

Unter einem **Management Buy Out (MBO)** versteht man den Erwerb eines Unternehmens aus dem Kreis des bisherigen Managements.

Nicht nur in der BRD stehen Tausende von Unternehmen vor dem Problem der Unternehmensfortführung aufgrund fehlender Nachfolger aus dem Familienkreis der Altgesellschafter. Der MBO stellt vor diesem Hintergrund eine nicht nur volkswirtschaftlich sinnvolle Alternative der Unternehmensnachfolge dar. Der MBO ermöglicht intern (Belegschaft) wie extern (Kunden) eine höchstmögliche Kontinuität.

In der Regel erfolgt die Finanzierung des Kaufpreises nicht oder nur teilweise aus dem Privatvermögen der Erwerber.

Eine Reihe von Private Equity

Gesellschaften haben in den letzten Jahren ihren Investmentfokus auf die Finanzierung von MBO's ausgerichtet.

Die Art der Finanzierung variiert sehr stark nach Beteiligungsgesellschaft und Beteiligungseingagement. Oft tritt als juristischer Erwerber eine neu zu gründende Holdinggesellschaft in Erscheinung, die das Bindeglied zwischen Management und Kapitalgeber darstellt. Die Rückführung des Engagements der Beteiligungsgesellschaft erfolgt in aller Regel aus dem künftigen Cash-Flow der Altgesellschaft. Nach einer Dauer von 5 - 7 Jahren geht das wirtschaftliche Eigentum an der Gesellschaft vollständig auf das Management über.

Anders als beim **Manage-**

ment Buy Out erfolgt beim **Management Buy In (MBI)** die Übernahme der Altgesellschaft durch externes Management. Die Finanzierungsinstrumente sind analog denen des MBO.

Ein erfolgreicher **MBO/MBI** erfordert eine sorgfältige und vorausschauende Planung im Interesse aller Beteiligten. Der Buy Out Prozess stellt für Alt- und Neugesellschafter eine besondere Herausforderung dar. Insbesondere die Situation, dass Management und Altgesellschafter sich beim MBO urplötzlich als Verhandlungspartner gegenüberstehen, wird nicht selten zur Zerreißprobe. Hier empfiehlt sich in jedem Fall die Einschaltung eines kompetenten unabhängigen „Dritten“, der den gesamten Prozess moderiert und strukturiert.