

Verkauf von größeren Unternehmen

Auktion bietet höhere Chancen

Bei geeigneten Objekten bietet der Auktionsprozeß die besten Voraussetzungen für einen erfolgreichen Verkauf. Nicht selten werden auch deutlich bessere Preise erzielt.

MANFRED C. FERBER
HANDELSBLATT, 26.4.2001

Es gibt fast nichts, was nicht unter den Hammer kommen kann, warum also nicht auch Unternehmen? Bei geeigneten Objekten jedenfalls bietet der Auktionsprozeß die besten Voraussetzungen für einen erfolgreichen und schnellen Verkauf. Nicht selten werden durch ein solches Verfahren deutlich bessere Preise erzielt.

Die Anwendung von Auktionen oder auktionenähnlichen Prozessen beim Unternehmensverkauf findet man überwiegend beim Verkauf von Tochtergesellschaften größerer Unternehmen. Bei den Auktionen wird, im Gegensatz zu anderen Verkaufsformen, meist ein größerer Interessentenkreis angesprochen.

Darüber hinaus wird der Prozess mit größerem Druck vorangetrieben. Aufgrund dieser beiden Komponenten sowie der Unternehmensgröße lässt sich daher ein derartiger Prozeß nicht mehr im engeren Sinne vertraulich behandeln. Insofern ist beim Verkauf von Familienunternehmen mit Managementbeteiligung des Eigentümers sorgfältig abzuwägen, ob ein Auktionsprozess die richtige Methode für den Unternehmensverkauf ist. Die Durchführung des Auktionsprozesses erfolgt in folgenden Schritten.

Die erste Phase des Prozesses beginnt mit der Erstellung des Informationsmemorandums und der voraussichtlichen Partnerliste. Anschließend erfolgt eine Sondierung der Interessenten nach Studium des Memorandums sowie einem Kurzgespräch mit schriftlicher Interessenäußerung einschließlich wesentlicher Konditionen der möglichen Interessenten.

Die zweite Phase beginnt damit, dass die Interessenten Zugang zu einem umfangreichen Data Room erhalten. Gleichzeitig wird die Möglichkeit einer detaillierten Management-Präsentation sowie der Besprechung der aufkommenden Fragen/Antworten angeboten.

Nach Durchlauf dieser Schritte und Besprechung der vorgesehenen Vertragsentwürfe erfolgt eine endgültige Interessenserklärung in Form eines Angebots. Der nächste Schritt ist die Auswertung der Angebote und Reduzierung auf zwei oder drei Interessenten. Mit den ausgewählten Interessenten werden die Restfragen ohne Vergabe von Exklusivität bis zur endgültigen Unterschrift mit den bestmöglichen Interessenten fortgeführt.

Bei den familiengeführten Unternehmen sind die Voraussetzungen anders gelagert. Vorteile einer Auktion (mehrere Interessenten als Verhandlungsalternative, großer Zeitdruck) können aufgrund der Vertraulichkeitssituation nicht in diesem Umfang wahrgenommen werden. Deshalb sollte man den Auktionsprozeß modifizieren und auf die entsprechende Situation anpassen. Insgesamt läßt sich festhalten, dass bei geeigneten Objekten der Auktionsprozeß die besten Voraussetzungen für einen erfolgreichen und schnellen Verkauf bietet.

Falls diese Reinkultur beim Unternehmen jedoch nicht vorliegt (komplizierte Strukturen bei Eigentümern bzw. im Unternehmen) müssen die Vorteile einer reinen Auktion deutlich mit den eventuell erheblichen Nachteilen abgewogen werden.

Manfred C. Ferber, Geschäftsführender Gesellschafter
der Dr. Ferber & Partner GmbH