der Ausreifung und Umsetzung einer Idee in verwertbare Resultate, bis hin zum Prototyp, auf deren Basis ein Geschäftskonzept für ein zu gründendes Unternehmen erstellt wird.
Seed Money	Gründungskapital.
Seilschaft	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/erfolgreiche-ma-geschaefte
Selbstschuldnerische Haftung	Vgl. Quotale.
Seller's Notes	Kaufpreisstundungen bzw. stehen gelassene Kaufpreisforderungen seitens der Verkäufer, quasi ein Verkäuferdarlehen (ggf. mit Bindung an Zielerreichungsgrad).
Senior Debt	Bankkredit, der bei Misserfolg vor Eigenkapital und Mezzanine (vgl. Mezzanine Kapital) bedient wird.
Serial Entrepreneur	Unternehmer, der schon ein oder mehrere Unternehmen gegründet, aufgebaut und verkauft hat. Vgl. https://www.unternehmensverkauf.co.at
Share	Aktie, Geschäftsanteil. Vgl. Share Deal und Share Offer.

Share Deal	<p>Firmenübernahme durch Kauf der Geschäftsanteile. Der Rechtsträger bleibt also derselbe, nur dessen Eigentümer wechselt. Sofern der Verkäufer eine natürliche Person bzw. Privatperson ist, fällt beispielsweise in Österreich eine Steuer von 27,5% an.</p> <p>Aus dem Blickwinkel des privaten Verkäufers ist ein Share Deal dem Asset Deal (vgl. Asset Deal) zu bevorzugen. Abgesehen davon ist anzumerken, dass im Falle eines Share Deals sämtliche Rechtsverhältnisse des Unternehmens vom Unternehmenserwerb unberührt bleiben, sofern keine Change of Control Klauseln (vgl. Change of Control) schlagend werden. Der Käufer übernimmt alle Risiken und Haftungen bzw. das gesamte Vorleben der Gesellschaft.</p> <p>Vgl. Asset Deal.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
Share Holder	Aktionär.
Share Offer	<p>Angebot von Aktien des übernehmenden Unternehmens.</p> <p>Vgl. Tender Offer.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
Signing	<p>Sind alle Verträge endverhandelt, werden sie unterzeichnet (Signing)</p> <p>Vgl. auch Closing.</p>
Skaleneffekte	<p>Vgl. Economies of Scale.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf</p>
Sliding Scale	Vgl. Ratchet.
Sorgfaltsprüfung	<p>Vgl. Due Diligence.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum</p>
Spin-off	Ausgliederung und Verselbständigung einer Abteilung oder eines Unternehmensteils aus einer Unternehmung / einem Konzern.
Split-off	Abspaltung.
Sprunginvestitionen	Darunter versteht man Investitionen, die für das Unternehmen eine besondere finanzielle Herausforderung darstellen. Die ist der Fall, wenn die Investitionssumme (bezogen auf ein Geschäftsjahr) um mindestens 50 Prozent höher ist als die durchschnittlichen Abschreibungen der vergangenen zwei Jahre (ohne Sonder-AfA).
Standesregeln	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/downloads/Berufsgrundsätze-und-Standesregeln.pdf

Start-up	<p>Neu- oder Jungunternehmen.</p> <p>Start-up ist ein neu gegründetes Wirtschaftsunternehmen durch Jungunternehmer, Personen, die in die Selbständigkeit starten usw.</p> <p>Im engeren Sinn wird darunter eine Unternehmensgründung mit einer innovativen Geschäftsidee und hohem Wachstumspotenzial verstanden.</p> <p>Sicherheit in Kindertagen fördert die Risikobereitschaft, deswegen ist es einleuchtend, dass Unternehmensgründer oft aus finanziell gutem Hause kommen, während die Kinder ärmerer Haushalte häufig die Sicherheit eines Angestelltenverhältnisses bevorzugen. Darüber hinaus liegt es auf der Hand, dass es sich jene viel leichter tun, das notwendige Eigenkapital aufzubringen.</p> <p>Vgl. Corporate Venturing, Early Stage Financing, Inkubator, Start-up Financing und Venture Capital.</p> <p>Vgl. Ewige Unternehmen.</p>
Start-up Financing	<p>Gründungsfinanzierung bzw. das betreffende Unternehmen befindet sich in der Gründungsphase, im Aufbau oder seit kurzem im Geschäft und hat seine Produkte noch nicht oder nicht in größerem Umfang vermarktet.</p> <p>Vgl. Corporate Venturing, Early Stage Financing und Venture Capital.</p>
Steuern	<p>Vgl. Kapitallertragsteuer, beispielsweise in Österreich von 27,5 Prozent bei einem Asset Deal (vgl. Asset Deal).</p> <p>Vgl. Cash Flow, EBIT, EBITDA, Nettogewinn, ROCE, Share Deal, Umsatzrentabilität.</p>
Stille Gesellschaft	<p>Stille Beteiligung, i.d.R. mit fester Laufzeit, festem Zins und festgelegter erfolgsabhängiger Komponente; bedarf nicht der Publizität.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
Stock	Aktie.
Stop-down	<p>Stop-down ist ein Unternehmen, das älter als fünf Jahre ist und das in der marktorientierten Wirtschaft ohne Insolvenz geschlossen bzw. einfach still gelegt wird.</p> <p>Vgl. Ewige Unternehmen.</p>
Strategische Investoren	Vgl. Investoren.
Subordinated Debt	Nachrangiges Fremdmittel. Die Nachrangigkeit bezieht sich auf die Rangfolge der Fremdkapitalgeber untereinander insbesondere für den Vergleichs- bzw. Liquidationsfall.
Substanzwert	Liquidationsergebnis, Verkehrswert.
Summe (der) Aktiva	Vgl. Bilanzsumme.

Summe des Kapitals	Vgl. Bilanzsumme.
Summe (der) Passiva	Vgl. Bilanzsumme.
Summe des Vermögens	Vgl. Bilanzsumme.
SWOT	<u>S</u> trengths (Stärken), <u>W</u> eaknesses (Schwächen), <u>O</u> pportunities (Chancen) und <u>T</u> hreats (Risiken). Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung
Syndication	Co-Investments bzw. um auch größere Investments mit hohem Risiko zu finanzieren, schließen sich mehrere Kapitalbeteiligungsgesellschaften zusammen.
Szenarios	Vgl. Case Szenarios.
T	
Target	Zielunternehmen für eine Unternehmensübernahme oder Eigenkapitalinvestition. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Teaser	Vgl. Kurzprofil.
Tender Offer	Bei einem öffentlichen Übernahmeangebot (Tender Offer) wird eine große Zahl von Aktionären der Zielgesellschaft gleichzeitig aufgefordert, ihre Anteile innerhalb einer bestimmten Frist zu einem festgelegten Preis zu verkaufen. Den Aktionären des Zielunternehmens werden für ihre Anteile entweder Bargeld (vgl. Cash Offer), Aktien des übernehmenden Unternehmens (vgl. Share Offer) oder eine Kombination aus diesen beiden Alternativen angeboten. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Total Quality Management	Vgl. TQM.
TQM (Total Quality Management)	Ganzheitliches Management zur internen und externen Qualitätssicherung.
Track Record	Erfolgs- und Erfahrungsgeschichte einer Beteiligungsgesellschaft bzw. eines Unternehmens oder auch eines Managers, Unternehmers.
Trade Sale	Veräußerung der Unternehmensanteile an einen industriellen Investor (vgl. Investoren). Vgl. https://www.unternehmensverkauf.co.at
Transaktionsabschluss	Vgl. Closing.

Transaktionsvolumen	<p>Im allgemeinen ist bei Unternehmensübernahmen das Transaktionsvolumen die vom Käufer gezahlte Summe, zuzüglich Verbindlichkeiten (inklusive Rückstellungen) der übernommenen Gesellschaft. Bei anteiligen Übernahmen werden die Verbindlichkeiten in Höhe des übernommenen Anteils berücksichtigt.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/downloads/AGB.pdf</p>
Trial and Error	Ausprobieren.
Turnaround	Vgl. Restart.
Turnaround Financing	Finanzierung eines Unternehmens, das sich nach Überwindung von Schwierigkeiten (z.B. Absatzprobleme) wieder aufwärts entwickeln soll.
Turnover	Umsatz.
U	
Übergabe	<p>Vgl. Unternehmensnachfolge.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at</p>
Übergabe-Consultants	<p>Vgl. Experts Groups.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at</p>
Übernahme	<p>Vgl. horizontale, laterale (konglomerate) und vertikale Übernahme, MBI, MBO und LBO sowie Asset Deal, Asset Sales Deal und Share Deal.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/leistungsangebote</p>
UBIT	<p>Berufsgruppen</p> <ul style="list-style-type: none"> • <u>U</u>nternehmensberatung, • <u>B</u>uchhaltung und • <u>I</u>nformationstechnologie <p>der Wirtschaftskammer.</p> <p>Vgl. https://firmen.wko.at/m%26a-top-partner-gmbh-%26-co-kg/steiermark/?firmaid=b8468ef3-aae2-4678-9014-6b3217fef827</p>
Umlaufintensität	<p>Die Umlaufintensität zeigt an, wie hoch der Anteil des Umlaufvermögens am Gesamtvermögen (vgl. Bilanzsumme) in einem Unternehmen ist. Die Umlaufintensität gibt Auskunft darüber, wie lange das Umlaufvermögen im Unternehmen verweilt. Eine hohe Umlaufintensität ermöglicht es, sich in stärkerem Umfang mit kurzfristigem Fremdkapital zu finanzieren, da das Umlaufvermögen in der Regel eine kurze Verweildauer im Unternehmen hat. Eine hohe Umlaufintensität ermöglicht dem Unternehmen schnelle Reaktionen sowohl auf konjunkturelle Veränderungen als auch auf eine Veränderung der Beschäftigungslage. Sie ist ein Indiz für einen guten Umgang mit den vorhandenen Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen. Hohe Lagerbestände tragen zu einer Steigerung der Umlaufintensität bei.</p>

Umsatz	<p>Umsatz bzw. Umsatzerlöse entsprechen den kumulierten Verkaufserlösen der Produkte oder Dienstleistungen eines Unternehmens. Der Umsatz lässt sich als Produkt aus Absatzmenge mal Preis für alle Produkte berechnen; Erlösschmälerungen wie z.B. Rabatte, Boni oder Skonti werden vom Umsatz abgezogen. Die Umsatzsteuer (Mehrwertsteuer) geht nicht mit ein - es handelt sich in der GuV (Gewinn- und Verlustrechnung) um den Nettoumsatz.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>
Umsatzerlöse	Vgl. Umsatz.
Umsatz- multiplikatoren	<p>Vgl. MAA-Standard.</p> <p>Vgl. Multiplikatoren.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung</p>
Umsatzrendite	Vgl. Umsatzrentabilität, Nettomarge und EBITDA-Marge.
Umsatz- rentabilität	<p>Die Umsatzrentabilität bzw. Umsatzrendite (Return On Sales, RoS) ist das Verhältnis von Gewinn (Jahresüberschuss nach Steuern) zu Umsatz. Die in Prozent ausgedrückte Umsatzrentabilität ist ein Maßstab für die Effizienz eines Unternehmens, da sie das, was vom Umsatz nach Abzug der Aufwände übrig bleibt - den Gewinn - ins Verhältnis zum Umsatz setzt. Die durchschnittliche Umsatzrendite ist von Branche zu Branche sehr unterschiedlich. Auch mit niedrigen Umsatzrenditen können - bei entsprechend hohem Kapitalumschlag - hohe Kapitalrenditen erzielt werden.</p> <p>Vgl. Nettomarge und EBITDA-Marge.</p>
Unique selling Point	<p>Vgl. Alleinstellungsmerkmal.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/usp</p>
Unique Selling Proposition	<p>Einzigartiges Verkaufsargument.</p> <p>Vgl. Alleinstellungsmerkmal.</p> <p>Vgl. https://www.ma-toppartner.at/usp</p>
Unternehmen	Vgl. KMU, EPU, Start-up.
Unternehmens- akquisition	<p>Vgl. M&A, horizontale, laterale (konglomerate) und vertikale Übernahme, MBI, MBO und LBO sowie Asset Deal, Asset Sales Deal und Share Deal.</p> <p>Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at</p>
Unternehmens- beratung	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensberatung
Unternehmens- beratung für Unternehmens- nachfolge	Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at

Unternehmensbeteiligung	Vgl. Hands Off und Hands On. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbeteiligung und https://www.unternehmenskauf.co.at
Unternehmensbewertung	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung
Unternehmensdarstellung	Vgl. Exposé. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum
Unternehmensdokumentation	Vgl. Exposé. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum
Unternehmenserwerb	Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Unternehmenskauf	Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Unternehmensnachfolge	Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at
Unternehmenskaufpreis	Vgl. Eigenkapitalwert..
Unternehmensübergabe	Vgl. https://www.unternehmensnachfolge.co.at und https://www.unternehmensverkauf.co.at
Unternehmensübernahme	Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at
Unternehmensverkauf	Vgl. https://www.unternehmensverkauf.co.at
Unternehmensverkaufspreis	Vgl. Eigenkapitalwert..
Unternehmenswert	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung/ Vgl. Multiplikator-Methode / Verfahren
USP (Unique Selling Point / Proposition)	Vgl. Alleinstellungsmerkmal. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/usp

V	
Vendor	Verkäufer eines Unternehmens oder von Unternehmensanteilen. Vgl. https://www.unternehmensverkauf.co.at
Venture Capital	In Europa wird Private Equity (Beteiligungskapital) oft als Synonym verwendet (vgl. Private Equity). Nach US-amerikanischer Sicht wird darunter Wagnis- oder Risikokapital wie <ul style="list-style-type: none"> • Early stage (vgl. Early Stage Financing), • Expansion (vgl. Expansion Financing), • Later stage (vgl. Later Stage Financing) verstanden, nicht aber Buy-outs und Mezzanine (vgl. Mezzanine Kapital).
Venture Capital Investoren	Venture Capital Investoren (Wagniskapitalgeber) beteiligen sich grundsätzlich an einem Start-up (vgl. Start-up) oder Wachstumsunternehmen.
Venture Catalyst	Institution als Mittler zwischen jungen Technologieunternehmen und Eigenkapitalinvestoren. Sichtet, prüft und verbessert Business Pläne (vgl. Business Plan) und sucht geeignete Investoren (vgl. Investoren).
Veräußerung	Vgl. Unternehmensverkauf. Vgl. https://www.unternehmensverkauf.co.at
Verbundeffekt	Vgl. Economies of Scope. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf
Verbundvorteil	Vgl. Economies of Scope. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf
Verkauf	Vgl. Unternehmensverkauf. Vgl. https://www.unternehmensverkauf.co.at
Verkäufer	Vgl. Übernahme. Vgl. Share Deal.
Verkaufspreis	Vgl. Eigenkapitalwert.
Verkaufsprozess	Vgl. https://www.unternehmensverkauf.co.at
Verkettungseffekt	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmenskauf

Verkehrswert	Liquidationsergebnis, Substanzwert.
Verlust	Ein negativer Gewinn heißt Verlust. Vgl. Nettogewinn und GuV.
Vermögen, nicht betriebsnotwendig	Das nicht betriebsnotwendige Vermögen besteht aus <ul style="list-style-type: none"> • nicht operativ genutzten Immobilien, • privaten PKWs • usw.
Vernetzung	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/ma-topalliance
Vermögensintensität	Die Vermögensintensität gibt das Verhältnis zwischen Anlagevermögen und Umlaufvermögen wieder. Bei anlagenintensiven Unternehmen (produzierendes Gewerbe, Transport-, Infrastruktur- und Telekommunikationsunternehmen) überwiegt das Anlagevermögen, im Handel und Baugewerbe das Umlaufvermögen.
Verschuldungsgrad	Der Verschuldungsgrad bezeichnet das Verhältnis von Fremdkapital zu Eigenkapital, ausgedrückt in Prozent. Der Verschuldungsgrad stellt eine zur Fremdkapitalquote alternative oder diese ergänzende Kennzahl dar, die über die Kapital- bzw. Finanzierungsstruktur bzw. die Verschuldung eines Unternehmens informiert. Je höher der Verschuldungsgrad, desto riskanter ist das Unternehmen aufgestellt - allerdings steigert ein hoher Verschuldungsgrad aufgrund des Leverage-Effekts (Hebelwirkung des Fremdkapitals auf die Eigenkapitalrentabilität: durch den Einsatz von Fremdkapital - anstelle von Eigenkapital - kann die Eigenkapitalrendite für die Eigentümer gesteigert werden) in der Regel die Eigenkapitalrentabilität.
Vertikale Übernahme	Im Rahmen der vertikalen Übernahme wird ein Unternehmen der gleichen Branche, jedoch einer direkt vor- bzw. nachgelagerten Wertschöpfungsstufe gekauft. Hierdurch werden Ziele wie die Sicherung von Versorgung und Absatz und die Realisierung von Economies of Integration (vgl. Economies of Integration) wie z.B. geringere Kommunikationskosten verfolgt. Vgl. https://www.unternehmenskauf.co.at Vgl. https://www.ma-toppartner.at/leistungsangebote
Vertraulichkeitsvereinbarung	Grundsätzliche Regelung <ul style="list-style-type: none"> • hinsichtlich Abgrenzung des Begriffes „vertrauliche Informationen und Daten“, • wann welche Informationen und Daten an wen weitergegeben werden dürfen, • dass nicht an die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter herangetreten wird, weder aktiv noch passiv • usw.

Vollkaufleute	Kaufleute, die im Handelsregister eingetragen sind.
Vulture Capitalist	Geier bzw. ironisch-satirische Bezeichnung für Finanzinvestoren, deren Ziel im schnellen Geld unter Einsatz unseriöser Methoden besteht.
W	
Window on Technology	Bevorzugtes Interesse eines Corporate Venturing (vgl. Corporate Venturing) eines Industriekonzerns, der sich über Venture Kapital Beteiligungen (vgl. Venture Capital) Zugang zu neuen Technologien verschaffen will.
Wirtschafts-coaching	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensberatung Vgl. https://www.ma-toppartner.at/wirtschaftscoaches
Wirtschafts-Dokumentation	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/expose-unternehmensdarstellung-sales-memorandum-information-memorandum-informationsmemorandum
Wirtschafts-training	Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensberatung Vgl. https://www.ma-toppartner.at/wirtschaftscoaches
WKO	<u>W</u> irtschafts <u>k</u> ammer <u>Ö</u> sterreich. Vgl. https://firmen.wko.at/m%26a-top-partner-gmbh-%26-co-kg/steiermark/?firmid=b8468ef3-aae2-4678-9014-6b3217fef827
Working Capital	Das Working Kapital ergibt sich aus der Differenz von Umlaufvermögen und kurzfristigen Verbindlichkeiten (z.B. Umlaufvermögen 30'000 minus kurzfristige Verbindlichkeiten 15'000 = 15'000 Working Capital) bzw. Net Working Capital zuzüglich liquide Mittel. Vgl. Net Working Capital. Vgl. Working Capital Ausgleich.
Working Capital Ausgleich	Was den Working Capital Ausgleich bzw. das normale Niveau des Working Capitals betrifft, gilt aus finanzieller Sicht, je niedriger das Working Capital ist desto besser, dabei sollte die Working Capital Ratio immer größer 100% sein. Vgl. Working Capital Ratio.
Working Capital Ratio	Das Verhältnis von Umlaufvermögen zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten ist die Kennzahl Working Capital Ratio (Liquiditätskoeffizient) bzw. $\text{Working Capital Ratio in Prozent} = \frac{\text{Umlaufvermögen}}{\text{kurzfristige Verbindlichkeiten}} * 100$ Vgl. Working Capital Ausgleich.
Worst Case	Schlimmstmöglicher Verlauf.
Write Off	Totalverlust eines Investments, d.h. totales Abschreiben der investierten Mittel.

WWW	<u>W</u> issen, <u>w</u> as das Unternehmen <u>w</u> ert ist. Vgl. https://www.ma-toppartner.at/unternehmensbewertung
Y	
Yield	Rate of Return (vgl. RoR) bei Schuldverschreibungen bzw. Ergebnis aus einer Kapitalanlage.
Yield to Maturity	Rendite auf Verfall.
Z	
Zahlungs- unfähigkeit	Vgl. Kapitaldienstgrenze.
Zero Bonds	Anleihe ohne verbrieften Zins. Die Rendite stammt aus der Differenz zwischen Kaufpreis und Rückzahlungsbetrag. Nullcouponobligation
Zinsdeckungs- grad	Der Zinsdeckungsgrad gibt das Verhältnis der Zinsaufwände und Cash Flow (vgl. Cash Flow) oder Jahresüberschuss (vgl. Nettogewinn) wieder. Diese Kennzahl bewertet die Schuldentragfähigkeit. Ist der Zinsdeckungsgrad hoch, dann besteht ein niedriges Kreditrisiko und umgekehrt. Umso höher der Zinsdeckungsgrad, desto leichter können die Zinsaufwände mit dem operativen Geschäft bedient werden. Der Zinsdeckungsgrad verschlechtert sich nicht nur bei einer Erhöhung der Schulden, sondern bei gleichbleibenden Schulden auch durch eine - nicht steuerbare - Erhöhung des Zinsniveaus. Er bringt zum Ausdruck, dass die vom Schuldner zu tragenden Zinsen durch diesen in irgendeiner Art verdient werden müssen.
Zinslastquote	Vgl. Zinsdeckungsgrad.

Anmerkung

Soweit in diesem M&A Glossar von M&A TOP Partner personenbezogene Bezeichnungen nur in männlicher Form angeführt werden, beziehen sie sich auf Frauen, Männer usw. in gleicher Weise. Bei der Anwendung auf bestimmte Personen ist die jeweils geschlechtsspezifische Form usw. zu verwenden.