

DUE DILIGENCE CHECKLIST

Keine Transaktion ohne Due Diligence

Dieser Grundsatz gilt sicher, denn nur so kann man Risiken kalkulieren und erlebt keine bösen Überraschungen, wenn der Deal durch ist.

Die Due Diligence, wörtlich übersetzt „gebotene Sorgfalt“, ist die Prüfung eines Targets, die den Sorgfaltsmaßstäben der jeweiligen Jurisdiktion entspricht. Der Verkäufer schafft durch einen strukturierten Due-Diligence-Prozess Vertrauen auf der Käuferseite und dadurch ein höheres Kaufpreispotenzial. Weiterhin legt er die Voraussetzung für seine Enthaftung, reduziert Garantiezusagen in Kaufverträgen und kann die Zusatzbelastung für die eigenen Mitarbeiter besser einplanen. Für Verkäufer ist es daher ratsam, die Due Diligence proaktiv zu gestalten. Am Anfang einer jeden Transaktion sollten zunächst die generellen Leitplanken formuliert werden. Verkäufer sollten sich fragen, welche übergeordneten Ziele sie mit der Transaktion erreichen möchten und zu welchen Zugeständnissen sie bereit wären. Käufer sollten sich fragen, welche Potenziale sie in dem Erwerb des Targets sehen und wie wichtig die Transaktion für die zukünftige strategische Ausrichtung ist. Danach folgt die Beantwortung organisatorischer Fragen, welche internen Kompetenzen zur Verfügung stehen, welche Kompetenzen extern einzukaufen sind, wer die interne und externe Kommunikation steuert und wie die Entscheidungsprozesse aussehen sollen.

Der Umfang einer Due Diligence variiert selbstverständlich je nach Transaktion, Unternehmensgröße und Käufertyp. Gerade bei großen Transaktionen reichen die Disziplinen von Steuern und Recht, bis hin zu Finanzen, Pensionen und Personal. Aber auch bei kleineren Unternehmen sind branchenabhängige Eigenheiten wie eine Environmental Due Diligence z. B. für eine Gießerei notwendig.

Unsere Due-Diligence-Checklist gibt Ihnen eine Übersicht über die wesentlichen Fragestellungen und deckt auch eventuelle Besonderheiten hervorgerufen durch die COVID-19 Pandemie auf. Aufgrund der hohen Komplexität einer M&A-Transaktion sollten Käufer in jedem Fall neben den internen Schnittstellenverantwortlichen auch kompetente Berater mit flankierenden Spezialisierungen in den relevanten Due-Diligence-Bereichen beauftragen.

Inhaltsverzeichnis

Disclaimer	- 4 -
Commercial Due Diligence	- 4 -
Financial Due Diligence	- 5 -
Tax Due Diligence	- 7 -
Legal Due Diligence	- 8 -
ESG-Due Diligence	- 9 -
IT / Tech Due Diligence	- 11 -
Weitere Arten der Due Diligence	- 12 -

Disclaimer

Vor dem Hintergrund der COVID-19-Pandemie sind auf dem Markt für M&A-Transaktionen weitere Unsicherheiten und erhöhte Intransparenz bezüglich der rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in den Vordergrund gerückt. Innerhalb des letzten Jahres haben sich viele Unternehmen die Frage gestellt, ob sich eine Transaktion in diesen Zeiten lohnt. Gerade in unsicheren Zeiten gilt es bei der Beurteilung dieser Frage im Rahmen einer Transaktion pandemiebedingte Risiken zu identifizieren, um sich vertraglich umfassend gegen diese absichern zu können.

Die Checkliste von DealCircle befasst sich inhaltlich hauptsächlich mit Due Diligence Prozessen, welche i.d.R. in der Praxis am häufigsten durchgeführt werden. Eine Ausnahme bildet hierbei die sogenannte ESG Due Diligence, der aufgrund der zunehmenden Bedeutung gerade für institutionelle Finanzinvestoren aus aktuellem Anlass ein eigenes Kapitel gewidmet wird. Alle anderen Prozesse werden hier nur angeschnitten und nicht allzu ausführlich behandelt. Der Guide richtet sich sowohl an Käufer als auch an Verkäufer und gibt Informationen und aktuelle Information, sowie Praxistipps für eine Buyer und Vendor Due Diligence preis.

Commercial Due Diligence

Im Rahmen der Commercial Due Diligence (CDD) werden die kommerziellen Aspekte des Targets und der Transaktion analysiert. Im Mittelpunkt steht dabei die Frage nach der Nachhaltigkeit und Skalierbarkeit des Geschäftsmodells. Im Gegensatz zu anderen Due-Diligence-Arten wird in der CDD vor allem die zukünftige Entwicklung des Zielunternehmens und des Marktumfeldes analysiert. Dabei werden der Businessplan und insbesondere die getroffenen Planungsannahmen auf Basis des Geschäftsmodells, des Marktumfelds und der Wettbewerbslandschaft sowie der Kundenstruktur analysiert.

Im Zentrum des Interesses steht dabei unter anderem die Frage, wie sicher und belastbar die gegenwärtigen Kundenbeziehungen sind und welche zukünftigen Wachstumspotenziale es mit Bestandskunden und Neukunden gibt. Das größte kundenseitige Risiko ist stets der Verlust eines wesentlichen Kunden nach der Transaktion. Eine der Kernaufgaben der Commercial Due Diligence ist es, die Wahrnehmung und Positionierung des Zielunternehmens im Markt zu bestimmen und die Eintrittswahrscheinlichkeit der Risiken zu bewerten.

Ähnlich wie für die Financial Due Diligence (FDD) gelten auch für die CDD einige sich auf die Coronapandemie beziehende Fragen, die vor allem auf Käuferseite vorkommen können:

- *Können Kunden- und Lieferantenverträge erfüllt bzw. weitererfüllt werden?*
- *Besteht eine Abhängigkeit von [bestimmten] Zulieferern und Kunden?*

Viele dieser Fragen lassen sich nur in Gesprächen mit den Verantwortlichen des Zielunternehmens beantworten. Oftmals wird man im Rahmen der Commercial Due Diligence daher umfangreiche Interviews führen müssen. Nur so lässt sich eine aussagekräftige Stärken-, Schwächen-, Chancen- und Risiko-Analyse (SWOT-Analyse) für das Unternehmen aufstellen und ermitteln, welche Auswirkungen verschiedene Szenarien auf die zukünftige Unternehmensentwicklung haben.

Praxistipp : Marktinformationen erhält man in der Regel von Branchenverbänden und Interessensvertretungen oder auf die jeweilige Branche spezialisierte Dienstleister, wie z. B.:

- IT: BITKOM
- Retail: EDGE – Retail Insight
- Automotive: VDA

Die Erkenntnisse aus der Commercial Due Diligence gehen über in die Planungsrechnungen und bilden somit die Grundlage für die Unternehmensbewertung. An diesem Punkt geht die Commercial Due Diligence in die Financial Due Diligence über.

Financial Due Diligence

Die Financial Due Diligence (FDD) umfasst die detaillierte Analyse der aktuellen finanziellen Situation sowie der geplanten finanziellen Entwicklung eines Unternehmens. Die Ergebnisse der FDD werden zur Kaufpreisermittlung, Kaufvertragsgestaltung, zur Verhandlungsführung sowie als Basis für Integrationspläne verwendet.

Der Kaufinteressent verfolgt mit der FDD das Ziel, die Informationsasymmetrie zwischen Kaufinteressent und Verkäufer zu vermindern. Während des M&A-Prozesses werden durch die FDD wesentliche Werttreiber sowie Stärken und Schwächen des Zielunternehmens ermittelt, Risiken und Chancen des Businessplans identifiziert und soweit möglich quantifiziert. Dabei werden insbesondere die Ertrags-, Vermögens- und Finanzlage, Finanzverschuldung und Working Capital untersucht.

Je nachdem, ob man als Käufer oder Verkäufer agiert, kann es zu unterschiedlichen Zeitpunkten zu einer FDD kommen. Für den Verkäufer macht es i.d.R. Sinn, eine erste Due Diligence schon als Vorbereitung auf das Firmen-Exposé zu erstellen. In diesem Fall spricht man von einer Vendor Due Diligence (VDD) oder Vendor Assistance (VA). Zum einen um viele Fragen, die im Rahmen der Prospekterstellung zu beantworten sind, bereits hier zu erarbeiten. Zum anderen aber auch um ggf. Fehler in den Unternehmenszahlen und der Unternehmensplanung zu identifizieren und vor der Bereitstellung in einen Datenraum zu korrigieren. Setzt die Due Diligence auf Verkäuferseite noch früher an, bieten sich darüber hinaus Möglichkeiten den Unternehmenswert positiv zu beeinflussen. Für den Käufer wird sich die Financial Due Diligence spätestens nach der Abgabe des indikativen Kaufpreisangebots anschließen.

Ein besonderes Augenmerk wird bei der FDD auf die Herleitung eines nachhaltigen, um einmalige, nicht wiederkehrende, nicht operative Erträge und Aufwendungen bereinigten EBIT(DA) gelegt. Dieses nachhaltige EBIT(DA) ist eine wichtige Basis für die Unternehmensbewertung und wird zudem auch zur Plausibilisierung des Businessplans herangezogen. Dabei kann die FDD auch im Wesentlichen von aktuellen Einflüssen geprägt sein. Anhand von Sensitivitäts- und/oder Szenarioanalysen wird die geplante Entwicklung des EBIT(DA) anhand unterschiedlicher Parameter getestet. Durch eine Plausibilitäts- und Integrationsanalyse des Businessplans, wird die darin enthaltene Bilanzplanung, GuV und Cashflow-Planung geprüft.

Neben den allgemeinen Fragestellungen einer FDD sind durch die Coronapandemie auch u.a. folgende Fragestellungen in den Vordergrund gerückt:

- *Gibt es staatliche Beihilfen, aus denen Voraussetzungen der Verwendung resultieren sowie Rückzahlungsmodalitäten drohen können?*
- *Wurden Sonderkredite beantragt/bewilligt zur kurzfristigen Liquiditätsbeschaffung?*
- *Ist sichergestellt, dass das Unternehmen zahlungsfähig bleibt?*
- *Gibt es kurz- und mittelfristig Aussetzungen von Steuerzahlungen oder Zahlungen aus Finanzierungsverträgen?*
- *Welche Folgen hat die Anwendbarkeit des COVInsAG auf das Unternehmen (z. B. Aussetzung der Insolvenzantragspflicht/drohende Insolvenzanfechtung der Transaktion)?*

Dabei unterscheidet sich die Financial Due Diligence signifikant von einer Jahresabschlussprüfung. Zu den Unterschieden zählen die Unabhängigkeit der FDD von nationalen oder internationalen Prüfungsstandards, fehlende gesetzliche Regulierung sowie die weiterführende Analyse des Businessplans und des damit einhergehenden größeren Betrachtungszeitraums.

Praxistipp💡: Da Informationen häufig von verschiedenen Verantwortungsbereichen angefordert werden, lohnt es sich einen zentralen Ansprechpartner im Zielunternehmen zu definieren, der die Anfragen sammelt und an die verantwortlichen Stellen im Unternehmen weiterleitet und den Status protokolliert. Als Basis sollten Sie eine vorbereitete Checkliste nutzen, um einen strukturierten Überblick über den aktuellen Stand zu behalten.

Tax Due Diligence

Eine Tax Due Diligence (TDD) ist ein wesentlicher Bestandteil im Rahmen einer Due-Diligence-Prüfung mit dem Ziel der Identifikation steuerlicher Chancen und Risiken der Unternehmensakquisition sowie als Ergebnis die Gewinnung von Erkenntnissen, die die Herleitung einer optimalen steuerrechtlichen Transaktionsstruktur ermöglichen.

Die TDD kann sich entweder allein auf Ertragssteuern konzentrieren oder aber auch die Untersuchung von Sozialabgaben, Abzugssteuern und anderen Steuerarten, wie z. B. der Umsatzsteuer, umfassen. Dabei umfasst die Analyse der TDD mehrere Teilbereiche.

Bei der Prüfung der steuerlichen Würdigung von Sachverhalten in den handelsrechtlichen Jahresabschlüssen der Gesellschaft wird überprüft, ob die steuerliche Rechtsauffassung des Unternehmens mit der der Finanzbehörde zu vereinbaren ist. Im Zweifelsfall kann nämlich durch eine spätere Prüfung der Finanzbehörde eine wesentliche steuerliche Mehrbelastung für das Unternehmen drohen. Aber auch die Verrechnung und andere steuerliche Besonderheiten – speziell bei international agierenden Unternehmen – müssen im Rahmen der TDD analysiert und bewertet werden.

Im Zuge der Coronapandemie sollen bspw. die Anpassung, Stundung oder gar Erstattung von Steuervorauszahlungen und erweiterte Verlustnutzungsmöglichkeiten die Liquiditätssituation der betroffenen Unternehmen verbessern. Ob die Anspruchsvoraussetzungen im konkreten Fall erfüllt sind, sollte im Rahmen einer Tax Due Diligence überprüft werden. Denn ein unberechtigter Antrag stellt eine unrichtige Erklärung gegenüber den Steuerbehörden dar, die im schlechtesten Fall strafrechtliche Konsequenzen für die Geschäftsführung des von COVID-19 betroffenen Unternehmens nach sich zieht.

Es werden außerdem die steuerlichen Risiken in Bezug auf außerplanmäßige Abschreibungen und Umstrukturierungen in der Vergangenheit des Unternehmens analysiert und der Einfluss der Transaktion auf die steuerliche Situation des Unternehmens eingeschätzt:

Praxistipp💡: Eine der wichtigsten Punkte bei inhabergeführten Unternehmen: Werden „verdeckte Gewinne“ ausgeschüttet? Gibt es also Vertragsverhältnisse mit nahestehenden Personen, die in finanzieller Sicht abweichen von Verträgen, die man mit fremden Dritten gemacht hätte? Besprechen Sie daher im Vorfeld einer Tax DD mit Ihrem steuerlichen Berater, ob eine verdeckte Gewinnausschüttung vorliegt. Eine TDD hilft zudem, steuerliche Gestaltungsszenarien zu entwerfen. Es geht darum zu erkennen, wo steuerliche Synergien möglich sind und wo noch Potenziale schlummern, zum Beispiel in der Nutzung von Verlustvorträgen.

Legal Due Diligence

Bei einer Legal Due Diligence (LDD) steht die Aufdeckung von rechtlichen Risiken im Fokus, die sowohl die Transaktion als auch das Unternehmen selbst betreffen und potenzielle Haftungsrisiken für die an der Transaktion beteiligten Parteien bedeuten können. Hierbei kann es ebenso wie bei anderen Arten der Due Diligence passieren, dass sogenannte „Deal Breaker“ aufgedeckt werden, die zum Abbruch des Transaktionsprozesses führen können.

Aufgrund der vielen z.T. temporären Änderungen im Zuge der Coronapandemie spielt die Legal Due Diligence eine zentrale Rolle. Relevant sind hierbei nicht nur die Überprüfung von Verträgen unter COVID-19-Gesichtspunkten, sondern auch arbeits- und wettbewerbsrechtliche Fragestellungen. Bei dieser zeigt sich insbesondere, dass die Legal Due Diligence ebenfalls Einklang in den anderen Bereichen der DD findet.

- *Welche wichtigen Verträge ermöglichen Rücktrittsmöglichkeiten bzw. enthalten Klauseln zu höherer Gewalt (sog. Force Majeure/Change in Law-Klauseln), sodass ein Kündigungsrisiko oder eine Neuverhandlung von Konditionen droht?*
- *Drohen Rechtsstreitigkeiten im Hinblick auf Vertragserfüllung/Auswirkung von Produktions- und Lieferunterbrechungen?*

Drohen Rechtsstreitigkeiten im Hinblick auf Vertragserfüllung/Auswirkungen von Produktions- und Lieferunterbrechungen oder aus der Einstellung oder Reduzierung von Mietzahlungen?

Das Ausmaß einer Legal Due Diligence variiert von Transaktion zu Transaktion und ist maßgeblich abhängig von der juristischen Komplexität des vorliegenden Unternehmens. Besonders bei weitverzweigten und komplexen Unternehmensstrukturen, beispielsweise in Form von Holding-Strukturen, ist eine Legal und Tax Due Diligence unvermeidbar. Aber auch bei riskanten oder stark regulierten Geschäftsmodellen, wie etwa die Beaufsichtigung durch die BaFin bei Kreditinstituten, ist eine ausführliche LDD unerlässlich. Ebenso sollte eine LDD in jedem Fall durchgeführt werden, wenn gewerbliche Schutzrechte einen wichtigen Pfeiler des Geschäftsmodells darstellen.

Zur Prüfung bestehender und potenzieller Rechtsrisiken sollten Sie neben der Führung von Gesprächen mit dem Management und der Rechtsabteilung (sofern vorhanden) auch Rechtsanwaltsbestätigungen einholen oder zumindest eingesetzte Unternehmensanwälte befragen.

Praxistipp💡: In der Regel wird ein Vertragsspiegel ausgehändigt, der die folgenden Punkte enthält:

- Datum des Vertragsabschlusses
- Leistung und Gegenleistung
- Laufzeit
- Kündigungsfrist

Eine rechtliche Bewertung kann oftmals nicht sämtliche Risiken aufdecken oder diese abschließend beurteilen. Deswegen werden sie im Unternehmenskauf-

/Unternehmensverkaufsvertrag oft in Garantiekatalogen aufgelistet. Falls es zu unerwarteten Ereignissen kommt, etwa die als unwahrscheinlich angesehene Gewährleistungsklage eines Kunden, kann der Garantiekatalog den Käufer vor finanziellen Schäden schützen.

Um den besonders durch die Coronapandemie veränderten Anforderungen und Risiken Rechnung zu tragen, gibt es unterschiedliche Möglichkeiten, um Risiken vorzubeugen. Hierzu gehört u. a. die MAC-Klausel. „MAC“ steht für „Material Adverse Change“ und bezeichnet eine Klausel, welche dem Käufer ein Rücktrittsrecht zuspricht, sollten die Kennzahlen des Zielunternehmens in dem Zeitraum zwischen Signing und Closing schwerwiegend beeinträchtigt werden. Diese MAC-Klauseln können sich auf negative Veränderungen grundsätzlicher Art, der Branche oder des Zielunternehmens individuell beziehen.

Natürlich ist es von Vorteil möglichst viele Garantien und Zusicherungen mit in den Kaufvertrag aufzunehmen und somit Unsicherheiten und Risiken abzubauen. Doch was passiert, wenn die Haftung für einen bestimmten Vertragsbestandteil übernommen werden muss? Hierfür sind W&I (Warranty and Indemnity) Versicherungen eine Option, mit der sich sowohl Käufer als auch Verkäufer absichern können.

ESG Due Diligence

Vor dem Hintergrund neuer Nachhaltigkeitsgesetzgebung, wie etwa des 2019 verkündeten European Green Deal und des weltweit wachsenden Anlagevermögens, bei dem Kriterien der Nachhaltigkeit beachtet werden, werden ESG-Kriterien auch bei M&A-Transaktionen immer relevanter und können durchaus den Kauf- bzw. Verkaufspreis bedeutend beeinflussen oder auch zu einem Abbruch der Verhandlungen führen. Konsequenterweise stellt sich die Frage, ob eine klassische Legal Due Diligence daher noch ausreichend ist oder eine ESG Due Diligence nicht nur sinnvoll, sondern gegebenenfalls auch notwendig ist, sowie welche Bedeutung Nachhaltigkeitsthemen und die sogenannten ESG-Kriterien einnehmen sollten.

Da jedoch z.Z. noch keine einheitlichen internationalen Regelungsstandards existieren, ist es umso wichtiger, mögliche Alleinstellungsmerkmale oder „Deal Breaker“ bei einer Transaktion sorgfältig zu analysieren. Aus diesem Grund lohnt es sich immer häufiger diese Merkmale im Rahmen einer eigenen Due Diligence, der sogenannten ESG Due Diligence aufzunehmen.

Mögliche Vorteile einer ESG Due Diligence liegen in der Aufdeckung von Reputationsrisiken, der Identifikation von (künftigen) Haftungsrisiken, der Ermittlung sowie möglicher Quantifizierung von Wertsteigerungspotenzialen und schlussendlich daraus resultierenden Kosten, die nach der Akquisition des Targets anfallen könnten.

Eine Environmental Due Diligence liefert belastbare Informationen und Aussagen zum aktuellen Stand der Einhaltung von Umweltvorschriften und des Umwelthaftungsrechts. Darüber hinaus werden Kosten für die Beseitigung von Umweltrisiken wie Altlasten, Bodenverunreinigungen, Gefahrenstoffe oder Emissionen festgestellt. Da diese Aspekte hohe

Kostenrisiken bergen oder sich gar zu „Deal Breakern“ entwickeln können, ist eine ESG DD besonders bei Industrie- und Gewerbestandorten sowie bei Immobilienobjekten essenziell.

In dem Bereich „Social“ werden alle Aspekte hinsichtlich des Umgangs des Unternehmens mit Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten und weiteren Personen, die direkt oder indirekt durch das Unternehmen beeinflusst werden (sogenannte „Stakeholder“), subsumiert. Relevante Fragestellungen beziehen sich häufig auf die Ausgestaltung und Kontrolle der Lieferkette und die Einhaltung aller nationalen und internationalen Vorschriften insbesondere hinsichtlich Menschenrechten und Arbeitssicherheit.

Von 2023 an gilt in Deutschland für Unternehmen mit mehr als 3.000 Mitarbeitern ein Lieferkettengesetz, auf das sich die betroffenen Firmen vorbereiten müssen. Es schreibt eine Verantwortung der Unternehmen entlang der gesamten Lieferkette vor: Bei Verstößen gegen bestimmte Menschenrechts- und Umweltstandards müssen die Unternehmen handeln. Nach einem Jahr Einführungsphase soll das Gesetz dann ab dem 1. Januar 2024 auf Unternehmen mit mehr als 1.000 Arbeitnehmer ausgeweitet werden. Dabei ist zu erwarten, dass die adressierten Großunternehmen ihre gesetzlich auferlegten Sorgfaltspflichten an ihre Lieferanten weitergeben werden. Kleinere Unternehmen werden künftig also – ohne selbst Normadressat zu sein – ebenfalls vom „Dunstkreis“ des Lieferkettengesetzes erfasst werden.

Während im Bereich Environment meist tatsächliche Transformations- und/oder Strafkosten die größte Rolle spielen, kann eine Nichtbeachtung von sozialen Aspekten eher zu schwerwiegenderen Reputationsschäden oder entgangenen Gewinnen bzw. verlorenen Marktanteilen führen und können somit den „Goodwill“ des Unternehmens schädigen.

Der Teilbereich Governance beschreibt im Allgemeinen die Qualität, Effektivität und Effizienz der Unternehmensführung, der organisatorischen Ausgestaltung und das ethische Verhalten des Unternehmens. Darüber hinaus wird die Interaktion des Unternehmens gegenüber staatlichen und anderen Organisationen untersucht und bewertet.

Nur eine vollständige ESG Due Diligence kann ein vollumfassendes Bild über Umfang und Ausgestaltung der Nachhaltigkeit eines Unternehmens geben.

Auch wenn die Durchführung einer ESG Due Diligence sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer vorteilhaft sein kann, ist eine solche in der M&A-Praxis aktuell noch nicht Marktstandard. Ein Grund hierfür mögen auch die damit verbundenen zusätzlichen Kosten sein. Es ist aber zu beobachten, dass sich die ESG Due Diligence immer mehr etablieren wird, sobald Gesetzesinitiativen auf nationaler und EU-Ebene umgesetzt werden und dadurch der kommerzielle und rechtliche Mehrwert einer ESG Due Diligence für die Marktteilnehmer prominenter wird. Bei denjenigen Stakeholdern, die Nachhaltigkeitsaspekte bereits jetzt verstärkt in ihre Entscheidungsprozesse einfließen lassen, ist dies längst der Fall. Stellt der Verkäufer im Rahmen einer ESG Vendor Due Diligence Verbesserungsbedarf fest, kann er, bevor er das Unternehmen oder Unternehmensteile am Markt zum Verkauf anbietet, „die Braut aufhübschen“ und somit ggf. einen höheren Kaufpreis rechtfertigen. Auch aus Käufersicht werden Investoren zunehmend in der Lage sein, vergleichbare Kennzahlen z. B. zum CO2-Fußabdruck zu erstellen, und zwar über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg und die gewonnenen Informationen in die Kaufentscheidung miteinbeziehen.

Praxistipp  Nicht jedes Unternehmen ist gleichermaßen ESG-relevanten Risiken ausgesetzt. Im Rahmen einer ESG Vendor Due Diligence ist beispielsweise zusätzlich das erwartete „Buyer-Universe“ zu berücksichtigen. Wenn Banken, Versicherungen, Fonds und weitere regulierte Finanzmarkakteure als Käufer in Betracht kommen, sollte die ESG Due Diligence umfangreicher ausfallen. Schon jetzt gibt es junge Unternehmen, die es sich zum Ziel gesetzt haben mithilfe von technologischen Lösungen den ökologischen Fußabdruck von Unternehmen transparenter zu machen. Aus diesem Grund eignet sich die Checkliste von DealCircle vor allem lediglich als erste Orientierung, sollte aber nicht als vollständig erachtet werden.

IT / Tech Due Diligence

Die Digitalisierung und Trends wie „Datafication“ rütteln an altbewährten Geschäftsmodellen und verändern ganze Industrielandschaften. Eine Due Diligence im Rahmen eines Unternehmenskaufs oder -verkaufs sollte somit mittlerweile auch immer die Einbeziehung der IT-Infrastruktur (IT Due Diligence oder Tech Due Diligence) vorsehen.

Ein wesentlicher Faktor in der IT Due Diligence ist, welche Pläne der Käufer für das zum Verkauf stehende Unternehmen hat. So ist die Beurteilung grundlegend unterschiedlich durchzuführen, wenn die IT des erworbenen Unternehmens weiterhin genutzt werden soll, als wenn nach dem Erwerb eine Migration auf ein einheitliches System erfolgen soll. Im Gegenzug muss bei einem Carve-Out eines Konzernunternehmens aus einem bestehenden Konzernverbund der Aufbau einer neuen IT-Landschaft in Betracht gezogen werden.

In der Praxis werden die technischen Aspekte meist in einer Commercial DD mitbehandelt, die für eine fundierte Einschätzung nicht ausreicht. Die Durchführung einer IT Due Diligence ist insbesondere wichtig, wenn die IT das Geschäftsmodell wesentlich beeinflusst oder sogar die Grundlage für dieses bildet. Das ist z. B. bei E-Commerce oder Plattform-Anbietern der Fall. Man stelle sich die Kosten für einen 24-stündigen Ausfall bei Amazon, Facebook oder Google vor.

Dabei müssen die vorhandene IT und die Datenschutzorganisation (IT Compliance) eines Unternehmens systematisch aufgenommen und beurteilt werden. Weiterhin hat die IT Due Diligence zum Ziel, den Wert und den strategischen Nutzen aufzuzeigen, den die IT für das Unternehmen hat. Dabei werden die Risiken und Potenziale der vorhandenen IT vor und nach einer Transaktion beurteilt.

Die erfolgreiche Zusammenführung der IT-Anwendungen beziehungsweise der zugehörigen Datenbestände ist ein wichtiger Erfolgsfaktor bei Unternehmenstransaktionen. Doch die Migration von Daten auf ein anderes IT-System ist mit erheblichem organisatorischem und technischem Aufwand verbunden. Unabhängig von der Branche scheitern daher bis zu 60 Prozent der Fusionen. Oft liegt dies auch daran, dass die IT-Systeme und IT-Prozesse nicht in

Einklang gebracht werden können oder bei Unternehmensabspaltungen oft die Trennung der IT-Infrastruktur nur mit unverhältnismäßig großem Aufwand zu realisieren ist.

Praxistipp💡: Vor allem im Falle von Softwareunternehmen oder Unternehmen, deren IT-Struktur unabdinglich für die Geschäftsprozesse sind, ist es sinnvoll dedizierte Spezialisten mit ausgeprägtem Fachwissen heranzuziehen. In diesem Fall sollten die Prüfenden selbst über Wissen auf CTO-Level verfügen, um Schwächen und Risiken aufdecken zu können

Weitere Arten der Due Diligence

Neben den bereits genannten Arten der Due Diligence Prüfung existieren vereinzelt bzw. je nach Einzelfall weitere Arten und Unterkategorien der Due Diligence. Häufig werden diese auch als Teil der oben genannten Disziplinen durchgeführt. Diese Bereiche sind meistens sehr individuell.

Darunter fallen u. a. folgende Bereiche:

- Operational Due Diligence: Prüfung der operativen Mittel des Zielunternehmens sowie dessen Wertsteigerungspotenzial
- HR Due Diligence: Prüfung der Humanressourcen des Unternehmens
 - Organisational Due Diligence: Analyse der Organisationsstruktur des Zielunternehmens
 - Psychological Due Diligence: Prüfung der Mitarbeiterkompetenz für Positionen im Unternehmen
 - Communication Due Diligence: Analyse des wirtschaftlichen Umfeldes
- IPR Due Diligence: Prüfung von bestimmten Rechten wie Patenten und Copyrights
- Real Estate Due Diligence: (Risiko-)Prüfung bei einer Immobilie als Teil einer Transaktion

Und jetzt?

Wir hoffen, dieser Best Practice Guide hat Ihnen einen hilfreichen Überblick über die Bestandteile einer Due Diligence gegeben.

Sprechen Sie uns gerne an und erhalten Sie ein Excel Template, mit den wesentlichen Informationen, die für eine aussagekräftige Due Diligence benötigt werden.

Sprechen Sie uns an:

Kai Hesselmann

Managing Partner

Nicolas Westphalen

Project Manager

Tel.: +49 170 7680 874

kai.hesselmann@dealcircle.com

Tel.: +49 174 2470100

nicolas.westphalen@dealcircle.com