

Owner-Buy-out sichert Vermögen

Gut für das Unternehmen und den Unternehmer

Wenn es keinen Nachfolger in der Familie gibt, ist das Owner-Buy-out eine gute Alternative zum Verkauf. Dem Unternehmer ermöglicht es, weiterhin die Geschicke des Unternehmens zu begleiten und gleichzeitig sein privates Vermögen zu sichern.



Dank der kombinierten Wachstums- und Nachfolgelösung wurde bei Media Concept der Bau des neuen Lagers bei Augsburg mit zehn Metern Höhe und über 5.200 Quadratmeter Fläche möglich.



Goetz Hertz-Eichenrode ist Vorstand des Eigenkapitalpartners Hannover Finanz.

Doch das ist nicht der einzige Vorteil: Das Owner-Buy-out kann auch in Kombination mit einem Management-Buy-out oder -Buy-in (MBO/MBI) erfolgen. Meistens geschieht ein Owner-Buy-out zusammen mit einer Beteiligungsgesellschaft, für viele Familienunternehmer zunächst ein ungewohnter Gedanke. Deshalb kommt es darauf an, sich rechtzeitig nach einer Beteiligungsgesellschaft umzuschauen, die die eigenen Vorstellungen mitträgt. Für die meisten Familienunternehmer ist es wichtig, den Fortbestand des Unternehmens und der Arbeitsplätze zu sichern und eine adäquate Vorsorge für sich selbst und die Familie treffen zu können. Private-Equity-Gesellschaften, denen es nur um die Erzielung von Gewinnen innerhalb kurzer Zeit geht, betrachten sie deshalb noch immer mit großem Misstrauen.

Langfristig und partnerschaftlich

Die Hannover Finanz, gegründet 1979, ist ein Beispiel für eine langfristig investierende Beteiligungsgesellschaft, als Minderheits- und als Mehrheitsgesellschaft, nicht nur bei Nachfolgelösungen, sondern auch zur Finanzierung von Wachstum. Goetz Hertz-Eichenrode, Vorstand der Beteiligungsgesellschaft weiß, dass sich Familienunternehmen schwer tun, eine Beteiligungsgesellschaft mit ins Boot zu holen. Das sei verständlich, sagt er: „Schließlich geht es um Familie und Emotionen sowie das eigene Lebenswerk. Andererseits sehen die Unternehmer durchaus, dass eine langfristige Beteiligung dem Unternehmen Handlungs-

spielräume und Sicherheit bringt.“ Die Haltedauer von Beteiligungen liege bei der Hannover Finanz fast doppelt so hoch wie beim Durchschnitt der Beteiligungsgesellschaften. Rolf Winkler, Chef des badischen Medizintechnik-Unternehmens Frey & Winkler, hat 2015 seine Anteile zu 100 Prozent an die Hannover Finanz gegeben und das operative Geschäft in die Hände der bisherigen Geschäftsleitung gelegt. „Wir waren uns schon früh bewusst, dass wir im Sinne unserer Mitarbeiter eine stabile Nachfolgelösung herbeiführen müssen. Für die Hannover Finanz haben wir uns entschieden, weil das Team mit einem maßgeschneiderten Modell überzeugen konnte und weil die Chemie stimmt. Unser neuer Hauptgesellschafter setzt außerdem auf das bewährte Managementteam, hält sich also operativ zurück und wird das weitere Wachstum aus der Beiratsfunktion heraus begleiten“, sagt Winkler. Hertz-Eichenrode betont: „Wir planen für die nächsten Jahre, die erfolgreiche Entwicklung des Unternehmens gemeinsam mit der Geschäftsführung fortzuführen und mit unserer Finanzkraft und unserem Know-how zu unterstützen.“

Neuen Herausforderungen begegnen

Jürgen Möschter gründete 1992 die Moeschter-Gruppe, mit ihren Hochleistungswerkstoffen bekannt als Spezialist für die Entwicklung und Fertigung von Präzisionsbauteilen, Isolierungen und Komponenten. Mit eigenen Ideen für die Verbesserung vorhandener oder die Entwicklung neuer Produktwelten ist die Gruppe inzwischen nicht nur Partner der Automobilindustrie und des Maschinen- und Anlagenbaus, sondern auch Impulsgeber für die Dentaltechnik und andere Industrien. 2016 erwirtschafteten die 121 Mitarbeiter einen Umsatz von 24 Millionen Euro. Insgesamt umfasst die Gruppe drei Geschäftseinheiten.

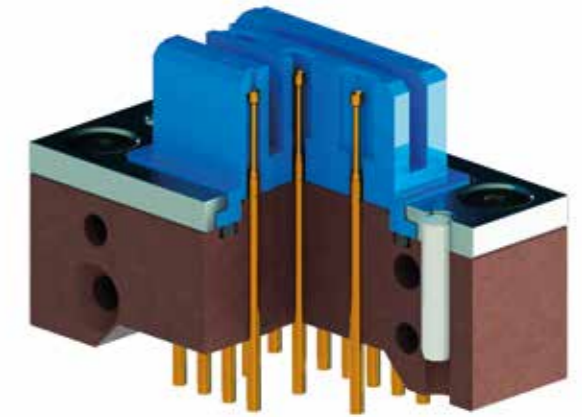
Pünktlich zum 25-jährigen Jubiläum präsentierte Möschter seine Nachfolgelösung: ein Owner-Buy-out. Gemeinsam mit der Hannover Finanz gründete er eine Erwerbengesellschaft, an der er wiederum Anteile erwarb. So konnte er einen Teil seiner Vermögenswerte realisieren und wird die Geschicke des Unternehmens künftig aus der Gesellschafterposition heraus begleiten. Der Unternehmer hält jetzt noch 25 Prozent an seinem Unternehmen, 66 Prozent hält die Beteiligungsgesellschaft. Mit dem neuen Partner ermöglichte Möschter ein Management-Buy-out durch Geschäftsführer Stefan Veltum und weitere Mitglieder des Führungskreises. Veltum und seine Kollegen möchten die Werte eines Familienunternehmens bewahren und gleichzeitig den Herausforderungen der Digitalisierung mit eigenen Konzepten begegnen.

Zukunftsfähigkeit und Sicherheit

Eine kombinierte Nachfolge- und Wachstumslösung war der Einstieg des Private-Equity-Hauses aus Hannover beim Online-Händler Media Concept, einem Versandspezialisten für Druckertintenpatronen und -toner. Gründer und Mit-Geschäftsführer Dieter Büchl gab seine Position im Rahmen eines Owner-Buy-outs ab, während Mitgründer Andreas Gebauer weiter aktiver Geschäftsführer blieb. Die erweiterte

Geschäftsführung ist inzwischen ebenfalls beteiligt. Als Mehrheitseigner halten die Hannover Finanz und „Bayern LB Private Equity“ zusammen 63 Prozent an der Media Concept GmbH. „Wir konnten zwei aufgeschlossene Partner gewinnen, die ein wirkliches Interesse daran haben, unser Fundament weiter zu entwickeln und mit unternehmerischem Know-how und exzellentem Netzwerk auch weiterhin erfolgreich Kurs zu halten“, sagt Geschäftsführer Sebastian Köhler.

Manche Unternehmer sind der Meinung, dass es für den Erhalt des Unternehmens besser sei, an einen so genannten stra-



Der von Moeschter entwickelte Prüfstecker für Rücklichter am Auto ist eine innovative Entwicklung des Unternehmens.

tigischen Partner, zum Beispiel aus der eigenen Branche zu verkaufen. Experten widersprechen hier. Die Absicht eines strategischen Partners sei nicht unbedingt der Erhalt des Familienunternehmens, sondern er wolle Synergien ziehen. Ein Beispiel dafür ist der Feinkosthändler Homann, der 2007 an die Bäckerei Kamps verkauft wurde, an der auch die Müller-Gruppe beteiligt war. Im April gab Müller bekannt, dass vier Standorte von Homann 2020 geschlossen würden zugunsten eines einzigen Standorts in Sachsen, an dem Müller bereits eine große Molkerei betreibt. Schon 2016 wurde ein kleinerer Standort im Osnabrücker Land geschlossen. ■ -ap

SO FUNKTIONIERT'S

Beim Owner-Buy-out (OBO) gründet der Unternehmer/Eigentümer meistens zusammen mit einer oder mehreren Beteiligungsgesellschaften eine Erwerbengesellschaft, die so genannte Newco (New company), in die er wiederum über eine so genannte Rückbeteiligung investiert. Das OBO bietet sich vor allem dann an, wenn es keine familieninternen Nachfolger gibt. Die heutigen Anteilseigner realisieren durch den Anteilsverkauf ein Teil des Vermögens und investieren einen Teil in die Erwerbengesellschaft. Die Vorteile für die bisherigen Anteilseigner: Sie erzielen eine Risikostreuung des Vermögens und können das Unternehmen weiterhin begleiten.