

Andreas Sattler
Peter Jursch
Bernd Müller

Management-Buy-Out / -Buy-In

Unternehmenskauf und Anteilserwerb
für qualifizierte Führungskräfte



**Andreas Sattler
Peter Jursch
Bernd Müller**

Management-Buy-Out / -Buy-In

Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH), Dipl.-Betr.-Päd. Andreas Sattler
RA Peter Jursch
Bernd Müller

Management-Buy-Out / -Buy-In

**Unternehmenskauf und Anteilsverkauf
für qualifizierte Führungskräfte**

3., neu bearbeitete Auflage

Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation
in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<http://www.dnb.de> abrufbar.

Bibliographic Information published by Die Deutsche Bibliothek

Die Deutsche Bibliothek lists this publication
in the Deutsche Nationalbibliografie;
detailed bibliographic data are available on the internet at
<http://www.dnb.de>

ISBN 978-3-8169-3358-8

- 3., neu bearbeitete Auflage 2018
- 2., neu bearbeitete Auflage 2011
- 1. Auflage 2006

Bei der Erstellung des Buches wurde mit großer Sorgfalt vorgegangen; trotzdem lassen sich Fehler nie vollständig ausschließen. Verlag und Autoren können für fehlerhafte Angaben und deren Folgen weder eine juristische Verantwortung noch irgendeine Haftung übernehmen.
Für Verbesserungsvorschläge und Hinweise auf Fehler sind Verlag und Autoren dankbar.

© 2006 by expert verlag, Wankelstr. 13, D-71272 Renningen
Tel.: +49 (0) 71 59-92 65-0, Fax: +49 (0) 71 59-92 65-20
E-Mail: expert@expertverlag.de, Internet: www.expertverlag.de
Alle Rechte vorbehalten
Printed in Germany

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Dies gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

VORWORT

Viele Führungskräfte überlegen derzeit ein mittelständisches Unternehmen zu übernehmen oder Anteile daran zu erwerben. Tatsächlich werden diese Vorhaben begünstigt durch eine Reihe von Fakten: Viele ältere Unternehmer möchten ihre Nachfolge aus Altersgründen regeln. Andere Unternehmer haben vor zehn oder 20 Jahren ein Unternehmen aufgebaut, das sie heute mit Erfolg führen. Sie sind jedoch der Auffassung, es jetzt zu veräußern, weil sie sich in den nächsten Jahren anderen Dingen zuwenden wollen.

In Zeiten der verteilten Märkte ist es oft leichter, ein bestehendes Unternehmen mit aufgebauter Organisation, etabliertem Vertrieb und eingespielten Mitarbeitern zu übernehmen als ein Unternehmen neu zu gründen. Zudem werden Unternehmenseinkäufe von qualifizierten Führungskräften in Deutschland finanziell ganz ähnlich gefördert wie „echte“ Existenzgründungen. Mit begrenztem eigenem Einsatz von Geld lassen sich so mit Hilfe entsprechender öffentlicher Mittel erhebliche Summen finanzieren.

Auch qualifizierte Investoren, die in mittelständische Unternehmen investieren wollen, benötigen qualifizierte Geschäftsführer für diese Betriebe und suchen bei Vorhandensein entsprechender Projekte Geschäftsführer für diese Beteiligungen, die bereit sind, sich dort auch mit eigenem Geld zu beteiligen. Oft herrscht die Auffassung vor, dass Geschäftsführer, die bereit sind, mit eigenem Geld in ein Unternehmen hineinzugehen, die „besseren“ Geschäftsführer sein müssten. Kein Zweifel. Durch das Einbringen von Geld durch qualifizierte Geschäftsführer werden diese zu Unternehmern, zumindest zu Mit-Unternehmern, die mit „leiden“, wenn die Firma nicht erfolgreich ist.

Für qualifizierte Führungskräfte ist ein Management-Buy-Out oder Management-Buy-In oft ein lang erstrebter und vorbereiteter Schritt der persönlichen bzw. beruflichen Lebensplanung; er ist der Einstieg ins Unternehmertum.

Dieses Buch möchte denjenigen, die einen solchen Schritt planen oder dabei sind, ein Management-Buy-Out oder Management-Buy-In umzusetzen, Ratgeber auf diesem Weg sein. Die Autoren haben ihre vielfältigen Erfahrungen mit solchen Unternehmens- bzw. Beteiligungsübernahmen einfließen lassen und wünschen viel Freude beim Lesen des Buches, insbesondere aber Glück und Erfolg beim Umsetzen eines Management-Buy-Outs oder Management-Buy-Ins.

Die Autoren

INHALTSVERZEICHNIS

1	WAS IST EIN MANAGEMENT-BUY-IN /-BUY-OUT?.....	1
2	PLANUNGSPHASE DES MANAGEMENT-BUY-IN / -BUY-OUT.....	3
2.1	Persönliche Voraussetzungen und Vorbereitungen.....	3
2.2	Suche nach dem passenden Unternehmen.....	4
2.3	Prüfen der Angebote.....	8
3	KAUFPHASE.....	21
3.1	Verhandlung.....	21
3.2	Unternehmenswert und fairer Kaufpreis.....	22
3.2.1	Vereinfachtes Ertragswertverfahren.....	22
3.2.2	Discounted-Cash-Flow-Methode.....	24
3.2.3	EBIT-Verfahren.....	25
3.2.4	Substanzwertverfahren.....	29
3.3	Finanzierungsmöglichkeiten.....	30
3.3.1	Öffentliche Mittel.....	30
3.3.2	Fremdkapital.....	34
3.3.3	Privates Beteiligungskapital.....	35
3.4	Steuerliche Aspekte.....	36
3.5	Vertragsabschluss und rechtliche Aspekte.....	38
4	UNTERNEHMENSÜBERGABE UND DIE ERSTEN TAGE ALS INHABER.....	49
5	LERNEN AUS KONKRETEN FÄLLEN.....	52
5.1	Management-Buy-In Stanzfabrik.....	52
5.2	Management-Buy-Out Exklusivmöbelfabrikation.....	53
5.3	Management-Buy-Out Elektronikhandelsunternehmen.....	55
6	ANHANG, BEISPIELE FÜR VERTRÄGE UND FORMULIERUNGEN AUS DER PRAXIS.....	57
6.1	Geheimhaltungsverpflichtung eines MBI-Interessenten.....	58
6.2	Letter of Intent (Absichtserklärung) Vermögenskauf / Asset-Deal.....	59

INHALTSVERZEICHNIS

6.3	Letter of Intent (Absichtserklärung) Anteilskauf / Share-Deal	61
6.4	Unternehmenskaufvertrag Vermögenskauf / Asset-Deal	64
6.5	Unternehmenskaufvertrag Anteilskauf / Share-Deal.....	73
STICHWORTVERZEICHNIS.....		80
WEITERFÜHRENDE LITERATUR.....		83
AUTOREN		84

1 WAS IST EIN MANAGEMENT-BUY-IN / -BUY-OUT?

Eine Existenzgründung bietet immer Chancen, sie birgt jedoch auch Risiken. Gerade in einer unsicheren wirtschaftlichen Gesamtlage kann eine Existenzgründung ein großes Wagnis sein. Viele Gründer denken daher über Alternativen nach, die den Schritt in die Selbständigkeit ermöglichen, dabei aber das Risiko in Grenzen halten. Eine solche Möglichkeit bietet sich über den Kauf eines bereits bestehenden Unternehmens, z.B. im Rahmen eines Management-Buy-In (MBI) bzw. Management-Buy-Out (MBO). Vom MBI spricht man, wenn Unternehmensanteile an externe Führungskräfte verkauft werden. Ist der Käufer bereits vor dem Kauf in der Leitung des Unternehmens tätig, so spricht man von einem MBO.

Ein Unternehmenskauf hat für einen Gründer viele Vorteile. Er kann mit der gewünschten Betriebsgröße starten und auf einen vorhandenen Kundenstamm zurückgreifen. Das Unternehmen hat sich am Markt bereits etabliert und Reputation erworben. Neben der persönlichen Herausforderung und der unternehmerischen Freiheit reizt den Käufer meist die Kapitalisierung des eigenen Know-hows ebenso wie die finanzielle Perspektive, die sich aus dem Unternehmertum ergeben können.

Auch für den Altunternehmer kann ein MBI/MBO eine gute Lösung sein, wenn z.B. die Nachfolgeregelung ansteht. Ein MBI/MBO ist für Familienunternehmen oft eine Alternative zum Verkauf an Dritte, wie Wettbewerber und andere. Dass diese Lösung für Deutschland hohe Relevanz hat, zeigen einige Zahlen. Derzeit sind knapp 36 % der Unternehmer in den alten Bundesländern 55 Jahre und älter. Daraus folgt, dass in den nächsten 5 Jahren ca. 135.000 Nachfolgeregelungen anstehen, davon allerdings ca. 80.000 sehr kleine Unternehmen mit Umsätzen von unter 1.000.000 €. Lediglich 54 % der Familienunternehmen schaffen die interne Familiennachfolge, 46 % werden verkauft oder liquidiert. Über zwei Drittel der Familienunternehmen scheitern in der ersten oder spätestens in der zweiten Generation. Nicht zu Unrecht zählt daher für viele Unternehmer die geglückte Nachfolge zu einer der größten Leistungen des beruflichen und unternehmerischen Wirkens.