

## Vorsicht vor „professionellen Abwicklern“!

von Thomas Uppenbrink, Hagen  
[www.uppenbrink.de](http://www.uppenbrink.de)



Thomas Uppenbrink

„Probleme mit ihrem Unternehmen? – Wir helfen Ihnen“ oder „Wir übernehmen Ihre GmbH und liquidieren sie“ oder andere Schlagzeilen finden sie regelmäßig in den Zeitungen. Meist im Ausland sitzende Privatpersonen und/ oder Gesellschaften wollen hier neben der Lösung der enormen juristischen Probleme der Insolvenz auch ihr Betriebsvermögen erfolgreich verwerten.

Oft genug sind Gründe, wie

- keine erfolgreiche Nachfolgeregelung
- Krankheit oder Tod des Unternehmers, Geschäftsführers oder Gesellschafters
- veränderte Rahmenbedingungen des Unternehmens
- Wandel bzw. Wegfall an Märkten
- drohende Insolvenz

ein großes Problem für gestandene Geschäftsleute. Wenn durch die gesetzlichen Vorgaben eine Sanierung nicht mehr möglich scheint, greifen viele Unternehmer auf die scheinbar verlockenden Angebote der „Heilsbringer“ zurück, um so ihr Unternehmen z. B. durch Sitzverlegung und/ oder andere juristische Winkelzüge zu „beerdigen“. Neben den Vergehen im Rahmen der Insolvenzordnung werden von den meisten dieser Anbieter auch noch die letzten Werte des Unternehmens verschleudert. Werden erst große Versprechungen hinsichtlich der Verwertung von Anlagevermögen gemacht, so stehen dem am Ende dann eher realistische Preise und/ oder sogar untere Marktpreise gegenüber, die nicht den wahren Wert des Anlagevermögens widerspiegeln.

Daneben kann es natürlich auch für die Inhaber / Geschäftsführer eine starke Belastung sein, das eigene Unternehmen abzuwickeln bzw. „liebgezwungene“ Maschinen zu vermeintlich schlechten Preisen zu veräußern.

Seriöse Verwertungsunternehmen sind unter Mitarbeit von erfahrenen juristischen und betriebswirtschaftlichen Liquidatoren in der Lage, Büro- und Geschäftsausstattung sowie Maschinen- und Anlagevermögen und Lagerbestände zu marktfähigen Preisen zu veräußern.

Grundsätzlich gilt hier aber immer: Der Markt gibt den Preis vor, Wunscherlöse können nie garantiert werden!

Auch die immer gern von Unternehmern vorgestellte Lösung einer Kompletteräußerung eines Betriebes scheidet regelmäßig an der Kaufpreisvorstellung und den konkreten Vorstellungen eines theoretischen Käufers.

Parallele Vorgehensweisen sind wesentlich erfolgreicher. Zum Einen weiß dann ein möglicher Käufer, dass er nicht alle Zeit der Welt hat und sich entsprechend zeitnah entscheiden muss und zum Anderen werden damit möglicherweise höhere Preise am Markt durchgesetzt, da die ein oder andere Maschine bzw. der ein oder andere Lagerbestand dann Begehrlichkeiten weckt, hier ggf. durch ein höheres Gebot den potentiellen Käufer des gesamten Unternehmens auszustechen.

Prüfen sie immer, ob die beauftragte Unternehmensberatung, der beauftragte Rechtsanwalt und auch die beauftragte Verwertungsgesellschaft über Erfahrungen, Kompetenzen und Referenzen verfügen.