

## Nachfolgeregelung für ein mittelständisches Bauunternehmen durch Management-Buy-out (MBO)



Peter Ludewig  
Senior Consultant

E-Mail:  
pludewig@conlab.de  
Mobil:  
+49 172 419 34 64



<b>Branche</b>	Handwerk und Bau - Ausbaubetrieb
<b>Kompetenz</b>	M&A / Nachfolge / PMI
<b>Detailkompetenz</b>	Management-Buy-out (MBO); Vendor Loan
<b>Projekt</b>	Nachfolgeregelung für ein mittelständisches Bauunternehmen durch Management-Buy-out (MBO)
<b>Unternehmen</b>	Das vor allem in den Ausbaugewerken starke Unternehmen beschäftigt 10 eigene Mitarbeiter, darunter 3 Bauleiter und 5 Poliere. Da das Unternehmen als Generalunternehmer tätig ist, können hohe Umsätze erreicht werden. Mit der Auswahl und Kontrolle leistungsfähiger Subunternehmer konnte sich das Unternehmen einen guten Ruf sowie einen soliden Kundenstamm erarbeiten. Der 60-jährige Inhaber will innerhalb der nächsten 3 bis 5 Jahre in den Ruhestand.
<b>Aufgaben und Projektinhalte</b>	<p>Einer der 3 Bauleiter (im Alter von 36 Jahren) zeigte sich an der Übernahme des Unternehmens interessiert. Er hatte aber Bedenken hinsichtlich der starken Inhaberabhängigkeit des Unternehmens sowie der Finanzierung des Kaufpreises. Es wurde zunächst eine detaillierte Unternehmensbewertung vorgenommen. In den begleiteten Verhandlungen wurde ein Darlehen des Verkäufers an den Käufer (Vendor Loan), eine Earn-out-Klausel sowie eine dreijährige Übergabephase vereinbart. Zur Finanzierung des Kaufpreises wurde die Hausbank des Altinhabers empfohlen. Der Käufer wurde hinsichtlich möglicher Fördermittel und Förderkredite beraten.</p> <p>Weiterhin wurde die gemeinsame Implementierung eines QM-Systems beschlossen.</p>
<b>Ergebnisse</b>	Das Gesamtkonzept wurde der finanzierenden Bank vorgestellt und führte zur Finanzierungsbereitschaft. Überzeugend waren hier die Vertragskomponenten Vendor Loan (mit Rangrücktritt) und Earn-out-Klausel sowie die lange Einarbeitungsphase. Das QM-System wurde als erfolgversprechendes Wissensmanagement gewertet. Der berechnete Kapitaldienst überzeugte den Existenzgründer von der Machbarkeit seines Vorhabens. Das vertraglich fixierte Engagement des Altinhabers konnte auch die Befürchtungen des Käufers hinsichtlich der Inhaberabhängigkeit ausräumen. Die Transaktion konnte erfolgreich durchgeführt werden. Dem Käufer wurde in Kombination mit der guten baukonjunkturellen Lage ein guter und schneller Start ermöglicht. Die Bedingungen für die Earn-out-Klausel wurden erreicht, so dass die gelungene Nachfolgeregelung für Verkäufer und Käufer als voller Erfolg gewertet werden kann.

Sprechen Sie uns an – Ihr Kontakt :

Peter Ludewig · [pludewig@conlab.de](mailto:pludewig@conlab.de) · Telefon 0172 419 34 64