eccontis treuhand gmbh

INFORMIERT

Ausgabe 07/2020 vom 21.02.2020

DUE DILIGENCE PRÜFUNGEN BEI UNTERNEHMENSKÄUFEN

Unternehmenstransaktionen erfordern neben der klassischen Unternehmensbewertung zur Kaufpreisfindung sogenannte Due Diligence Prüfungen. Diese bilden die wesentlichen Einflussfaktoren, dh vor allem Chancen und Risiken, des potenziell zu erwerbenden Unternehmens ab. Das Beratungsfeld des Wirtschaftstreuhänders liegt hierbei zumeist auf der steuerlichen (Tax Due Diligence) und der betriebswirtschaftlichen Ebene (Financial Due Diligence).

Die juristischen Untersuchungen werden in der Legal Due Diligence abgebildet. Eine vollumfängliche Due Diligence Prüfung beinhaltet weiters die Commercial Due Diligence.

Financial Due Diligence – Prüfung zur Verringerung der Informationsasymmetrie

In dieser wird die finanzielle Situation des Unternehmens durchleuchtet – sowohl vergangenheits- und gegenwartsbezogen als Analyse der aktuellen Situation als auch zukunftsorientiert hinsichtlich der Planungsrechnung und des Planungsprozesses.

Das im Due Diligence Bericht dargestellte Untersuchungsergebnis ist für den potenziellen Käufer Grundlage für das Kaufpreisanbot und für wesentliche Gewährleistungsforderungen. Für den potenziellen Verkäufer steht der Due Diligence Report an einem frühen Stadium des Transaktionsprozesses und dient vor allem dazu, den Prozess zu beschleunigen. Der Mehrwert für Verkäufer (Vendor Due Diligence) liegt auf der Hand – denn niemand kennt ihr Geschäftsmodell, Stärken und Schwächen besser als ihr Wirtschaftstreuhänder. Weiters können Wirtschaftstreuhänder als Berater bereits frühzeitig Schwachstellen und Risiken erkennen und mit ihren Kunden an der Beseitigung arbeiten.

Die käuferseitige Due Diligence Prüfung

In der Funktion des Beraters können Wirtschaftstreuhänder ihre Kunden in allen Phasen der Transaktion begleiten. Grundsätzlich gibt der potenzielle Erwerber oder Investor eine Due Diligence Prüfung in Auftrag (**Buy Side Due Diligence**). Hierbei startet der Wirtschaftstreuhänder zunächst mit strategischen Überlegungen, der Analyse des Zielunternehmens aus zugänglichen Geschäftsberichten,

Jahresabschlüssen etc und fordert darüber hinaus Informationen direkt beim Zielunternehmen an. Die Daten werden in weiterer Folge in einem elektronischen Datenraum für einen eingeschränkten Nutzerkreis freigegeben und eine Geheimhaltungsvereinbarung getroffen. Weitere, detailliertere Informationen zum Unternehmen, der finanziellen Ist-Situation, des Berichtswesens, der Organisationsstruktur und der Unternehmensplanung werden zumeist im Rahmen offener Fragerunden von der Geschäftsleitung des zu erwerbenden Unternehmens beantwortet. Dies ist besonders wertvoll, da neben den bereits bekannten Hard Facts auch die Soft Facts gut beobachtet werden können.

In einer ersten Analyse werden sogenannte Dealbreaker identifiziert oder ausgeschlossen. Wer noch keinen detaillierten Due Diligence Bericht erstellen oder beauftragen möchte, sondern einen ersten Überblick über mögliche Stolpersteine haben möchte, kann die Ergebnisse im sogenannten **Red-Flag-Report** abbilden und danach die Entscheidung treffen, ob man im Transaktionsprozess fortfahren möchte oder dies verwirft. Wird diese Frage bejaht, geht es in die tiefergehende Due Diligence Prüfung. Nach Abschluss derselben erfolgt die Abgabe eines verbindlichen Angebots, in dem die Vertragsinhalte vom nominierten Verhandlungsteam festgelegt werden. Dazu gehören Kaufpreis, Übergabezeitpunkt, Haftungen, Gewährleistungen, Bedingungen, Garantieforderungen etc. In dieser Phase der Transaktion kann der Wirtschaftstreuhänder sein Know-how und seine Erfahrung vor allem in strategischen Fragestellungen einbringen – in Vorgabe als auch in der Analyse des Vorhabens des Vertragspartners.

Die verkäuferseitige Due Diligence Prüfung

Vertritt der Wirtschaftstreuhänder seine Kunden auf der Verkäuferseite, macht die Erstellung der (**Vendor**) Due Diligence vor allem deswegen Sinn, weil der Transaktionsprozess beschleunigt und Schwächen und auch Risiken des zu veräußernden Unternehmens noch vor den Analysen von Kaufinteressenten identifiziert und gegebenenfalls behoben oder dem potenziellen Käufer proaktiv offengelegt werden können.

Wenn wir unser „eccontis informiert“ noch an eine andere e-mail-Adresse senden sollen, klicken Sie bitte bestellen.
Sollten Sie kein „eccontis informiert“ mehr erhalten wollen, klicken Sie bitte abmelden.

Diese Information wird dem Nutzer freigiebig zur eigenen Information zur Verfügung gestellt. Aufgrund der gebotenen Knappheit kann diese Information eine Beratung im Einzelfall nicht ersetzen. eccontis übernimmt bei Verwendung der hier angeführten Informationen keine Haftung für Schäden, welcher Art auch immer. eccontis übernimmt insbesondere keine Haftung für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts. Quelle: dbv-Verlag, 8010 Graz, Geidorfgürtel 24, Klientenmagazin 01/2020.

Medieninhaber und Herausgeber: **eccontis** treuhand gmbh wirtschaftsprüfungs- und steuerberatungsgesellschaft, 4048 Linz-Puchenau, Karl-Leitl-Straße 1