

Risikoprüfung mit System

Unternehmen werden aus Leidenschaft zu einem Geschäftsmodell gekauft, aufgrund von Wachstumsstrategien oder zur Sicherung wirtschaftlicher Ziele. Die Durchführung einer „Due Diligence“ ist dabei zentral für die Bestimmung des Kaufpreises.



dem Abschlussbericht werden offene Fragen kanalisiert und verhandelt. Für den Unternehmer bedeutet diese Phase immer eine emotionale Belastung sowie eine extreme Bindung der eigenen Ressourcen.

Besonderheiten bei kleinen und mittleren Betrieben

Es ist kein Geheimnis, dass mittelständische Unternehmen eine gewisse Abhängigkeit vom Unternehmer aufweisen. Auf die Prüfung der Personalstruktur wird besonderer Wert gelegt. Neben dem Geschäftsführer sollte eine Managementebene über Entscheidungskompetenzen verfügen oder Leitungsfunktionen übernehmen können. Die Gestaltung von Mitarbeiterverträgen, oder Vergütungsmodelle sowie die „weichen Themen“ wie Führungsstil, Unternehmenskultur und Anreizsystem, sind in die Bewertung miteinzubeziehen.

In Wirtschaftslexika wird der Begriff Due Diligence sinngemäß mit „angemessene Sorgfalt“ oder „sorgfältige Prüfung“ übersetzt. Grundsätzlich dient dieser Vorgang der Prüfung und Analyse von Geschäftsabläufen, der Bewertung von Risiken in Rechtsbeziehungen der Gesellschaft und der finanziellen Lage. Daraus wird der Kaufpreis abgeleitet.

Due Diligence bei Akquisitionen im Mittelstand

Der Ablauf und Inhalt einer Due Diligence muss maßgeschneidert sein. Auf Verkäuferseite sollte die nötige Infrastruktur zur Durchführung mithilfe des Unternehmers und eines erfahrenen Beraterteams geschaffen werden. Die erforderlichen Unterlagen werden nach strukturierten Checklisten zusammengestellt und in einem elektronischen Datenraum aufbereitet. Die Zugriffsrechte der Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und externen Beraterteams müssen geregelt sein. Nach

Ein funktionierendes Controlling System ist für die Financial Due Diligence unabdingbar. Ein Beraterteam kann hier mithilfe einer strukturierten Finanzanalyse den gewünschten Unternehmenswert rechtfertigen. Verlässliche Aussagen über die Finanzentwicklung treiben den Wert.

Erfolgreiche Unternehmen sind oft in spezifischen Nischen angesiedelt. Strategische Ausrichtungen und Marktpotenziale müssen klar identifiziert werden. Eine Schlüsselrolle nimmt hier die Commercial Due Diligence ein. Bereiche wie Steuern und juristische Zusammenhänge sind weitere unabdingbare Prüffelder im Prozess.

Ein gut aufgestelltes Team von Experten hilft dem Unternehmer, in einem zunehmend internationalen Umfeld seine Vorstellungen zu realisieren, sein Unternehmen für den Prozess richtig aufzustellen und sein Lebenswerk zum Vorteil aller Parteien in die richtigen Hände zu übergeben. ■



Christian Hock
Berater WALTER FRIES
Corporate Finance GmbH

www.walterfries.de