

DUE DILIGENCE: GRUNDLAGEN

(wörtlich "gebührende Sorgfalt")

FÜR DEN VERKÄUFER GILT:

1. Prüfen Sie Ihr Unternehmen, bevor die Due Diligence beginnt: Wissen um die eigene Firma stärkt Ihre Verhandlungsmacht.
2. Schwachpunkte und Probleme des eigenen Unternehmens sollten Sie bereits in einer frühen Phase der Verhandlungen aufdecken. Werden die Mängel erst später aufgedeckt, führt die meist zu Kaufpreisabschlägen.
3. Richten Sie einen gut organisierten Datenraum ein. Dadurch entsteht für alle Parteien Transparenz; das Vertrauen des Käufers wächst.
4. Überreicht Ihnen der Käufer eine Due-Diligence-Checkliste, sollten Sie in der Regel deren Vorgaben folgen.
5. Die Spielregeln im Umgang mit den besonders sensiblen Daten bestimmen immer Sie selbst – das gilt insbesondere für die Zugangszeiten zum Datenraum und für die Frage, welche Dokumente kopiert werden dürfen.
6. Interessiert sich ein Wettbewerber für Ihr Unternehmen, sollten Sie ihm die Daten in zeitlich aufeinanderfolgenden Phasen nach dem Grad der Sensibilität herausgeben. Je wahrscheinlicher die Unterzeichnung des Vertrages ist, desto großzügiger können Sie sein.
7. Wollen Sie sensible Daten nicht offenlegen, können Sie diese unabhängigen Beratern zeigen (UB, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer). Die Experten prüfen die Unterlagen auf Plausibilität und rechtliche Relevanz. Sie informieren den Käufer abstrakt über die Ergebnisse.
8. Sie haben das Recht, die Due Diligence jederzeit abubrechen. In diesem Fall sollten Sie den Käufer sofort informieren, damit ihm keine weiteren Kosten entstehen.
9. Haben Sie dem Käufer Exklusivität gewährt, dürfen Sie trotz Abbruch der Verhandlungen so lange nicht mit einem Dritten verhandeln, bis beide Parteien die Exklusivität einvernehmlich aufgelöst haben.
10. Bei der Formulierung des Kaufvertrages müssen sie darauf achten, daß Kenntnisse, die der Käufer im Rahmen der Due Diligence erhalten hat, spätere Schadenersatzforderungen ausschließen.

WORAUF DER KÄUFER ACHTEN MUß:

1. Achten Sie auf ungeprüfte und nicht testierte Jahresabschlüsse. Seien Sie besonders kritisch gegenüber den Wertansätzen der Vermögensgegenstände und der Verbindlichkeiten.
2. Hinterfragen Sie auffallende Schwankungen des operativen Ergebnisses in den zurückliegenden Jahren.
3. Untersuchen Sie die möglichen steuerlichen Risiken. Probleme können z.B. aus einer verdeckten Gewinnausschüttung entstehen, ebenso aus nicht abgeführter Lohnsteuer oder aus einer fehlenden Anerkennung von Verlustvorträgen.
4. Prüfen Sie verschachtelte Gesellschaftsstrukturen mit Auslandsbezug.
5. Vergessen Sie bei Produktionsunternehmen nicht Genehmigungsvorbehalte und umweltrechtliche Probleme.
6. Seien Sie vorsichtig, wenn Ihnen die Darstellung der Erträge und Aufwendungen in den zurückliegenden Jahren sowie in der Planungsrechnung nicht konsistent erscheint.
7. Drängen Sie darauf, daß die Planungsrechnung nach den verschiedenen Kostenpositionen aufgeteilt wird.
8. Seien Sie besonders kritisch, wenn Sie bemerken, daß Einzelpläne wie Absatz, Produktion, Personal, Finanzen und Investitionen nicht aufeinander abgestimmt sind.
9. Häufig sind die Planungsrechnungen zu optimistisch. Achten Sie speziell auf den "Hockeyschläger-Effekt" (in der Vergangenheit sinken die Ergebnisse, in der Zukunft steigen sie stark an) und auf den "Schereneffekt" (die Umsätze steigen deutlich, gleichzeitig werden die Kosten erheblich reduziert).
10. Gerade mittelständische Firmen schätzen ihr Markt- und Wettbewerbsumfeld oft falsch ein. Veranlassen Sie eine Marktstudie, untersuchen Sie Stärken und Schwächen der wichtigsten Wettbewerber.