

Mit diesem vierteljährlich erscheinenden Kurzbrief werden Eigentümer von kleinen und mittelgroßen Unternehmen über wichtige Aspekte des Unternehmensverkaufs informiert.

Thema ist diesmal der Management-Buyout. Der Management-Buyout (MBO) ist der Kauf eines Unternehmens durch dessen Management.

Der Management-Buyout (MBO) ist eine gute Sache, wenn es richtig gemacht wird. 90 - 95 % aller MBOs sind erfolgreich im Gegensatz zu strategischen Investitionen, von denen mehr als die Hälfte die in sie gesetzten Erwartungen nicht erfüllen. Ähnlich erfolgreich ist das Management-Buy-In (MBI), bei dem das Unternehmen durch das Management eines anderen Unternehmens gekauft wird. Auch Kombinationen von MBO und MBI sind möglich und werden gelegentlich umgesetzt.

Der MBO hat sich insbesondere bei Unternehmensnachfolgen in eigentümergeführten Unternehmen bewährt, wenn Nachfolger aus der Familie nicht zur Verfügung stehen und wenn dem Unternehmer an der Unternehmenskontinuität (Weiterbestand des Unternehmens) – meist verbunden mit dem Wunsch nach Erhalt der Arbeitsplätze – gelegen ist. Damit wird die "Vereinnahmung durch einen Konzern" vermieden, bei der die Zukunft des Unternehmens ungewiss ist. Für den Manager ist dies vor allem dann reizvoll, wenn er als Angestellter an die Grenzen seiner Karrieremöglichkeiten gestoßen ist und nun vom Angestellten zum Unternehmer werden kann.

In der Regel wird ein MBO nur zu einem geringen Teil mit dem Privatvermögen des Managers finanziert, der größere Teil der Finanzierung wird von Beteiligungsgesellschaften bzw. Private Equity Gesellschaften (für den Eigenkapitalanteil des Investments) und Banken (für den Fremdkapitalanteil des Investments) gestellt. Bei kleineren Transaktionen kommen auch immer wieder Existenzgründungs- oder Förderdarlehen zum Einsatz. Die so beschafften externen Geldmittel werden im Wesentlichen durch den Cash-Flow des Unternehmens abgesichert und zurückgezahlt, im Gegensatz zur Kreditfinanzierung gegen Sicherheiten. Der Cash-Flow muss planbar sein und sollte nicht nur die Umsatz- und Kostenentwicklung, sondern auch die in der Zukunft ggf. erforderlichen Investitionen berücksichtigen.

Beim MBO muss berücksichtigt werden, dass die letzten 10-20 % des Kaufpreises für den Verkäufer im Normalfall nicht erzielt werden. Überhaupt sollte beim Kaufpreis des MBO eine vernünftige Basis gefunden werden, denn nichtgelungene MBOs waren in der Vergangenheit häufig das Ergebnis von zu hohen Kaufpreisen.

Seiler & Partner sind ein M&A Intermediär, dessen Partner - vor dem Hintergrund langjähriger leitender Banktätigkeiten - seit 1989 schwerpunktmäßig beim Kauf und Verkauf von Unternehmen (Mergers & Acquisitions) beraten und vermitteln. Dabei haben wir uns auf kleine und mittelgroße Unternehmen festgelegt.

Für weitergehende Informationen steht Ihnen der Autor dieses Kurzbriefes gerne zur Verfügung.

Dr. Karl Seiler

Schlusswort: Ein vornehmer Mensch tadelt sich selbst, ein gewöhnlicher die anderen.