

# Vermögensdiversifizierung durch Owner-Buyout



**Von Edy Fischer**

*Institut für Wirtschaftsberatung  
Niggemann, Fischer & Partner GmbH  
Zollikon / Zürich*

Ein Unternehmer, der eine Risikostreuung und private Vermögensbildung vornehmen möchte, kann dies durch einen sogenannten Owner-Buyout erreichen. Unter Owner-Buyout (OBO) versteht man den Verkauf eines Unternehmens unter Rückbeteiligung des oder der Alteigentümer. Hierdurch kann der Unternehmer einen Teil seines Vermögens aus dem Unternehmensbereich ausgliedern, ohne dabei vollständig den Gesellschafterstatus aufzugeben.

Die Beratungspraxis zeigt, dass Unternehmer häufig den Grossteil der

Gewinne im Unternehmen thesaurieren und für weiteres Unternehmenswachstum einsetzen. Damit ist das Vermögen im Unternehmen gebunden und die private Vermögensentwicklung hängt von der künftigen Unternehmensentwicklung ab. Es wird kein nennenswertes Privatvermögen gebildet, so dass unter Vermögensaspekten ein Klumpenrisiko entsteht.

Fehlentwicklungen im unternehmerischen Bereich können dann zur Vernichtung des grössten Vermögensteils eines Unternehmers führen. Studien zeigen, dass häufig Markt- und Branchenentwicklungen, aber auch Fehlentscheidungen von Gesellschaftern oder Geschäftsführern Insolvenzursachen sind. Oft werden die negativen Entwicklungen erst zu spät erkannt, da die Unternehmen noch über hohe Auftragsbestände verfügen und das operative Geschäft gut läuft. Auch eine langjährige Unternehmenstätigkeit ist kein Schutz vor Insolvenz: Gemäss Insolvenzstatistik waren in Deutschland im Jahr 2014 mehr als ein Drittel der insolventen Unternehmen älter als 10 Jahre.

In vielen Fällen ist ein Owner-Buyout auch ein erster Schritt zur Realisierung einer Nachfolgelösung. Dazu wird zunächst das Unternehmen an eine Käufergesellschaft verkauft. An dieser Gesellschaft beteiligen sich der Alteigentümer, gegebenenfalls das Management und ein (Finanz-)Investor. So erreicht der Alteigentümer eine Diversifikation seines Vermögens, bindet unter

Umständen bereits im Unternehmen tätige Manager stärker in die Geschäftsführung ein und kann einen Zeitplan für sein Ausscheiden aus dem Unternehmen erstellen.

Ein Owner-Buyout bietet sich überdies auch in Fällen an, in denen Gesellschafterverhältnisse neu geordnet werden sollen.

Ein erfahrener Berater kann den Unternehmer bei der Suche nach dem besten Partner unterstützen. Er wird zunächst mit dem Unternehmer besprechen, welche Investorengruppe die mit dem teilweisen Unternehmensverkauf verbundenen Ziele erfüllt. Grundsätzlich lassen sich folgende Investorengruppen unterscheiden:

- Strategischer Investor
- Beteiligungsgesellschaft
- Family Office / Privatinvestor

Ein Owner-Buyout-Modell bietet dem Unternehmer grosse Chancen. Er realisiert schon beim ersten Schritt ein nennenswertes Vermögen, welches er in die Privatsphäre überleiten kann – und hat gleichzeitig die Chance, sein Unternehmen weiterzuentwickeln und an einem späteren Verkauf erneut zu partizipieren.

Durch den OBO kann der Unternehmer den über viele Jahre erarbeiteten Unternehmenswert teilweise realisieren, seine finanzielle Vorsorge vom Unternehmen unabhängig gestalten und sein Vermögen diversifizieren. Das Unternehmen wird personell abgesichert und die Unternehmensnachfolge kann durch die Aufnahme einer Führungskraft in den Gesellschafterkreis vorbereitet werden. Wird der hinzutretende Investor sorgfältig ausgewählt, kann er durch Einbringen eigener Fähigkeiten, Kontakte oder Synergien zur weiteren Wertentwicklung des Unternehmens beitragen.

*e.fischer@ifwniggemann.ch  
www.ifwniggemann.ch*

Mit einem gut vorbereiteten Owner-Buyout gelingt es dem Unternehmer, Privatvermögen ausserhalb des Unternehmens zu bilden und seine Nachfolge zu sichern.