

Begleitung MBO/MBI

Best Practice



www.zweitmeinung.team



ZWEITMEINUNG

KLARHEIT BEI BUSINESS-ENTSCHEIDUNGEN



Gestatten: Fachmann für Akquise & Verkauf
Meine Mission: Unternehmen zielsicher bei MBO / MBI begleiten

Begleitung eines MBO/MBI-Prozesses

Die Ausgangslage war der gewünschte Verkauf eines Unternehmens, das für eine Bank als Tochter im Bereich „non-performing-loans“ am Markt aktiv ist.

Seit dem Zusammenbruch von „Lehman-Brothers“ war eine direkte Verbindung des Tochterunternehmens zum Mutterkonzern nicht mehr gewünscht.

Step 1 Zwei Geschäftsführer planen MBO

Das Tochterunternehmen wurde von zwei engagierten Geschäftsführern geleitet, die das Unternehmen in Form eines Management-Buy-Out (MBO) übernehmen, und somit auch eigenes Kapital mit einbringen wollten.

Absehbar war, dass die geplante Einlage nicht ausreicht und daher sollte weiteres Kapital vom Markt angeworben und eingebracht werden.

Step 2 **Beauftragung des Mandats**

Der erste Schritt war damals ein Treffen zum persönlichen Kennenlernen und dem Ausloten der Möglichkeit einer Mandatsvergabe. Beim Treffen entwickelte sich ein Vertrauensverhältnis, das sich auf gegenseitige persönliche Sympathie und meine eigenen Erfahrungen im M&A-Prozess begründete.

Die wesentlichen Aufgaben bestanden im Begleiten der beiden Geschäftsführer im gesamten Prozess und der Suche nach geeigneten Kapitalgebern in Form von Einzelinvestoren oder Venture Capital-Gesellschaften. Auch die persönliche Anwesenheit bei den Treffen mit den möglichen Investoren war Teil der Beauftragung.

Step 3 Entscheidung für einen Investor

Nach mehreren Gesprächsrunden hatte sich dann ein Investor mit Erfahrung aus dem Immobilien-Sektor herauskristallisiert. Auch die persönliche Sympathie mit den beiden Geschäftsführer hatte dann dazu geführt, dass der Investor den Zuschlag erhielt.

Er selbst wollte auch mit das Management eintreten und so entstand zusätzlich zum MBO auch eine Management-Buy-In- (MBI) Konstellation.

Step 4 Kaufpreisfindung

Bei den Kaufpreisvorstellungen lagen das Mutterunternehmen und die Investoren anfangs weit auseinander. Hier konnte ich einen wichtigen Beitrag leisten.

Es wurde auf meinen Vorschlag hin errechnet, wie hoch die Kosten für eine Zerschlagung des Tochterunternehmens ausfallen, wenn sich kein Käufer findet.

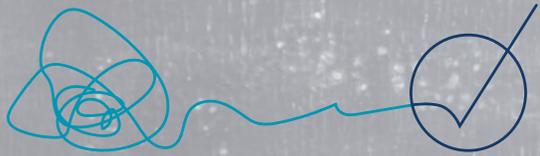
Das Kaufpreisangebot der Investoren wurde dann noch etwas erhöht und dem Mutterunternehmen zusammen mit einem Abwicklungsszenario des Tochterunternehmens präsentiert.

Step 5 **Projektabschluss**

Der vorgeschlagene Kaufpreis wurde dann nach mehreren Verhandlungen vom Mutterunternehmen akzeptiert.

Somit konnten die beiden Geschäftsführer zusammen mit dem Investor den Kauf tätigen und das Unternehmen neu aufstellen. Insgesamt ein positiver Projektabschluss.

MEHR ERFAHREN?



ZWEITMEINUNG

EINHOLEN!

Ihr ZWEITMEINUNGS-Experte ist Andreas Dengler



Mobil 0157 71484265
ad@zweitmeinung.team
www.zweitmeinung.team