

## Warum Bieterverfahren beim Unternehmensverkauf den Verkäufern nützen

Gernot Schmerlaib, Oktober 2021

Unternehmenseigentümer\*innen mit konkreten Verkaufsabsichten an externe Interessenten neigen oft dazu, nur mit einem potenziellen Käufer Exklusivgespräche zu führen. Das scheint auf den ersten Blick die einfachste Vorgangsweise zu sein, führt aber in vielen Fällen zu keiner befriedigenden Lösung für den Verkäufer und sehr oft zu einem Scheitern der Verkaufsbemühungen. Eine attraktive Alternative dazu stellt das Bieterverfahren dar.

Bestehen langjährige Geschäftsverbindungen mit einem Kunden oder einem Lieferanten, die an einem Kauf interessiert sind, entscheidet die Unternehmer\*in oft emotional, mit diesem einzigen potenziellen Käufer Exklusivgespräche aufzunehmen („Exklusivverhandlungen“). Falls es mehrere Interessenten und noch zu kontaktierende mögliche Käufer gibt, bietet sich ein strukturierter Verkaufsprozess unter gleichzeitiger Einbeziehung von mehreren potentiellen Käufern an („Strukturiertes Bieterverfahren“). (1)

### Wie Exklusivverhandlungen ablaufen

Üblicherweise ohne einen externen Experten (Berater) beginnt der interessierte Verkäufer Gespräche mit einem Kaufinteressenten über wichtige wirtschaftliche (u.a. Kaufpreisvorstellungen) und rechtliche (Teil- oder Gesamtverkauf, weitere Involvierung des Verkäufers im Unternehmen, etc.) Gesichtspunkte, aber auch über die zukünftige Ausrichtung des Unternehmens. Vor Beginn der Gespräche sollte eine Vertraulichkeitserklärung zwischen beiden Parteien abgeschlossen werden, um eine Geheimhaltung über den beabsichtigten Verkauf zu gewährleisten.

Haben Verkäufer und Käufer ein gemeinsames Verständnis über die Eckpunkte des Verkaufs gefunden und eine Vertrauensbasis aufgebaut, ist es zielführend, diese Punkte in einer Absichtserklärung („Letter of Intent“) festzuhalten. Danach möchte der potenzielle Käufer natürlich das zu kaufende Unternehmen durchleuchten, und dies geschieht im Rahmen einer Unternehmensprüfung („Due Diligence“). In den meisten Fällen wird in dieser Phase auch der Inhalt des Kaufvertrages in die Verhandlungen miteinbezogen, wobei der Kaufvertragsentwurf in der Regel vom Käufer vorgegeben wird. Angestrebtes Ziel von beiden Parteien unter Berücksichtigung der jeweiligen Interessenslage, ist es in dieser Phase, den Kaufvertrag zu unterfertigen und durch die Bezahlung des Kaufpreises den Verkauf abzuschließen.

Insgesamt scheint das Verfahren im Ablauf einfach zu sein, wird aber bezüglich der durchzuführenden Tätigkeiten und Abhängigkeiten von einem potenziellen Käufer vom Verkäufer meist unterschätzt.

### Wie Bieterverfahren ablaufen

Beim Bieterverfahren wird unter Einbeziehung eines externen Beraters eine Dokumentation vorbereitet („Informationsmemorandum“), die einen sehr guten Überblick über das zu erwerbende Unternehmen geben soll. Ziel des Bieterverfahrens ist es, mehrere potenzielle Käufer

in Abstimmung mit dem Verkäufer anzusprechen und den gesamten Prozess zeitlich und inhaltlich zu strukturieren. Mit der Versendung einer anonymisierten Kurzdarstellung („Teaser“) des Zielunternehmens („Target“) beginnt die Kontaktaufnahme zu den potenziellen Käufern.

Nach Unterfertigung der Vertraulichkeitserklärungen erhalten die interessierten Käufer das Informationsmemorandum und sind aufgefordert, ein indikatives, nicht bindendes Kaufangebot abzugeben. Verkäufer und Berater haben nunmehr die Möglichkeit, die interessantesten Angebote auszuwählen. Nur jene Investoren, die ausgewählt wurden, haben danach die Möglichkeit, eine Due Diligence durchzuführen und den seitens des Verkäufers vorgegebenen Kaufvertragsentwurf zu prüfen.

Der Abschluss der Due Diligence ist mit der Abgabe eines verbindlichen Angebots verbunden, aus dem der Bestbieter hervorgehen soll. Danach erfolgt dieselbe Vorgangsweise wie bei den Exklusivverhandlungen bis zum Abschluss des Verkaufes.

Bieterverfahren	Exklusivverhandlungen
<ul style="list-style-type: none"><li>• Strukturierter, gleichlaufender Prozess für alle Interessenten</li><li>• Sinnvoll nur mit der Unterstützung eines Beraters</li><li>• Vorgabe eines klaren Zeitplanes</li><li>• Schnellerer Abschluss möglich</li><li>• Vorgabe Vertragsinhalt durch Verkäufer</li><li>• Höhere Abschlusswahrscheinlichkeit bei mehr Bietern</li><li>• Mehr Optionen für die Zukunft des Targets</li><li>• Durch Wettbewerbssituation in der Regel höherer Kaufpreis möglich</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Geringerer Aufwand und günstiger</li><li>• Umfangreiche Kaufpreisverhandlungen durch Käufer möglich</li><li>• Größere Diskretion</li><li>• Scheitern von Verhandlungen mit einem einzigen Interessenten sind wahrscheinlicher</li></ul>

Abb. 1.: Bieterverfahren und Exklusivverhandlungen im Vergleich

Mehrere Interessenten in einem strukturierten Prozess führen in der Regel zu einem gewünschten Abschluss im Sinne des Verkäufers. Das Bieterverfahren ist die optimale Variante, zum bestmöglichen Marktpreis in einem transparenten und zeitlich straff strukturierten Prozess Ihr Unternehmen zu verkaufen.

Die **CONSENZUM Managementberatung** unterstützt mittelständische Unternehmen beim Unternehmensverkauf und sichert so den erfolgreichen Fortbestand Ihres Unternehmens.

Gernot Schmerlaib

**CONSENZUM Managementberatung**  
[schmerlaib@consenzum.de](mailto:schmerlaib@consenzum.de) | [www.consenzum.de](http://www.consenzum.de)

---

**Vertriebsentwicklung – Strategieentwicklung – Prozessoptimierung – Unternehmens**

---

(1) <https://www.businessinsider.de/gruenderszene/allgemein/exit-exklusive-verhandlungen-oder-bieterverfahren/>