

Management Buy Out (MBO)

Fallbeispiel: mittelständische Bauunternehmensgruppe

Nachfolgeproblematik als Ausgangssituation

Persönliche Motive (Ruhestand, Reduktion des persönlichen Risikos bzw. Konzentration auf andere Aktivitäten) und keine geeigneten Nachfolger in der Familie waren der Auslöser für gegenständliches MBO. Nach mehreren gescheiterten Verkaufsversuchen wurde letztendlich dem operativen Geschäftsführer und 25% Mitgesellschafter die Übernahme der restlichen 75% angeboten. Dieser zeigte sich an einer Gesamtübernahme interessiert und beauftragte die TPA Horwath CFC mit seiner persönlichen Beratung und Unterstützung bei der Abwicklung des MBO.

Kaufpreisfindung/Unternehmensbewertung

Da der Manager die Entwicklung der Gesellschaft, deren Chancen und Risiken gut kannte, kamen die beiden Parteien bald an den entscheidenden Knackpunkt: Den Kaufpreis! So forderten die Verkäufer in einem ersten Schritt rd. € 5 Mio, ohne diese Zahl plausibel begründen zu können. TPA Horwath CFC erstellte als Basis für weitere Gespräche eine Planrechnung und ermittelte ein Preisband. Es stellte sich relativ rasch heraus, dass die Preisvorstellungen der Verkäuferseite weit überzogen, betriebswirtschaftlich nicht argumentierbar und vor allem nicht finanzierbar waren. In zähen, von TPA Horwath CFC unterstützten Verhandlungen, konnte schließlich ein Kaufpreis von € 2,9 Mio. (- 42%) fixiert werden.

Strukturierung der Transaktion

Um nun das Risiko für den Käufer zu minimieren und die - persönlich begrenzten - Finanzmittel und Sicherheiten optimal zu nutzen (aufgrund des Verbotes der Einlagenrückgewähr ist eine durch Besicherung von Unternehmensaktiva gewährte Fremdkapitalfinanzierung nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand möglich), hat TPA Horwath CFC folgendes Zahlungsmodell vorgeschlagen:

- 25% des Kaufpreises bei Vertragsunterzeichnung in bar
- 15% des Kaufpreises durch Verwertung eines gemeinsamen Grundstückes bei gleichzeitigem Verzicht des Managers auf den anteiligen Erlös
- 25% des Kaufpreises innerhalb von 2 Jahren in bar (Ratenzahlung)
- die restlichen 35% in Form von 5-jährigen Werkverträgen

Management Buy Out – eine attraktive Möglichkeit zur Unternehmensnachfolge

Im Zuge der Verhandlungen hat sich mehrfach gezeigt, dass auch die Altgesellschafter sehr an dieser Variante zur Nachfolge interessiert waren. Das langjährige Vertrauensverhältnis zum Käufer ermöglichte die flexiblen Zahlungsmodalitäten und somit die problemlose Abwicklung der Transaktion. Darüber hinaus wird durch diese Art der Nachfolge im Unternehmen die Kontinuität im Management gewahrt und Reibungsverluste, die eine Übernahme durch Externe mit sich bringt, vermieden.