

Erfolgreiche Abschichtung eines Minderheitsgesellschafters/Partnerschaft auf Zeit

Die Geschichte beginnt 2000. Drei Brüder und ein vierter Minderheitsgesellschafter bündeln ihr Marketing- und Technik-Know how sowie die hervorragenden Beziehungen zu den Medien. Dies mit dem Ziel, ein neues, innovatives Direct Marketing-Unternehmen mit Dienstleistungen im Bereich SMS/MMS zu gründen und die Nummer 1 in Österreich zu werden.

Wie so oft bei Start up-Unternehmen waren die Gesellschafter bald gezwungen, frisches Eigenkapital nachzuschießen. Da der Minderheitsgesellschafter keine weiteren Geldmittel zuführen wollte und auch seine aktive Mitarbeit unbedeutend für den Unternehmenserfolg war, hat TPA Horwath CFC 2004 dringend zur Abschichtung bzw. zum Auskauf geraten, vor allem in Anbetracht dessen, dass seit 2001 eine dynamische Umsatz-, Ertrags- und damit Wertentwicklung eingesetzt hatte. Dazu kamen vielversprechende Chancen in Zentral- und Osteuropa.

Handlungsalternativen aus Sicht der TPA Horwath CFC

Aufgrund des langjährigen Vertrauensverhältnisses und des Wissens über die Gesellschaft wurde die TPA Horwath CFC mit der Transaktionsabwicklung beauftragt. Nach genauem Studium des Gesellschaftsvertrages und einer Stärken/Schwächen/Chancen/Risikoanalyse standen folgende Handlungsalternativen zur Diskussion:

- Einvernehmlicher Auskauf des Minderheitsgesellschafters
- Kündigung der Gesellschaft und Aufgriff
- Verwässerung durch Kapitalerhöhung
- Abspaltung (Squeeze out)

Nach sorgfältiger Überlegung aller Argumente und um keine „bad feelings“ zu hinterlassen, fiel die Entscheidung auf den „Auskauf“. Zur professionellen Vorbereitung auf die Verhandlungen mit dem Gesellschafter erstellte TPA Horwath CFC eine objektive Planerfolgsrechnung. Dabei wurden die potenziellen Unternehmensrisiken herausgearbeitet, bewertet und transparent dargestellt. Weiters wurde der für die Expansion notwendige Investitionsbedarf ermittelt, der auch die Dividendenerwartungen drastisch reduzierte.

Nutzen aus der Beratung durch TPA Horwath CFC

In einer Gesellschaftersitzung präsentierte TPA Horwath CFC die Szenarien. Dabei konnten für den Minderheitsgesellschafter folgende Fragen geklärt werden:

- Auswirkungen des geschilderten Bedrohungspotenzials auf die mögliche negative Unternehmensentwicklung
- die de facto Unverkäuflichkeit des 6% Anteils
- fehlende Ausschüttungen mangels Gewinn

Nach mehreren Detailverhandlungen und nach Rücksprache mit seinem Steuerberater stimmte der Minderheitsgesellschafter - wohl auch mangels Alternativen - folgenden Abtretungskonditionen zu:

- Abtretungspreis: 14fache Einlage nach 4 Jahren
- Besserungsvereinbarung bei Verkauf der kaufgegenständlichen Anteile

Für die verbleibenden Gesellschafter stellt sich diese Lösung ebenfalls als günstig heraus, da

- die angedachte Expansion ohne Minderheitsgesellschafter leichter umgesetzt werden kann
- eine sich daraus ergebende Unternehmenswertsteigerung in der „Familie“ bleibt und
- Anteile für ein Incentiveprogramm zu Gunsten verdienter Manager frei geworden sind.

Für das Gelingen der Transaktion sind dabei aus Sicht der TPA Horwath CFC folgende Erfolgsfaktoren anzuführen:

- enge und vertrauensvolle Zusammenarbeit zwischen den Gesellschaftern und dem Berater auf exklusiver und langjähriger Basis
- Kenntnis des Geschäftsmodells und der Chancen und Risiken
- Professionelle Aufbereitung der Planrechnung bzw. der Präsentationsunterlagen
- Gezielte Vorbereitung auf mögliche Fragen des Minderheitsgesellschafters