

## Navigation

## Rechtsgebiete

# Unternehmenskauf – Teil 04 – Auktionsverfahren

Autor(-en):

**Harald Brennecke**

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Insolvenzrecht

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

Brennecke & Partner Rechtsanwälte Fachanwälte mbB

**Monika Dibbelt**

Rechtsanwältin

Brennecke & Partner Rechtsanwälte Fachanwälte mbB

## 3.1.2 Auktionsverfahren im Gesellschaftsrecht

Das Auktionsverfahren ist dadurch gekennzeichnet, dass sich der Verkäufer mit seiner Verkaufsabsicht an eine Vielzahl von Interessenten wendet. Man spricht auch von einem sog. kontrollierten Auktions- beziehungsweise Bieterverfahren, da mehrere Kaufangebote verglichen und die Bieter dementsprechend schrittweise aus dem Bieterverfahren ausscheiden. Im Gegensatz zu Exklusivverhandlungen besteht die Absicht, den Verhandlungsprozess mit möglichst vielen potentiellen Käufern einzuleiten (vgl. Büchel/von Rechenberg, Kölner Handbuch Handels- und Gesellschaftsrecht, Kapitel 21 Rn. 57).

Das Verfahren läuft in zwei Runden ab, in denen alle Interessenten jeweils ein Angebot abgeben. Man unterscheidet

- die so genannten First Unbinding Offers innerhalb der ersten Runde und
- die so genannten Binding Offers im Rahmen der zweiten Runde.

Die Non Binding und Binding Offers stellen einseitige Erklärungen der Kaufinteressenten dar. Sie bestimmen über die Aussichten auf Erfolg eines Bieters im Auktionsverfahren. Innerhalb der ersten Runde wird den Kaufinteressenten von dem Verkäufer in der Regel im Rahmen des Informationsmemorandums eine erste Reihe an Informationen zur Verfügung gestellt (Siehe Punkt 3.2.2. "Informationsmemorandum"). Hierauf haben die Käufer mit der First Unbinding Offer, dem indikativen Angebot, zu reagieren. Die First Unbinding Offer stellt ein erstes unverbindliches Angebot dar, das die Eckdaten des beabsichtigten Erwerbs und gegebenenfalls einen vorläufigen Vertragsentwurf enthält. Diese Offers basieren zu diesem Zeitpunkt allein auf der Auswertung der Angaben im Rahmen des Informationsmemorandums.

In der zweiten Runde findet das eigentliche Bieterverfahren statt. In diesem Rahmen geben die Interessenten die sog. Binding Offers ab. Dabei handelt es sich um das nachfolgende verbindliche Angebot. Zeitlich geschieht dies, nachdem die Due Diligence durchgeführt und ausgewertet wurde. Die Binding Offers basieren auf umfangreichen und tiefgreifenden Informationen über das zu erwerbende Unternehmen auf Basis der Due Diligence. Sämtliche Kaufinteressenten sollen idealerweise auf demselben Informationsstand stehen. Welches Angebot die verschiedenen Kaufinteressenten vorlegen, hängt von der eigenen individuellen Auswertung eines jeden Kaufinteressenten der Erkenntnisse aus der Due Diligence ab.

Welche Vorgaben im Rahmen dieser verbindlichen Angebote zu beachten und einzuhalten sind, entscheidet der Verkäufer. In der Regel legt der Verkäufer die Voraussetzungen in sog. Prozessbriefen fest. In der Praxis haben sich inhaltliche Anforderungen an die Angebote der Bieter etabliert, so dass in der Binding Offer als Mindestinhalt üblicherweise anzuführen ist:

- Kaufpreis, gegebenenfalls einschließlich Vorgaben zur Darstellung der Kaufpreisermittlung und der angewandten Bewertungsmethoden
- Finanzierung des Kaufpreises
- Kaufform: Share oder Asset Deal?
- Übernahmeablauf
- Fortführungsgestaltung
- Mitarbeiterübernahmen

Regelmäßig ist der in diesem Rahmen angegebene Kaufpreis noch von variablen Bedingungen abhängig, sodass eine endgültige Kalkulation noch nicht

möglich ist. Aus diesem Grund werden im Rahmen der Binding Offer die derartigen Bedingungen mitangeführt. Eine übliche Bedingung ist insofern der generelle Vorbehalt im Hinblick auf die Haftung, Verhandlungen jederzeit ohne Angabe von Gründen beenden zu können. Daneben kommt beispielsweise in Betracht, dass der Kaufinteressent sein Angebot unter die Bedingung stellt, dass der Verkäufer ihm noch weitere Informationen vorzulegen hat und eine Due Diligence durchzuführen ist, falls dies noch nicht der Fall gewesen sein sollte. Eine weitere übliche Bedingung ist der Vorbehalt, dass eine Einigung auf bestimmte Garantien zustande kommt. (vgl. Hamann/Sigle, Vertragsbuch Gesellschaftsrecht, § 19 Rn. 49 ff.). Ebenfalls kann der Käufer als Bedingung setzen, dass das Ergebnis einer noch laufenden Betriebsprüfung beim zu kaufenden Unternehmen abgeschlossen und der Bescheid des Finanzamtes bekannt wird.

Das dargestellte Verfahren besteht somit aus zwei Runden mit verschiedenen auszutauschenden Vereinbarungen, Informationen und Angebotschreiben. Das Auktionsverfahren ist von einem vergleichsweise größeren Komplex als das Exklusivverfahren, bei dem der Verkäufer zunächst ausschließlich mit einem Käufer verhandelt. Das Auktionsverfahren wird in der Regel durch externe Berater durchgeführt oder betreut. Verkäufer und Käufer ziehen sich dazu M&AB Berater, Rechtsanwälte, Makler, Wirtschaftsprüfer oder Banken, die auf derartige Prozesse spezialisiert sind, zu Rate. Das Hinzuziehen eines externen Beraters ist vor allem dann für Beteiligte am Auktionsverfahren von enormer Bedeutung, wenn bereits ein Teilnehmer externe Berater beauftragt hat. Hierdurch wird die Chancengleichheit der Beteiligten gewahrt.

Die Wahl des Erwerbswegs fällt typischerweise auf das Auktionsverfahren, wenn es um den Verkauf größerer Unternehmen geht. Es ist insbesondere sinnvoll, wenn das Zielunternehmen als Kaufobjekt für eine Vielzahl von Interessenten in Betracht kommt. Neben der Größe des Unternehmens spielen dabei viele weitere Faktoren eine Rolle. Sowohl die äußere Markteinbindung als auch der innere Geschäftsbetrieb, insbesondere der Geschäftsgegenstand oder das Personal, können ausschlaggebend für die Attraktivität des Unternehmens für eine Vielzahl von Kaufinteressenten sein (vgl. Hamann/Sigle, Vertragsbuch Gesellschaftsrecht, § 21 Rn. 2; Büchel/von Rechenberg, Kölner Handbuch Handels- und Gesellschaftsrecht, Kapitel 21 Rn. 57).

Der komplexe Verhandlungsprozess bringt den Nachteil eines hohen Aufwands für die Einleitung und Betreuung des Verfahrens mit sich. Gegenüber dem klassischen Verfahren ist hier die Zeit- und Kostenintensität stark erhöht. Eine gewisse Zeitintensität ist in diesem Prozess unumgänglich, da mehrere Runden durchzuführen sind, anhand derer die Bieter erst nach und nach aussortiert werden müssen. Die erhebliche Kostenseite ist ebenfalls kaum vom Auktionsverfahren zu trennen. Die hohen Anforderungen an die inhaltliche und zeitliche Koordination des Auktionsverfahrens mit einer Vielzahl an Interessenten machen es erforderlich, auf die Unterstützung externer Berater mit entsprechender Spezialisierung zurückzugreifen. Daher muss der Verkäufer im Rahmen von Auktionsverfahren zunächst in die professionelle Abwicklung investieren, bevor sich der Profit der Transaktion darlegt.

Andererseits kann das Auktionsverfahren für den Veräußerer die Möglichkeit bieten, durch diese Herangehensweise einen tendenziell höheren Verkaufspreis zu erwirtschaften. Im Auktionsverfahren treten die Kaufinteressenten in einen durch den Veräußerer kontrollierten Wettbewerb. Der Veräußerer kann im Rahmen des Verfahrens maßgeblichen Einfluss auf das Bieterverhalten ausüben. Er steht in einer sehr starken Verhandlungsposition, während die potentiellen Käufer unter Konkurrenzdruck stehen. Der Wettbewerb zwischen den Kaufinteressenten kann es für den Veräußerer leichter machen, einen höheren Kaufpreis verlangen zu können. Nicht zu vernachlässigen ist jedoch, dass attraktive Kaufinteressenten auf Vorteile aus ihrer Verhandlungsposition bestehen. Es ist gängige Praxis, dass diese ihr Angebot an die Voraussetzung knüpfen, dass ihnen beim Ausscheiden aus dem Verfahren eine Abfindung in Form einer Kostenübernahme durch den Veräußerer zugutekommt.

Aus Verkäufersicht ist der erhöhte Aufwand im Transaktionsprozess einem möglicherweise vorteilhafteren Transaktionsergebnis gegenüberzustellen. Im Endeffekt ist es eine Einzelfallfrage, inwiefern sich der Aufwand an Zeit und Kosten durch das Erwirtschaften eines höheren Verkaufspreises auszahlt (vgl. Büchel/von Rechenberg, Kölner Handbuch Handels- und Gesellschaftsrecht, Kapitel 21 Rn. 57; Hamann/Sigle, Vertragsbuch Gesellschaftsrecht, § 21 Rn. 6 f.).

---

Dieser Beitrag ist entnommen aus dem Buch „Unternehmenskauf und Unternehmenskaufvertrag“ von Harald Brennecke, Rechtsanwalt und Monika Dibbelt, Rechtsanwältin und Anna Lucia Kürn erschienen im Verlag Mittelstand und Recht, 2019, [www.vmur.de](http://www.vmur.de), ISBN: 978-3-96696-001-4.

Autor(-en):

**Harald Brennecke**

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Insolvenzrecht

Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht

Fachanwalt für Gewerblichen Rechtsschutz

Brennecke & Partner Rechtsanwälte Fachanwälte mbB

**Monika Dibbelt**

Rechtsanwältin

Brennecke & Partner Rechtsanwälte Fachanwälte mbB

Kontakt: [brennecke@brennecke-rechtsanwaelte.de](mailto:brennecke@brennecke-rechtsanwaelte.de)

Wir beraten Sie gerne persönlich, telefonisch oder per Mail. Sie können uns Ihr Anliegen samt den relevanten Unterlagen gerne unverbindlich als PDF zumailen, zufaxen oder per Post zusenden. Wir schauen diese durch und setzen uns dann mit Ihnen in Verbindung, um Ihnen ein unverbindliches Angebot für ein Mandat zu unterbreiten. Ein Mandat kommt erst mit schriftlicher Mandatserteilung zustande.

Wir bitten um Ihr Verständnis: Wir können keine kostenlose Rechtsberatung erbringen.

Über die Autoren:

**Harald Brennecke, Rechtsanwalt**



Rechtsanwalt Harald Brennecke ist Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Fachanwalt für Insolvenzrecht.

Er berät, vertritt und begleitet Gesellschafter, Geschäftsführer und Unternehmen bei

- Rechtsformwahl
- Wahl des Firmennamens
- Gesellschaftsgründungen:  
z.B. Beratung zu Gesellschaftskonzepten, Gestaltung von Gesellschaftsverträgen, Geschäftsführerverträgen, Handelsregisteranmeldungen, Vorbereitung und Begleitung bei Notarterminen
- Auseinandersetzungen zwischen Gesellschaftern
- Liquidation von Gesellschaften
- Firmenkäufen
- Due Diligence
- Geschäftsführerverträgen
- Sanierung, Insolvenzvermeidung und Insolvenzbegleitung:

Harald Brennecke ist seit 1999 im Bereich der Unternehmenssanierung tätig. Als Fachanwalt für Insolvenzrecht berät und begleitet er Sanierungen und betreut Geschäftsführer und Gesellschafter bei Firmeninsolvenzen. Er unterstützt Geschäftsführer in der Unternehmenskrise hinsichtlich der für sie bestehenden Haftungsrisiken sowie Gesellschafter im Interesse der Wahrung der Unternehmenswerte. Er unterstützt bei der Suche nach Investoren und Wagniskapitalgebern (venture capital), begleitet Verhandlungen und erstellt Investorenverträge.

Rechtsanwalt Harald Brennecke hat im Gesellschaftsrecht und Insolvenzrecht veröffentlicht:

- "Das Recht der GmbH", Verlag Mittelstand und Recht, 2015, ISBN 978-3-939384-33-5
- "Der Gesellschaftsvertrag der GmbH - Die GmbH-Satzung in Theorie und Praxis", 2015, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-40-3
- "Der Unternehmenskauf - Rechtliche Risiken bei Kauf und Verkauf mittelständischer Unternehmen", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-18-2
- "Die Haftung des GmbH-Geschäftsführers", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-29-8
- "Gesellschaftsrecht in der Insolvenz", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-26-7
- "Die Limited in der Insolvenz", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-34-2
- "Der Insolvenzplan – Sanierungsinstrument in der Insolvenz", 2007, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-03-8
- "Die Regelinsolvenz - Insolvenz für Unternehmer und Unternehmen", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-07-6
- "Gesellschafterinteressen in der Publikums-KG: Auskunftsrechte der Kommanditisten einer Publikums-KG gegen Treuhänder", 2014, Verlag Mittelstand und Recht, ISBN 978-3-939384-28-1
- "Die Gesellschafterversammlung: Ein Leitfaden", Harald Brennecke und Dipl.-Jur. Marc Schieren, M. L. E., 2016, Verlag Mittelstand und Recht, www.vmur.de, ISBN 978-3-939384-50-2
- "Arztpraxis – Kauf und Übergang", Harald Brennecke und Michael Kaiser, 2016, Verlag Mittelstand und Recht, www.vmur.de, ISBN 978-3-939384-54-0

Folgende Veröffentlichungen von Rechtsanwalt Brennecke sind in Vorbereitung:

- Die Due Diligence – Rechtliche Prüfung beim Unternehmenskauf
- Die Liquidation der Kapitalgesellschaft
- Die Unternehmergeellschaft (UG)

Harald Brennecke ist Dozent für Gesellschaftsrecht und Insolvenzrecht an der DMA Deutsche Mittelstandsakademie und Mitglied der Arbeitsgemeinschaft Insolvenzrecht im DeutscherAnwaltVerein.

Er bietet Schulungen, Vorträge und Seminare unter anderem zu den Themen:

- Gesellschaftsrecht für Steuerberater und Unternehmensberater – Grundlagen des Gesellschaftsrechts
- Gesellschaftsvertragsgestaltung – Grundlagen und Risiken
- Die Unternehmergeellschaft (haftungsbeschränkt) – kleine Chance, großes Risiko
- Welche Gesellschaftsform ist die Richtige? Vor- und Nachteile der Rechtsformen für Unternehmer
- Geschäftsführerhaftung – Geschäftsführung von Kapitalgesellschaften; das letzte große Abenteuer der westlichen Zivilisation
- Insolvenzrecht für Gründer und lebende Unternehmen: Aus Insolvenzen anderer lernen heißt das eigene Insolvenzrisiko zu vermeiden
- Unternehmenssanierung: Kopf aus dem Sand! Wer zu spät reagiert, reagiert nie wieder.
- Insolvenzrecht für Steuerberater – Grundlagen des Insolvenzrechts für Steuerberater und Wirtschaftsprüfer
- Insolvenzrecht für Unternehmensberater – Sanierungschancen erkennen und wahren
- Insolvenzberatung: das (enorme) Haftungsrisiko des Sanierungsberaters

Kontaktieren Sie Rechtsanwalt Harald Brennecke unter:

Mail: [brennecke@brennecke-rechtsanwaelte.de](mailto:brennecke@brennecke-rechtsanwaelte.de)

Telefon: 0721-20396-28

## Monika Dibbelt, Rechtsanwältin, Bremen



Rechtsanwältin Monika Dibbelt berät und vertritt Gesellschafter, Vertretungsorgane und Unternehmen in allen Fragen

- der gesellschaftsrechtlichen Gründung,
- Bestellung von Organen,
- Prüfung und Beratung von Vertretungsberechtigungen
- Gestaltung von Verträgen
- Überprüfung von Verträgen (z.B. Geschäftsführer)
- Interne Auseinandersetzungen bei Unternehmensbeteiligungen

Frau Dibbelt ist spezialisiert auf die Restrukturierung von Unternehmen. Sie unterstützt bei der Umwandlung in eine andere Rechtsform, Unternehmenszusammenschlüssen und Verschmelzungen. Sie berät Mandanten außerdem bei Vorteilen und möglichen Folgen der Betriebsaufspaltung. Diese ermöglicht durch die vielfältigen Gestaltungsmöglichkeiten beispielsweise eine Haftungsbeschränkung im Fall einer Insolvenz. Die Betriebsaufspaltung kann jedoch auch zu steuerlichen Konsequenzen und Nachteilen bei Beendigung führen. Sie beantwortet diesbezüglich Fragen zu Chancen und Risiken sowohl aus gesellschafts- als auch steuerrechtlicher Sicht.

Zudem begleitet und berät sie bei der Liquidation und Auflösung von Gesellschaften sowie bei Krisen und der Vermeidung einer Insolvenz. Schwerpunkt ihrer Tätigkeit liegt in der Kapitalaufbringung und -erhaltung, der Wahrnehmung von Sanierungspflichten und Umwandlungsmaßnahmen sowie Vorbeugen von Gesellschafter- und Organhaftung. Ferner unterstützt sie bei Maßnahmen im Rahmen des Insolvenzplans sowie bei inner- und außergerichtlichen Auseinandersetzungen zwischen den Gesellschaftern über die Sanierung.

Ein besonderes Interesse von Frau Dibbelt liegt in der Prüfung gesellschafts- und steuerrechtlicher Folgen bei Ausscheiden eines Gesellschafters. Sie berät bei Fragen zur Trennung von Geschäftsführern, bei Gesellschafterwechsel oder bei Aufnahme weiterer Gesellschafter. Darüber hinaus wird sie bei Fragen zur Unternehmensfortführung und Gestaltung von Nachfolgerregelungen beratend tätig.

Rechtsanwältin Monika Dibbelt hat im Gesellschaftsrecht veröffentlicht:

- Bilanzierung, Carola Ritterbach, Monika Dibbelt und Jens Bierstedt LL.M., 2016, Verlag Mittelstand und Recht, [www.vmur.de](http://www.vmur.de), ISBN 978-3-939384-49-6
- Steuerstrafrecht – Strafbarkeit der Organe in Unternehmen, Monika Dibbelt, Carola Ritterbach und Alexander Mayr, 2016, Verlag Mittelstand und Recht, [www.vmur.de](http://www.vmur.de), ISBN 978-3-939384-48-9
- Besteuerung Personengesellschaften, Carola Ritterbach, Monika Dibbelt und Jens Bierstedt LL.M., 2016, Verlag Mittelstand und Recht, [www.vmur.de](http://www.vmur.de), ISBN 978-3-939384-52-6
- Rückgabe der Geschäftsführung bzw. Beendigung der Sanierungsberatung, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: BBP (Betriebswirtschaft im Blickpunkt), Seite 183 – 185, Ausgabe 8/2013
- Die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: Humboldt Forum Recht – Die Juristische-Internetzeitschrift an der Humboldt-Universität zu Berlin, Seite 38 – 48, Ausgabe 5/2013
- Rückgabe der Geschäftsführung bzw. Beendigung der Sanierungsberatung, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: BBP (Betriebswirtschaft im Blickpunkt), Seite 183 – 185, Ausgabe 8/2013
- „Neue Regelungen für die Vorstandsvergütung durch das VorstAG“, Mittelstand und Recht, 3/2009
- Rechts- und Bewertungsfragen bei der Praxisübernahme, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: Berater-Beilage zum Mandantenrundschreiben des Stollfuß-Verlages, Seite XI – XV, Ausgabe 3/2013
- Die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung – Teil 3, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: Berater-Beilage zum Mandantenrundschreiben des Stollfuß-Verlages, Seite XI – XV, Ausgabe Heft zum Jahreswechsel 2012/2013
- Die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung – Teil 2, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: Berater-Beilage zum Mandantenrundschreiben des Stollfuß-Verlages, Seite VII – XI, Ausgabe 7/2012
- Die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung – Teil 1, Autor(en): Volker Römermann/Monika Dibbelt, Fachzeitschrift: Berater-Beilage zum Mandantenrundschreiben des Stollfuß-Verlages, Seite X – XV, Ausgabe 6/2012

Weitere Veröffentlichungen sind derzeit in Vorbereitung und Planung.

Monika Dibbelt ist Dozentin für Gesellschaftsrecht an der DMA Deutsche Mittelstandsakademie. Sie bietet Schulungen, Vorträge und Seminare unter anderem zu den Themen:

- Die Betriebsaufspaltung – gesellschafts- und steuerrechtliche Aspekte
- Umstrukturierungen von Gesellschaften – Umwandlung in eine andere Rechtsform, Zusammenschlüsse und Verschmelzung
- Unternehmensfortführungen und Gestaltung von Nachfolgerregelungen
- Ausscheiden von Gesellschaftern – gesellschafts- und steuerrechtliche Folgen
- Gesellschafterwechsel – die Veräußerung von Gesellschaftsanteilen
- Die Gesellschaft in der Krise – Erkennen, Handeln und Haftungen vorbeugen
- Auflösung und Liquidation von Gesellschaften
- Haftungsrisiken von Geschäftsführern und Gesellschaftern – Verstehen und Vermeiden

Kontaktieren Sie Rechtsanwältin Monika Dibbelt unter:

Mail: [dibbelt@brennecke-rechtsanwaelte.de](mailto:dibbelt@brennecke-rechtsanwaelte.de)

Telefon: 0421-22 41 987-0

## Datenschutzerklärung

Mehr Beiträge zum Thema finden Sie unter:

[Rechtsinfos/ Sonstiges](#)

[Rechtsinfos/ Gesellschaftsrecht](#)

© 2002 - 2020

 [Standorte - Ihr Rechtsanwalt vor Ort](#)

 [Kontakt](#)

[Datenschutzerklärung](#)