

Prüfen vor dem Abgeben

DUE DILIGENCE Vor der Kaufentscheidung unterziehen Interessenten Unternehmen einer detaillierten Sorgfaltsprüfung. Was dabei zu beachten ist und wie sich Verkäufer vor nebulösen Interessenten schützen können, erklärt Nachfolgespezialist Roland Schwarzer.

Wer seine Firma verkaufen will, sollte gut überlegen, wann er welche Informationen preisgibt. Grobe Infos zur Region und Branche, die Qualifikation der Mitarbeiter und das Umsatzvolumen sollten direkt offengelegt werden, betont Roland Schwarzer, Inhaber einer auf Unternehmensverkauf spezialisierten Beratung. Wichtig dabei: Der Verkäufer sollte dadurch nicht direkt zu erkennen sein. Nach dem ersten Vertrauensgespräch sollten die Kennzahlen der letzten drei Jahre anonymisiert auf den Tisch. Schwarzer erklärt, wie es danach weitergeht.

ROLAND SCHWARZER ÜBER DEN AB-LAUF EINER SORGFALTSPRÜFUNG:

„Häufig beauftragt der Kaufinteressent eine transaktionserfahrene Wirtschaftsberatung, um den finanziellen Teil prüfen zu lassen, sowie eine Anwaltskanzlei zur Durchsicht der zu übernehmenden Verträge. Dies geschieht in einem virtuellen Datenraum oder durch Akteneinsicht an einem neutralen Ort. Bei produzierenden Unternehmen ist eine Betriebsbesichtigung mit Begutachtung der Maschinen und Produktionsanlagen Bestandteil der Prüfung.“

... ÜBER DEN RICHTIGEN ZEITPUNKT EINER SORGFALTSPRÜFUNG:

„Die Sorgfaltsprüfung sollte unmittelbar nach der vorläufigen Einigung über den Kaufpreis und mit Unterzeichnung des Letter of Intent erfolgen. In einer Besprechung mit dem Interessenten sollte sichergestellt sein, dass er das Geschäftsmodell ver-

standen hat und eine schriftliche Dealbreakerliste seitens des Interessenten vorgelegt wurde.“

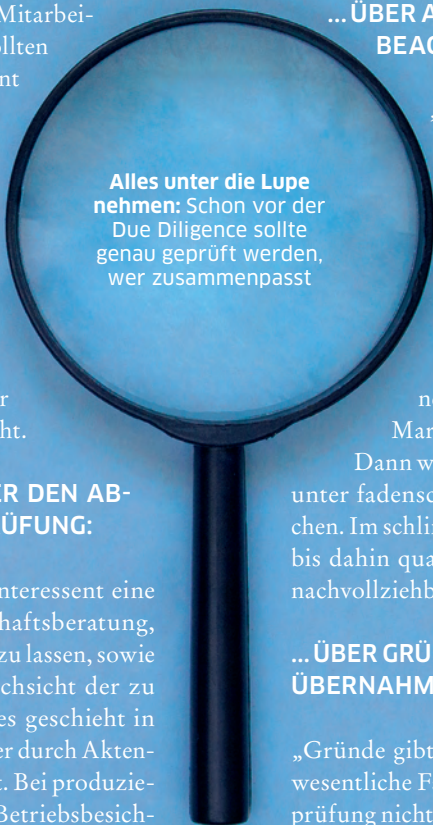
... ÜBER ASPEKTE, DIE IM VORFELD ZU BEACHTEN SIND:

„Wichtig ist, dass alle Dokumente vorliegen und ein fester Ablauf und Zeitplan, Ausschlusskriterien und Dealbreaker definiert werden. Es ist ratsam, Unterlagen zu anonymisieren, um sich vor ‚information fishing‘ zu schützen. Denn wir haben den Eindruck, dass Interessenten zunehmend nur an Wettbewerbs- und Marktinformationen kommen wollen.“

Dann werden Due-Diligence-Prozesse oft unter fadenscheinigen Argumenten abgebrochen. Im schlimmsten Fall hat der Verkäufer sich bis dahin quasi ‚ausgezogen‘ und ist bei nicht nachvollziehbaren Abbrüchen brüskiert.“

... ÜBER GRÜNDE FÜR DAS SCHEITERN DER ÜBERNAHME NACH DER DUE DILIGENCE:

„Gründe gibt es eine Menge – aber nur, wenn wesentliche Faktoren vor Beginn der Sorgfaltsprüfung nicht ermittelt wurden. Wenn also zum Beispiel die Finanzierung des Kaufinteressenten nicht geklärt wurde. Oder wenn der Interessent durch ein überdurchschnittliches Kaufangebot andere Interessenten verdrängt hat und nach der Prüfung sein Angebot unerwartet stark nach unten korrigiert. Oder wenn der Verkäufer Reue entwickelt und kurz vor Vertragsabschluss den Kaufpreis nach oben korrigiert, Teile des Anlagevermögens für sich beansprucht oder zusätzlich vergütet haben will.“ ■



Alles unter die Lupe nehmen: Schon vor der Due Diligence sollte genau geprüft werden, wer zusammenpasst



ZUR PERSON

ROLAND SCHWARZER

ist Inhaber der Roland Schwarzer Unternehmensverkauf Deutschland GmbH, die er 1999 gegründet hat. Schwarzer hat Marketing und Kommunikation studiert und ist systemischer Coach und Mediator

Mehr unter DUB.de/beraterboerse