

Information zur

Due Diligence

Inhalt

Zum Begriff Due Diligence	2
Geschichtlicher Hintergrund	3
Einrichten Data-Rooms.....	4
Bestimmung der DD-Verantwortlichen.....	4
Seitens des zu prüfenden Unternehmens	5
Seitens des Interessenten	5
Koordination der Ergebnisse	6
Erstellen des Berichtes	6
Mögliche Schwerpunkte einer Due-Diligence-Prüfung.....	6
Phasen im Due-Diligence-Prozess	7
Pre- oder Outside-in due diligence	7
Pre acquisition due diligence.....	8
Post completion due diligence	8
Post acquisition due diligence	8
Informationsfunktion	10
Analysefunktion	10
Bewertungsfunktion.....	10

Exkulpationsfunktion	10
Risikomanagementfunktion	10
Vendors Due Diligence	10
Outsourcing Due Diligence	11
Financial Due Diligence.....	11
Commercial Due Diligence.....	12
Tax Due Diligence	12
Legal Due Diligence	12
Market Due Diligence	12
Human Resources DD	12
Cultural Due Diligence	12
Technical Due Diligence.....	12
Environmental Due Diligence	13
IT Due Diligence.....	13
Erfolgsorientierte Honorierung	13

Zum Begriff Due Diligence (DD)

„Due Diligence“ (DD) ist ein Ausdruck mit dem wir im deutschen Sprachraum mit „gebotene Sorgfalt“ übersetzen und meinen damit, dass beim Kauf bzw. Verkauf von Unternehmensbeteiligungen oder Immobilien oder einem Börsengang das Kaufobjekt im Vorfeld der Akquisition oder des Börsengangs geprüft wird. Im englischen Sprachraum werden da noch weitere Prüfungen und freiwillige Auskunftserteilung eingeschlossen.

Due-Diligence-Prüfungen (sinngemäß übersetzt als „im Verkehr erforderliche Sorgfalt“) analysieren Stärken und Schwächen des Objekts sowie die Risiken des Kaufs oder Börsengangs, und sie bewerten das Objekt.

Grundlage für eine DD bietet eine gegenseitige Absichtserklärung (z.B. bei einer Geschäftsübernahme) und das Öffnen der Bücher für die externen Fachleute. Diese durchleuchten den Betrieb in einem vorgegebenen Zeitrahmen (z.B. 2 Monate). Geleitet wird die DD von einem erfahrenen Projektleiter, der anhand von Meilensteinen die verschiedenen Fachgruppen terminiert und das Ergebnis kontrolliert.

Zur Durchführung einer Due Diligence sind auf diesem Gebiet nicht nur erfahrene Anwälte und Wirtschaftsprüfer notwendig, sondern, je nach Umfang der DD, auch Fachleute mit spezifischen Kenntnissen, z. B. Kenntnisse der Branche oder spezieller Themengebiete wie Informationstechnik, Architekten oder Bausachverständige. Je nach Größe und Branche des zu kaufenden Unternehmens sind Due-Diligence-Teams mit 20 und mehr Teammitgliedern durchaus denkbar.

Eine DD ist ein grosser Aufwand und wird nicht einfach ohne konkrete Absicht gestartet. Um einen Eindruck zu erhalten, stellen wir Ihnen hier ein mögliches Inhaltsverzeichnis eines DD-Berichtes auf. Je nach Grösse des Objektes und der Zielsetzung kann der Bericht auch weniger aber auch mehr Punkte beinhalten.

Geschichtlicher Hintergrund

Der Begriff Due Diligence entstammt ursprünglich dem US-amerikanischen Kapitalmarkt- und Anlegerschutzrecht (securities laws), genauer den Regelungen zur Haftung an der Begebung von und dem Handel mit Wertpapieren beteiligter Personen. Der Securities Act von 1933 regelt die erstmalige Ausgabe von Effekten. Gem. sec. 11(a) SA 1933 haftet auch der testierende Abschlussprüfer gegenüber den Ersterwerbern eines öffentlich angebotenen Wertpapiers für Verluste, die diesen aus dem betreffenden Wertpapier entstehen, wenn die Registrierungsangaben bei der US-Börsenaufsichtsbehörde SEC irreführende Angaben enthielten (Emissionsprospekthaftung). Die sogenannte Due Diligence Defense bietet dem Abschlussprüfer die Möglichkeit, sich dieser Haftung zu entziehen, wenn er nachweisen kann, dass er die Prüfung mit der angemessenen Sorgfalt durchgeführt hat (due diligence).

Darüber hinaus hat der Begriff der Due Diligence jedoch eine weitere Bedeutung erhalten. Allgemein wird darunter die sorgfältige Analyse, Prüfung und Bewertung eines Objektes im Rahmen einer beabsichtigten geschäftlichen Transaktion, insbesondere jedoch

im Zusammenhang mit Unternehmenskäufen verstanden. Es handelt sich also um die Beschaffung und Aufarbeitung von Informationen im Sinne einer Kauf- oder Übernahmepflichtprüfung. Ziel der Aktivitäten ist dabei das Aufdecken verborgener Chancen und Risiken beim Zielunternehmen, zur Verbesserung der Qualität der Entscheidung und zur Erhöhung der Genauigkeit der Wertermittlung aufgrund des verbesserten Informationsstandes.

Im US-amerikanischen Recht kommt der Due Diligence eine weitere wesentliche Bedeutung im Zusammenhang mit Gewährleistungsansprüchen zu. Hier gilt das Gebot der Sorgfaltspflicht des Käufers (*caveat emptor*). Aus dieser dem Käufer auferlegten Sorgfaltspflicht entstammt die Notwendigkeit der sorgfältigen Untersuchung eines Kaufgegenstandes. Diese Sichtweise steht dem Gedanken der vertraglichen Sorgfaltspflicht des Verkäufers entgegen. Der redliche Verkäufer haftet im US-amerikanischen Recht grundsätzlich nicht für Mängel der Kaufsache, so dass es der Ausarbeitung spezieller Gewährleistungsvereinbarungen für den einzelnen Kaufvertrag bedarf. Eine Chancen- und Risikoanalyse im Rahmen eines Due Diligence Review bildet hierfür die Grundlage. Das schweizerische Recht geht grundsätzlich nicht von einer Pflicht des Käufers zur Prüfung des Vertragsgegenstandes aus. Dies gilt auch für andere Rechtssysteme (z.B. Deutschland/Österreich/UK)

Ablauf einer Due-Diligence

Einrichten Data-Rooms

Damit die Experten nicht viel Zeit mit der Nachfrage von Unterlagen verlieren und das betroffene Unternehmen weiter operativ arbeiten kann, wird ein Data-Room eingerichtet. Viele Unterlagen werden hier bereits zur Verfügung gestellt und die Experten haben den Zugriff auf die Daten. Alle noch zusätzlich nachgefragten Unterlagen werden im Zuge der Prüfung auch in den Datenraum gelegt und sauber indexiert. Damit kann das geprüfte Unternehmen sicherstellen, dass auch später Aussagen überprüft werden können und falls mehrere Interessenten vorhanden sind, alle über die gleichen Informationen verfügen.

Bestimmung der DD-Verantwortlichen

Alle Parteien haben das Bedürfnis, die DD möglichst schnell und mit den geeigneten Informationen durchzuführen. Sowohl für den möglichen Käufer aber auch für das zu prüfende Unternehmen bedeutet der Start einer Due Diligence ein grosser Kraftakt (operati-

onell wie finanziell). Daher ist das Auswählen der richtigen Partner ein wesentlicher Aspekt und sollte nicht einfach aus der Not heraus gemacht werden.

Seitens des zu prüfenden Unternehmens

Aus der Sicht des geprüften Unternehmens muss eine Kaderperson (oder Externen, der das Unternehmen schon gut kennt) benannt werden. Seine Aufgaben sind im Wesentlichen:

- ✓ gewährt den Zutritt zum Datenraum aber auch im Betrieb
- ✓ Organisiert Gespräche mit den Mitarbeitern des Unternehmens
- ✓ Lässt weitere Unterlagen erarbeiten, falls diese im Prozess eingefordert werden und Sinn machen
- ✓ Führt den Datenraum – Index nach
- ✓ Sichert die Daten nach dem DD-Prozess (für evtl. spätere Auseinandersetzungen)

Die Aufgabenstellung, die nicht vollständig ist, zeigt sehr deutlich, dass eine ausgewiesene Persönlichkeit auf der Seite des geprüften Unternehmens die Aufgabe übernehmen muss. Mit seiner Qualität kann er verhindern, dass zu viele Fragen auftauchen und nicht beantwortet werden. Falls dies eintritt, werden die Experten zum Schluss kommen, dass keine definitiven Aussagen gemacht werden können und daher eine Bewertung nicht oder nur mit Risiken vorgenommen werden kann. Diese Risiken beeinflussen am Schluss den Preis.

Seitens des Interessenten

Vom Tag ein an sind unterschiedliche Experten-Teams an der Arbeit. Das heisst einerseits, dass vom ersten Tag an hohe Kosten laufen und falls diese nicht richtig koordiniert werden, jedes Team die gleichen Informationen nochmals nachfragt. So wird viel Zeit doppelt oder mehrfach aufgewendet oder im schlechteren Fall sogar gegenläufige Schlüsse aus den Unterlagen gezogen. Daher ist der Koordinator vor allem dafür zuständig:

- ✓ Die Teams zu führen
- ✓ Ergebnisse einschätzen und koordinieren
- ✓ Neue Zielsetzungen für Prüfungen vorzugeben
- ✓ Meilensteine zu setzen und diese zu kontrollieren
- ✓ Definitive Bewertungen einzuverlangen (inkl. Einschränkungen)
- ✓ Den finalen Bericht aufzusetzen
- ✓ Das Bindeglied zum Auftraggeber zu sein und laufend abzugleichen

Wenn der Bericht die verlangte Neutralität erhalten soll, muss der Projektleiter selbst auch neutral sein. Nur so kann der DD-Bericht auch die Objektivität erhalten, die später von ihm auch verlangt wird.

Koordination der Ergebnisse

Sowohl zeitlich aber auch von den Aussagen her müssen die Ergebnisse koordiniert werden. Stellt zum Beispiel die juristische Prüfung fest, dass grosse Garantieforderungen anstehen könnten, so müssen diese Resultate dem Bewertungs-Team zugestellt werden, ansonsten nützt die Feststellung nichts. Diese Durchgängigkeit der Informationen ist ein Qualitätsmerkmal eines Berichtes.

Generell ist während eines DD-Prozesses viel Druck auf allen Beteiligten. Neben der Verantwortlichkeit ist der Termindruck das grösste Problem. Weil gleich einige Teams die Daten untersuchen, wird auf das operative Management immer wieder mit vielen Fragen konfrontiert, die zum Teil auch sehr belastend sein können (welche Personen braucht es wirklich für die Wertschöpfung). Die RICHTIGEN Fragen im vorgegebenen Zeitrahmen und mit der nötigen Qualität zu beantworten ist DIE grosse Herausforderung.

Erstellen des Berichtes

Die Ergebnisse werden in einem Datenraumbericht für den Käufer zusammengefasst. In diesem wird auf die erkannten Stärken und Schwächen des zu verkaufenden Unternehmens hingewiesen. Quantifizierbare Ergebnisse fließen in die Unternehmensbewertung und damit die Findung des Angebotspreises des Erwerbers ein. Nicht quantifizierbare Ergebnisse führen hingegen zur Forderung nach Freistellungserklärungen und Gewährleistungen im Unternehmenskaufvertrag

Mögliche Schwerpunkte einer Due-Diligence-Prüfung

Will ein Unternehmen ein anderes Unternehmen oder einen Betriebsteil kaufen oder übernehmen wird zuvor meistens eine Bewertung (SWOT-Analyse) des Unternehmens durchgeführt. Hierbei sollte nicht die standardisierte Bearbeitung von Checklisten im Vordergrund stehen, sondern ausgehend von den Akquisitionszielen und Investitionshypothesen des potentiellen Erwerbers ein Arbeitsplan entwickelt werden, der vor allem die anfänglich gesetzten Hypothesen untersucht.

Bei den Analyseschwerpunkten für die Durchführung einer Due Diligence kann dabei grundsätzlich zwischen Börsengang und Kauf/Verkauf und beim Kauf/Verkauf zwischen der Sichtweise von Finanzinvestoren und strategischen Investoren unterschieden werden.

Analyseschwerpunkte aus der Sicht strategischer Investoren

- ✓ Qualifikation der Mitarbeiter und ihre Veränderungsbereitschaft
- ✓ Vorhandensein klarer Ziele des Unternehmens oder Betriebsteils
- ✓ Klare Verteilung von Budgets
- ✓ Geschlossene oder offene Informationspolitik und Unternehmenskommunikation im Hause
- ✓ Dokumentierte Ablaufprozesse und Prozessorientierung

- ✓ Grad der Kundenzufriedenheit und Vorhandensein eines Messinstrumentes
- ✓ Höhe der Mitarbeiterzufriedenheit und Vorhandensein einer Mitarbeiterbefragung

Analyseschwerpunkte aus der Finanzsicht

- ✓ Qualität des Managements und der Führungspersonen, insbesondere auch die Qualität der vorhandenen Reports und die Einhaltung der Vorgabewerte
- ✓ Bewertung der gesellschaftlichen und sozialen Verantwortung / Image des Unternehmens in der Öffentlichkeit
- ✓ Saisonalität der Ergebnisse, des Working Capitals und der Cash Flows
- ✓ Nettoverschuldung unter Berücksichtigung von Off-Balance Liabilities, Eventualverbindlichkeiten, Unterbewertung von Finanzverbindlichkeiten bzw. Überbewertung von Vermögensgegenständen
- ✓ Bewertung des Vorhandenseins eines Qualitätsmanagements im Hause
- ✓ Analyse und Beurteilung der rechtlichen, insbesondere steuer-, arbeits- und gesellschaftsrechtlichen, Unternehmensstrukturen für Zwecke der Risikoanalyse und Gestaltungsoptimierung.
- ✓ Lieferanten
- ✓ Identifikation von Zinsselementen in Verträgen wie z. B. Verzinsung von Darlehen, Verzugszinsen etc.

Wie die Auflistung der Kriterien erkennen lässt, spielt die Ertragskraft des Unternehmens alleine eine eher untergeordnete Rolle. Wichtiger – insbesondere für Private Equity Investoren – sind die Soft Factors, wie Qualität der Berichterstattung (DD-Bericht) oder die viel beschworene klare Verteilung der Budgets.

Phasen im Due-Diligence-Prozess

Im Rahmen des Unternehmenskaufs werden unterschiedliche Arten von Due Diligence Arbeiten vorgenommen, die Abhängigkeit des jeweiligen Status im Verlauf des Unternehmenserwerbs unterschiedliche Fokusse haben und im Folgenden dargestellt werden.

Pre- oder Outside-in due diligence

Analyse des zu erwerbenden Unternehmens auf Basis öffentlich verfügbarer Daten. Häufig wird diese Art der Due Diligence bereits vor der Kontaktaufnahme mit der Geschäftsführung bzw. den Anteilseignern des jeweiligen Unternehmens durchgeführt. Ziel dieser auch als outside-in bezeichneten Due Diligence ist die Identifizierung erster Probleme vor dem Start der eigentlichen Due Diligence. Das Ergebnis kann dann eine genauere Vorstellung der Schwachpunkte des Zielunternehmens und damit des Prüfungsschwerpunktes einer DD sein.

Pre acquisition due diligence

Analyse des zu erwerbenden Unternehmens auf Basis der von dem Unternehmen zur Verfügung gestellten Informationen. Basis für die Pre acquisition due diligence ist in der Regel ein Letter of Intent (Absichtserklärung), in dem ein angemessener Zeitraum für die Due-Diligence-Prüfung vereinbart wird. Weiterhin werden regelmäßig der Zugriff auf die benötigten Informationen und Daten, die Vertraulichkeit sowie ggf. die Zahlung einer Gebühr bei Nichtkauf zum Gegenstand einer solchen Vereinbarung gemacht. In Abhängigkeit von dem Organisationsgrad des Transaktionsprozesses, erhält der potentielle Erwerber nach der Unterzeichnung des Letter of Intent oder einer Vertraulichkeitserklärung ein Memorandum of Understanding und nachfolgend Zugang zu dem Datenraum.

Post completion due diligence

Beurteilung des zu erwerbenden Unternehmens nach Vertragsunterzeichnung (signing) aber vor Vertragserfüllung (closing). In dieser Phase wird typischerweise die vom Verkäufer zur Verfügung gestellte Abrechnungsbilanz durch den Erwerber im Rahmen der sogenannten Purchase Audit überprüft. Im Rahmen der Purchase Audit wird seitens des Erwerbers untersucht, ob die durch den Verkäufer im Kaufvertrag zugesicherten Bewertungs- und Bilanzierungsgrundsätze auch eingehalten wurden. Identifizierte Abweichungen führen dann in der Regel zu einer Anpassung des Kaufpreises zu Gunsten des Erwerbers.

Weiterhin kann die Kaufpreisanpassung aus im Kaufvertrag vorgesehenen Kaufpreisanpassungsmechanismen Gegenstand dieser Due Diligence Untersuchungen sein.

Post acquisition due diligence

Nach dem closing hat der Erwerber freien Zugang zu allen Informationen des Unternehmens. In dieser Situation erfolgt die Post acquisition due diligence. Gegenstand dieser häufig vernachlässigten Due diligence ist die Überprüfung der Vertragserfüllung zur Geltendmachung von Freistellungserklärungen und Garantien aus dem Kaufvertrag.

Beispiel einer Gliederung eines Due-Diligence:

1. Prüfungsauftrag
2. Prüfungsumfang
3. Projektorganisation
4. Grundsätzliche Informationen über die beabsichtigte Transaktion
5. Ziel und Zweck der Transaktion
6. Analysen:
 - i. der rechtlichen Situation (Legal Due Diligence)
 - ii. der steuerlichen Situation (Tax Due Diligence)
 - iii. der finanzwirtschaftlichen Situation (Financial Due Diligence)
 - iv. von Markt, Branche und Strategie (Market / Commercial Due Diligence)
 - v. der Umweltverträglichkeit (Environmental Due Diligence)
 - vi. des Versicherungsschutzes (Insurance Due Diligence)
 - vii. der Technik (Technical Due Diligence)
 - viii. der Mitarbeitersituation (Human Resources Due Diligence)
 - ix. der Eigentümerverhältnisse (Ownership Due Diligence)
7. Zusammenfassendes Ergebnis
8. Schlussbemerkung
 - a. Einschränkungen und Annahmen
 - i. Quellenverzeichnis
 - ii. Annahmen und Ausschlüsse
9. Anhang
 - i. Alle verwendeten Unterlagen
 - ii. Bestätigung des Managements zu den Annahmen und Aussagen
 - iii. Diverse Neuberechnungen und Auswertungen

Da die Berichte von verschiedenen Experten und Beratern erstellt werden, ist es eine besondere Herausforderung, eine einheitliche Stellungnahme zu erwirken und gleichzeitig den jeweiligen Haftungseinschränkungen Rechnung zu tragen. Das Ergebnis der Untersuchung fließt dann in den Kaufpreisvorschlag des Käufers bzw. in die von ihm geforderten Gewährleistungen ein.

Fachausdrücke aus der Due-Diligence Welt

Informationsfunktion

Naturgemäss verfügt ein Verkäufer über viel mehr Informationen über das Unternehmen, als der Käufer. Mit der Due Diligence soll dieser grosse Unterschied etwas korrigiert werden. Vor allem sollen auch gezielt Schwächen und Gefahren erkannt werden, damit die Bewertung nicht nur von einer externen Erwartungshaltung getrieben wird.

Analysefunktion

hDaten werden offen gelegt. Die Experten haben direkten Zugriff oder können diese einverlangen. Diese Informationen werden dann aufbereitet und wenn nötig auch anderen DD-Team-Mitgliedern weitergegeben um eine zusammenhängende Analyse zu gewährleisten.

Bewertungsfunktion

Im Rahmen der Bewertungsfunktion werden die bewertungsrelevanten Informationen ermittelt. Insofern kann die Bewertungsfunktion als ein Teilaspekt der Informationsfunktion gelten. Es findet jedoch keine Bewertung der Informationen statt, da dieses Gegenstand der Unternehmensbewertung ist.

Exkulpationsfunktion

Entscheidungsträger, die über den Erwerb von Unternehmen entscheiden, sind ihrerseits zur Rechenschaft gegenüber ihren Stakeholdern verpflichtet. Um im Falle einer Fehlentscheidung entsprechende Rechenschaft ablegen zu können, wird eine Due Diligence durchgeführt und ein entsprechendes sorgfältiges Handeln dokumentiert.

Risikomanagementfunktion

Da im Rahmen der Due Diligence Risiken aufgezeigt werden, sollten gleichzeitig auch (praktikable) Lösungsvorschläge zum Umgang mit diesen Risiken aufgezeigt werden.

Vendors Due Diligence

Der Besitzer (Verkäufer) organisiert die DD gleich selbst um für sich eine Bewertung zu haben und damit die Entscheidungsgrundlage für weitere Schritte zu schaffen (Verkauf, Kapitalerhöhung usw.).

Außerdem ist eine Vendors Due Diligence dann sinnvoll, wenn das Unternehmen mehreren Käufern angeboten werden soll, da hierdurch der Aufwand auf der Käuferseite reduziert wird. Aufgrund der zu antizipierenden unterschiedlichen Interessen der möglichen

Käufer (Stratege vs. Finanzinvestor) ist die Vendor Due Diligence i. d. R. umfangreicher als die Buy Side Due Diligence.

Aufgrund der unterschiedlichen Analyseschwerpunkte möglicher Erwerbertypen besteht bei der Durchführung einer DD ein Zielkonflikt zwischen der fokussierten Darstellung und der Adressierung relevanter Informationen für unterschiedliche Erwerbertypen.

Aufgabe der DD beim Börsengang ist, die Vollständigkeit und Richtigkeit des Prospektes zu gewährleisten. Ferner bezweckt insbesondere der Emissionsbegleiter, sich im Streitfall mit dem Hinweis auf die DD vom Vorwurf grob fahrlässigen Handelns zu befreien (due diligence defense).

In Großbritannien werden im Rahmen der DD bei einem Börsengang 3 Berichte gefordert:

Long-form report: detaillierte Analyse des externen Auditors

Short-form report: Kurzfassung der Analyse mit Aufgabenbeschreibung sowie Hauptergebnissen

Working Capital report: Analyse der erwarteten Liquiditätslage in den nächsten 24 Monaten

Outsourcing Due Diligence

Outsourcing Due Diligence Im Rahmen von Request for Proposals (RFP) und Request for Information (RFI) speziell im IT- und Business Process Outsourcing (BPO)- Bereich führen die Anbieter von Dienstleistungen bei dem Ausschreibenden in vielen Fällen eine Due Diligence durch. Die Schwerpunkte sind je nach Risiko und Höhe des potenziellen Vertrages unterschiedlich. Wichtige Aspekte sind z. B. Anzahl, Profil und Gehalt der zu übernehmenden Mitarbeiter, Effizienz der Prozesse, Alter und Wert der IT Anlagevermögen wie Server, PCs oder Wartungsverträge. Erst nach der Durchführung kann dem Ausschreibenden in der Regel ein verbindliches Angebot unterbreitet werden. Allerdings ist der Prozess der Due Diligence in diesem Bereich keine Garantie für eine erfolgreiche und profitable Geschäftsbeziehung zwischen dem Ausschreibenden und dem Gewinner der Ausschreibung.

Financial Due Diligence

Prüfung und Prognose von Vermögen, Ertrag, Cashflow, Liquidität, Eigenkapital- und Fremdkapitalaufbringung, Finanzierungsstruktur, Möglichkeiten zum Cash Pooling – summarische Feststellung von Deal Issues und Deal Breaker

Commercial Due Diligence

Die Commercial Due Diligence analysiert den Markt und insbesondere die Wertschöpfungskette des Geschäftsmodells. Markt, Wettbewerbsanalyse, Benchmarking, Kunde, Produkt, Pricing und USP. Die Commercial Due Diligence beantwortet die Frage nach der Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells.

Tax Due Diligence

Steuerliche Perspektive des Target, maßgebende steuerliche Einflussfaktoren, umwandlungs- und konzernsteuerliche Analyse, Risikoanalyse, Strukturierung des Erwerbs (Abschreibung des Kaufpreises, steuerschonende Finanzierung, Organschaft, Verlustvorträge, Verkehrssteuern)

Legal Due Diligence

Rechtliche Risiken und anhängige Rechtsstreitigkeiten, urheberrechtliche, arbeitsrechtliche und kartellrechtliche Prüfung, Fusionskontrolle, Prüfung bestehender Miet- und Pachtverhältnisse

Market Due Diligence

Marktlage, interne Unternehmensanalyse, externe Unternehmensanalyse, Plausibilisierung der Planung, Datenquellen und Erfolgsfaktoren – sehr häufig wird die Market Due Diligence mit der Commercial Due Diligence verbunden und nicht separat ausgestellt.

Human Resources DD

Human Resources (HR) and Organisational Due Diligence [Bearbeiten]Analyse des strukturellen Humankapitals, Analyse des individuellen Humankapitals sowie der Organisationsstruktur der Firma

Cultural Due Diligence

Gesellschaftliche Normen, Sitten und Bräuche, die aus dem Menschenbild und dem Selbstverständnis der Mitarbeiter heraus organisch gewachsen sind. Sie können branchenabhängig sehr verschieden sein.

Technical Due Diligence

Untersucht wird der technische Zustand von Anlagen und Gebäuden, hier insbesondere mit dem Ziel der Bewertung von Instandhaltung, Instandsetzung und Modernisierungspotenzial (hoher Stellenwert bei Immobilien-DD).

Environmental Due Diligence

Umweltqualität des Standortes seiner Anlagen und Gebäude. Hierbei werden neben Altlasten (rüstungs-/kriegsbedingte Altlasten, Untergrundkontaminationen aus industrieller oder technischer Vornutzung) Bodenbelastungen aus der rezenten Nutzung untersucht. Die Lage der Örtlichkeit im Hinblick auf einen zukünftigen Schutzstatus (Schutzgebietsstatus, wie z. B. Vogelschutzgebiet) wird beurteilt. Schliesslich werden Gebäudeschadstoffe (Nutzung von Asbestprodukten in der Bausubstanz, Vorhandensein von anderen Schadstoffen) erhoben, die bei Abbruch- oder Umbauarbeiten zusätzliche Kosten verursachen können (Schadstoffkataster). In letzter Zeit wird die Energieeffizienz wichtiger Teil der EDD. Dieser Bereich wird in Verbindung mit der Technical Due Diligence bearbeitet.

IT Due Diligence

.. prüft die IT-Qualität und -Sicherheit eines Unternehmens. Dabei wird zunehmend auch die Zukunftssicherheit sowie Kostenbewusstsein zu berücksichtigen sein.

Kiritische Punkte zur DD

Davon ausgehend, dass grundsätzlich zwischen Verkäufer und Käufer eine Informationsasymmetrie besteht, ist der Erwerber darauf angewiesen Annahmen über das zu erwerbende Objekt zu treffen. Im Rahmen der Planung der Due Diligence werden häufig diese Annahmen nicht transparent gemacht, obwohl diese ein wesentlicher Ansatzpunkt für eine effiziente Due Diligence wären.

Im Weiteren muss gewährleistet werden, dass die verschiedenen Fachgruppen sich über ihre Erkenntnisse austauschen. Für das Management des geprüften Unternehmens ist entscheidend, einmal die Aussagen gemacht zu haben. Sie sind aber nicht verpflichtet, diese Aussagen vor anderen Gruppen zu wiederholen (ausser Sie werden aufgefordert, dies zu tun). Diese Durchgängigkeit der Informationen über die Expertengruppen hinweg sicherzustellen, ist die grosse Aufgabe der Teammitglieder aber auch des Projektkoordinators.

Erfolgsorientierte Honorierung

Berater, die mit der Durchführung der Due Diligence beauftragt werden, werden nicht selten erfolgsorientiert vergütet, d.h. bei Transaktionserfolg wird ein höheres Honorar gezahlt als bei Abbruch der Transaktion. Dieser aus Sicht des Kunden zunächst nachvollziehbare Wunsch, bei abgebrochenen Transaktionen keine hohen Honorare und damit Kosten ("break up fee") zu haben, führt jedoch zu einem Interessenkonflikt der manda-

tierten Berater, da diese keinen wirtschaftlichen Nachteil daraus haben sollten, dass sie zum Abbruch einer Transaktion aufgrund von Risikoerwägungen raten.

Mögliche Aufgabe der Confides AG

Die Confides AG konnte schon diverse DD-Projekte begleiten oder auch führen. Wir können Ihnen mit unserem Netzwerk die nötige Expertise sicherstellen und einen objektiven Bericht erstellen. Wir übernehmen Teil- oder Gesamtverantwortung für eine DD-Prüfung. Mit unserer internationalen Ausrichtung können wir auch Transaktionen ausserhalb der Schweiz leiten, einschätzen und bewerten.

Wir bestehen auf eine unabhängige Einschätzung der Sachverhalte und schaffen damit die nötige Neutralität.

Gerne stehen wir für ein erstes Gespräch zur Verfügung. Sie können uns über die Telefonnummer +41 61 283 10 00 oder e-mail confides@confides.ch kontaktieren.