

Übergabe / Verkauf:	Verkauf der Geschäftsanteile eines Maschinenbaubetriebes durch Management buy in in Teilschritten. Der Verkäufer ist 60 Jahre alt. Das Unternehmen ist seit 15 Jahren mit sehr guten Geschäftsergebnissen am Markt. Die Unternehmensnachfolge kann nicht aus dem Familienkreis erfolgen, da sich die Kinder des Firmeninhabers anders orientiert haben. Die Firmenimmobilie wird nicht mit verkauft.	
Arbeitskräfte:	80 incl. 5 Azubi	
Geschäftsentwicklung bisher:	Umsatz: T€ 9.000,0 (die Geschäftsentwicklung ist stabil mit wachsendem Ertrag)	erw. Cash-flow T€ 450,0
Geplante Geschäftsentwicklung:	1. Jahr: Umsatz: 9.000,0 2. Jahr: Umsatz: 9.400,0 3. Jahr: Umsatz: 9.700,0	erw. Cash-flow 430,0 erw. Cash-flow 450,0 erw. Cash-flow 520,0
Vorhaben:	Existenzgründung für einen externen Manager durch sukzessiven Erwerb der Geschäftsanteile. Finanzierung von zunächst 30 % der Geschäftsanteile mit Option Kauf weiterer Geschäftsanteile bis mindestens 51 % unter Festschreibung des Kaufpreises mit Erwerb der ersten Anteile.	
Kaufpreis:	T€ 1.500 Kaufpreisermittlung über vom Käufer beauftragtes WP-Gutachten nach IDW-Standard (DCF-Methode –Diskontierung des Cash-flows), ermittelter Wert: T€ 5.000,0 davon 30 % entspricht T€ 1.500,0.	
Finanzierungsbedarf gesamt:	T€ 1.500,0 (30,0 % der Geschäftsanteile)	
Finanzierungsplan:	T€ 150,0 T€ 350,0 T€ 500,0 T€ 500,0	Eigenmittel MBG-Beteiligung G u W Darlehen (zu verbürgen) HB-Darlehen (im Eigenobligo der HB gegen erstrangige Besicherung)

¹Bitte beachten:

Das Fallbeispiel soll als Anregung dienen und helfen, die komplexe Materie eigenständig zu erschließen. Es unterstützt die Vorbereitung einer fachkundigen Beratung. Es wird kein Anspruch auf Vollständigkeit und Richtigkeit erhoben.