

Entscheidung & Kontext

Management-Buy-outs

Wir beraten Managementteams und Unternehmenseigentümer bei Strukturierung, Finanzierung und Umsetzung eines Management-Buy-outs. Unsere Rolle legen wir für jedes Mandat eindeutig fest.

Ein etabliertes Führungsteam prüft den Einstieg als Eigentümer.

Wir prüfen, ob das Unternehmen den geplanten Eigentumsübergang und dessen Finanzierung tragen kann. Unsere Analyse verbindet Kaufpreis, Managementbeteiligung und künftigen Liquiditätsbedarf; die Zuständigkeiten der Parteien und ihrer Berater werden klar abgegrenzt.

Überblick

Ein Management-Buy-out kann Kontinuität sichern, wenn ein Eigentümer seine Mitwirkung reduzieren oder aussteigen möchte. Das Führungsteam kennt den Betrieb bereits, doch der Wechsel vom Angestellten zum Gesellschafter bringt andere Verantwortlichkeiten und finanzielle Risiken mit sich. Ein tragfähiges Angebot muss die Erwartungen des Verkäufers mit den Mitteln des Teams, der externen Finanzierungskapazität und dem Investitionsbedarf des Unternehmens nach dem Vollzug in Einklang bringen.

Was wir prüfen

Wir prüfen nachhaltige Cashflows, die Handlungsfähigkeit des Managements nach dem Ausscheiden des Eigentümers und den realistisch möglichen Eigenkapitalbeitrag des Teams. Die Finanzierung kann vorrangiges Fremdkapital, einen Eigenkapitalpartner oder aufgeschobene Kaufpreiszahlungen umfassen, jeweils mit unterschiedlichen Folgen. Bestehende persönliche Garantien, Immobilienbesitz, Gesellschafterdarlehen und vom Gründer gepflegte Beziehungen können sowohl den Finanzierungsplan als auch die praktische Kontrollübertragung beeinflussen.

Ein sinnvoller Ausgangspunkt: Stimmen Sie die anstehende Entscheidung ab, bevor Sie einen Prozess wählen oder Gegenparteien ansprechen.

Arbeitsprogramm

Aus der Entscheidung einen Plan machen.

Wir entwickeln ein Machbarkeitsmodell, das Bewertung, Finanzierungsquellen, Rückzahlungsverpflichtungen und Gesellschafterrenditen in unterschiedlichen Geschäftsszenarien prüft. Ein Geschäftsplan des Managements erläutert die Strategie und die veränderten Führungsverantwortlichkeiten.

Finanzierungsunterlagen, die vorgeschlagene Eigentümerstruktur und ein Übergangszeitplan bilden den Rahmen für Gespräche mit Kapitalgebern und Verkäufer. Getrennte Beratung und klare Informationsregeln helfen, Interessenkonflikte zwischen den bestehenden Pflichten des Managements und seiner Rolle als potenzieller Käufer zu behandeln.

Was wir erarbeiten

01 Ein Machbarkeitsmodell mit Kaufpreis, Beitrag des Managements und externem Finanzierungsbedarf.

02 Ein Geschäftsplan, der die künftigen Verantwortlichkeiten und Investitionsprioritäten des Teams ausdrücklich benennt.

03 Ein Vergleich von Eigentums- und Führungsstrukturen mit Verwässerung, Entscheidungsrechten und Managementanreizen.

04 Ein Übergangsplan für Kundenbeziehungen, Befugnisse und Verantwortlichkeiten des ausscheidenden Eigentümers.

Ihre Vorbereitungscheckliste

Tragen Sie verfügbare Unterlagen zusammen. Kennzeichnen Sie Lücken und benennen Sie für jeden nächsten Schritt einen Verantwortlichen.

- ☐ Skizzieren Sie Kaufpreis, Beitrag des Managements und externen Finanzierungsbedarf.
- ☐ Erstellen Sie Geschäftsplan, Investitionsprioritäten und künftige Managementverantwortlichkeiten.
- ☐ Klären Sie Erwartungen an das Eigentum, Governance-Fragen und vorgeschlagene Anreize.
- ☐ Erfassen Sie die Kundenbeziehungen und Befugnisse, die vom Eigentümer übertragen werden müssen.

Fragen & nächste Schritte

Fragen, die sich zu klären lohnen.

Kann ein Buy-out funktionieren, wenn das Management nur begrenzte eigene Mittel hat?

Der Beitrag des Managements ist ein Teil der Finanzierungsprüfung. Externes Eigenkapital, Akquisitionskredite oder Verkäuferfinanzierung können je nach Cashflow des Unternehmens und Anforderungen der Parteien Bestandteile einer Struktur sein. Jeder Baustein verändert Eigentum, Rückzahlungsverpflichtungen oder Risiko. Das Machbarkeitsmodell sollte prüfen, was das Unternehmen unter Erhalt von Working Capital und Investitionsfähigkeit tragen kann, statt den Kaufpreis als einzigen Liquiditätsbedarf zu behandeln.

Wie werden die bestehenden Pflichten des Teams während der Verhandlungen berücksichtigt?

Führungskräfte können zugleich Arbeitnehmer und Organmitglieder sein und zu potenziellen Käufern werden. Getrennte Beratung, vereinbarte Informationsregeln und klare Entscheidungsbefugnisse helfen, dieses Spannungsfeld zu bewältigen. Verkäufer und Management sollten wissen, wer welche Partei vertritt und wie sensible Informationen verwendet werden. Arbeits-, Organ- und Gesellschafterpflichten erfordern eine rechtsordnungsspezifische Prüfung, insbesondere wenn Anreize, Bewertung oder der Zugang zu Prognosen Gegenstand der Gespräche sind.

Die Zielkonflikte sichtbar halten

Die Struktur sollte genügend Liquidität für Betrieb und Weiterentwicklung lassen, statt jeden verfügbaren Euro für den Schuldendienst der Akquisition einzuplanen. Das Management muss Verwässerung, Zustimmungsrechte von Investoren, Regelungen beim Ausscheiden und künftige Veräußerungsmöglichkeiten verstehen. Der Verkäufer muss die Sicherheit sofortiger Erlöse und das Risiko aufgeschobener Zahlungen bewerten. Ein glaubwürdiger Nachfolgeplan ist ebenso wichtig wie eine Einigung über die Bewertung.

Ihre Prioritäten / nächster Schritt

Die Entscheidung in den Fokus rücken.

Beschreiben Sie Ihr Ziel, Ihren Zeitplan und die Fragen, die Sie klären möchten. Nutzen Sie diesen Leitfaden, um ein erstes Gespräch mit Bergweiss zu strukturieren.

[Gespräch beginnen](#)

[Diese Leistung entdecken](#)

Allgemeine Vorbereitungshinweise. Umfang und fachliche Beiträge richten sich nach dem jeweiligen Mandat.