

Von Thomas Michaelis

Wenn von sogenannten „kontrollierten Bieterverfahren“

(„Controlled Auctions“) zum Zwecke des Verkaufs von Unternehmen die Rede ist, dann scheiden sich oft die Geister. Der eine Manager eines Private Equity-Unternehmens meint jüngst, dass sein Unternehmen sich ungern an solchen Bieterverfahren beteilige, weil dort in der Regel „zu hohe Preise“ herauskämen. Der andere Manager hielt dagegen, dass sie gerne ihre Portfolio-Unternehmen mit Bieterverfahren verkaufen, weil sie in aller Regel dadurch „beachtliche Preise“ erzielen.

Trotz solch unterschiedlicher Einschätzungen: Der beste Weg zum Verkauf eines mittelständischen Unternehmens oder Unternehmensteils sind zweifellos „kontrollierte Bieterverfahren“. Hierbei handelt es sich um ein nicht-öffentliches professionelles Investorenauswahlverfahren, das es dem Verkäufer ermöglicht, genau den Investor auszuwählen, der sowohl in Hinblick auf den Gesamt-Kaufpreis als auch in Hinblick auf andere Angebots Elemente und Verpflichtungen seinen Wünschen am ehesten entspricht.

Kontrollierte Bieterverfahren führen in der Regel zu hohen, oft auch deutlich überhöhten Kaufpreisen. Die Finanzpsychologie spricht von „the winner's curse“, also dem Kaufpreis des „Gewinners“, der tendenziell sehr hoch bzw. überhöht ist. Nicht um-



Unternehmensverkauf: Wer bietet mehr?

Bieterverfahren

Wie die Suche nach dem richtigen Investor mit Erfolg geregelt werden kann

sonst stellen viele Käufer, die im Rahmen solcher Verfahren gekauft haben, nachträglich oft fest, dass der von ihnen gezahlte Preis tatsächlich weit überhöht war.

Ein solches Verfahren ist Verhandlungen mal mit diesem und

mal mit jenem potenziellen Käufer bei Weitem überlegen, weil Wettbewerb um das Verkaufsobjekt erzeugt wird – und zwar zum richtigen Zeitpunkt, nämlich vor dem geplanten Verkaufstermin.

Gegenüber öffentlichen Bieter-

verfahren haben kontrollierte Bieterverfahren zudem den entscheidenden Vorteil, dass sie keine oder weitaus weniger Unruhe in den Markt und in die Belegschaft bringen. Dies wird durch unterstützt, dass verantwortliche M&A-Berater auch im

eigenen Interesse den Verkaufsprozess beschleunigen. Sofern der Verkauf nach sechs Monaten noch nicht erfolgt ist, sollte sich die Verkäuferseite zumindest in ernsthaften Verhandlungen befinden, ohne sich unter Druck setzen zu lassen.

Die Einschaltung eines qualifizierten M&A-Beraters ist sinnvoll ab einem erwarteten Unternehmenskaufpreis („Deal Value“) von etwa drei bis fünf Millionen Euro. Unterhalb dieser Größenordnung ist aus Kostengründen eher die Einschaltung eines Unternehmensmaklers oder die Nutzung einer Internet-Plattform ratsam. Bei größeren komplexen Unternehmen sind erst recht komplexen Unterneh-

„*Kontrollierte Bieterverfahren führen oft zu überhöhten Kaufpreisen*“

mensgruppen ist die Beauftragung eines qualifizierten M&A-Beraters hingegen dringend zu empfehlen, wenn nicht im Unternehmen selbst professionelle M&A-Experten angestellt sind.

M&A-Berater helfen beim Unternehmensverkauf und führen für den Verkäufer das Bieterverfahren durch. Zu ihren Dienstleistungen gehören die Erstellung des „Teaser“ (anonymes Unternehmenskurzprofil), die Erstellung des Informationsmemorandums, die Identifizierung potenzieller Käufer und die Kontaktaufnahme, die Vorbe-

reitung und ggf. Betreuung des Datenraums, das Entwickeln von Transaktionsalternativen, die Beurteilung der Angebote, die Verhandlungen mit potenziellen Käufern – in der Regel als Begleiter des Verkäufers – und die Koordination externer Beteiligter wie Steuerberatern, Anwälten, Übersetzern und von der Käuferseite mit Due Diligence-Maßnahmen beauftragten Beratern und Wirtschaftsprüfern.

M&A-Berater erhalten in der Regel ein Erfolgshonorar sowie Vorabzahlungen während der Vorbereitungsphase, die sogenannten „Retainer“, die in der Regel voll auf das Erfolgshonorar angerechnet werden. Sie finanzieren sich mit einer degressiven Erfolgsprovision praktisch selbst, nämlich mit den durch das Bieterverfahren deutlich erhöhten Kaufpreisen. Im deutschen Raum haben sich Provisionen von 5 bis – bei größeren Deals – einem Prozent durchgesetzt. In den USA liegen die Provisionen oft bei bis zu 10 Prozent.

Der Verkauf eines Unternehmens oder von wichtigen Unternehmensteilen ist ein wichtiges, oft einmaliges Ereignis im Leben eines Unternehmers. Das hierzu gewählte Verfahren sollte zu einem optimalen Ergebnis führen.

➤ E-Mail: thomas.michaelis@alameda-consulting.com



Thomas Michaelis ist Managing Director bei Alameda Global Consulting. Der Diplom-Volkswirt war zuvor u.a. als Bürgermeister in Neumünster tätig.

wirtschaft NORDGATE

www.wirtschaft-nordgate.de

Dialog – Business – Kontakte

25. und 26. April 2012 · Holstenhallen Neumünster

ANZEIGEN-EXTRA

SeitenBox: Partner der wirtschaftNORDGATE

Online Die Internet-agentur SeitenBox hat sich auf kleine und mittelständische Unternehmen sowie Freiberufler spezialisiert



Nicole Folchert zieht als Geschäftsführerin die Fäden bei SeitenBox.

SeitenBox schließt eine Lücke zwischen den „großen“ Agenturen, die für die „Kleinen“ oftmals zu teuer sind, Baukastensystemen (nicht flexibel genug) und freiberuflichen Webdesignern, die sich durch die Entwicklung im Web (Stichworte: Social Media, Google+, Google AdWords Express usw.) oftmals aus Zeitgründen als „Einzelkämpfer“ nicht ausreichend über alle aktuellen Themen informieren können.

Der Kunde kann bei SeitenBox wählen, mit welchen Leistungen ihm das Team „unter die Arme greifen“ soll. Ob BASIS-Paket mit detaillierten Anleitungen zum Selbermachen oder das Rundum-Sorglos-Paket, bei dem den Kunden (fast) alles abgenommen wird – alles ist möglich.

Hauptaugenmerk wird bei SeitenBox, neben der ausführlichen Beratung und der pro-

fessionellen Erstellung des Internetauftrittes, auf die spätere eigenständige Bearbeitung der Homepage durch den Kunden selbst gelegt. Aus diesem Grund hat SeitenBox ein System (CMS) entwickelt, das Ende 2009 vom GründerCup Schleswig-Holstein ausgezeichnet wurde. Jeder kann mit diesem System spielend einfach seine Seiten pflegen. Es ist webbasiert, leicht erlern- und sofort anwendbar.

Zum neuen Konzept gehört auch, dass das System direkt durch die Wünsche und Ideen

der Kunden weiter wächst, die dann als neues Feature (kostenlos) programmiert und allen anderen Kunden zur Verfügung gestellt werden. Dass es sich bei diesem System um etwas ganz Besonderes handelt, das bekommt SeitenBox Tag für Tag von ihrem immer größer werdenden Kundentamm bestätigt. Darüber hinaus möchte das Unternehmen seine Kunden durch eine persönliche Beratung überzeugen. Jeder erhält seinen persönlichen Ansprechpartner, es gibt keine Hotline. Beratung und Informationen rund um das Internet sind Serviceleistungen, mit denen SeitenBox den Kunden helfen möchte, fachlich auf dem neuesten Stand zu sein. Unternehmen benötigen in diesem schnelllebigem Bereich Hilfestellungen im für sie fremden Thema und haben einen großen Nachhol- und Informationsbedarf.

Sei es im Bereich der Suchmaschinenoptimierung, rund um die sozialen Netzwerke und öffentlichen Portale oder bei den aktuellen technischen Neuerungen. Als Agentur kann SeitenBox auch mit weiteren Dienstleistungen überzeugen. Um das umfassende Leistungsangebot abzurunden,

werden den Kunden auch die Erstellung von Werbematerial, passend zum Design der Homepage, angeboten. Von der Visitenkarte bis zum Flyer oder dem Entwurf eines Firmenlogos ist alles machbar, damit das CI des Kunden perfekt abgestimmt wird. SeitenBox, als Schirmherr des Fachforums Web 2.0, bietet auf der wirtschaftNORDGATE allen kleinen und mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit, sich am Messestand und in Vorträgen und Workshops rund um das Thema „der professionelle Internetauftritt“ sowie „Web 2.0“ zu informieren. Durch unterschiedliche Workshops (z.B. „Google AdWords Express“ oder „Ihr Internetauftritt in nur 60 Min.“) und Vorträge (z.B. „Die ersten Schritte im sozialen Netz“ oder „XING“) wird interessierten Messebesuchern eine Plattform geboten, um sich über die aktuellen Themen rund um die Unternehmensdarstellung im Internet zu informieren. Das Motto von SeitenBox ist „Es soll allen Spaß machen!“ und unter diesem Motto präsentiert sich das Team auch in diesem Jahr auf der wirtschaftNORDGATE.

Neue Messe, neue Möglichkeiten

Die regionale Wirtschaftsmesse wirtschaftNORDGATE will Unternehmen im Wirtschaftsraum entlang der A7 unterstützen, neue Kontakte zu knüpfen und Geschäfte in der Region zu tätigen. Der bekannte Messestandort Holstenhallen Neumünster unterstreicht dieses Ziel. Am 25. und 26. April 2012 bietet die wirtschaftNORDGATE einen Mix aus Ausstellern verschiedener Branchen. Dabei sind Haase Energietechnik, Galerie Mensen, NuTech Lasertechnik, Solarteam Nord, Sparkasse Südholstein, Stadtwerke, SeitenBox, TRINICON IT, um nur einige zu nennen. Für Aussteller und Besucher beginnt die Messe mit einem

Business-Breakfast sowie einem Impulsvortrag für Unternehmerinnen und Unternehmer. Es folgen Fachforen zum Thema Energie, Web 2.0 u.a. Der Tag klingt aus unter dem Motto „Geschäft & Gaukelei“, einer Kombination aus Netzwerkgesprächen und gutem Essen, gespickt mit künstlerischer Unterhaltung. Hierzu hat die Staatssekretärin im Wirtschaftsministerium, Dr. Tamara Zieschang, ihr Kommen zugesagt. Der zweite Messtags beginnt mit einem Trendtalk mit Referenten aus dem Wirtschafts- und Wissenschaftsumfeld.

➤ Weitere Informationen unter Telefon: 04321/ 7078865 und www.wirtschaft-nordgate.de

SeitenBox Internetsseiten – leicht gemacht!

Ihr erfolgreicher Internetauftritt WIE VON SELBST

Ohne Grundkenntnisse Ihren Internetauftritt spielend einfach selbst bearbeiten – Testen Sie uns völlig unverbindlich!

Wir sind Messepartner der wirtschaftNORDGATE 2012

Besuchen Sie unser „Fachforum Web 2.0“ auf der wirtschaftNORDGATE 2012

SeitenBox – DIE Agentur speziell für klein- und mittelständische Unternehmen und Freiberufler

www.seitenbox.de | Fon 04321.9652065 | hallo@seitenbox.de