

Eine Due Diligence-Untersuchung ist eine mit «gebotener Sorgfalt» durchgeführte Risikoprüfung im Rahmen eines Firmenkaufes. Sie hat zum Ziel, die Chancen und Risiken beim Kauf eines Unternehmens systematisch zu identifizieren und dadurch eine getroffene Kauf- oder Verkaufsentscheidung abzusichern. Der Verkäufer möchte (für sein Lebenswerk) einen möglichst guten Preis erzielen und der Käufer möchte vor dem Kauf einen möglichst tiefen Einblick in die Firma erhalten.

## Due Diligence bei Firmentransaktionen

### STRATEGISCHE FRAGEN

Ein Investor (Privatperson oder Firma) der vertikal oder horizontal expandieren will, stellt sich die Frage, was er mit der zu kaufenden Firma erreichen will:

- Wachstum
- neue oder ergänzende Märkte
- Optimierung von Einkauf / Vertrieb / Logistik
- Erweiterung F&E / Patente / Wissen
- innovative, bessere, ergänzende Produkte
- gut ausgebildetes Personal, Fachspezialisten
- höhere Rendite

Ebenso stellen sich für den Verkäufer strategische Fragen. Zum Beispiel kann ein Verkauf rein zur Schaffung von Liquidität erfolgen oder zur Sicherstellung einer Nachfolgeregelung.

### PHASENWEISES VORGEHEN

Erst wenn die strategischen Fragen geklärt sind, sollte mit der eigentlichen Due Diligence begonnen werden. Bei positivem Ergebnis der Untersuchung folgt die Phase der Preisfindung und der Vertragsgestaltung.

Sinn	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Macht der Kauf Sinn?</li> <li>• Ist es die richtige Firma</li> <li>• Gibt es Synergien</li> </ul>
Dealbreaker	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Risiken, welche die Transaktion gefährden</li> <li>• Finanzen / Steuern / Recht / kommerzielle Aspekte</li> </ul>
Transaktion	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Finanzierung</li> <li>• Vertragsgestaltung</li> </ul>

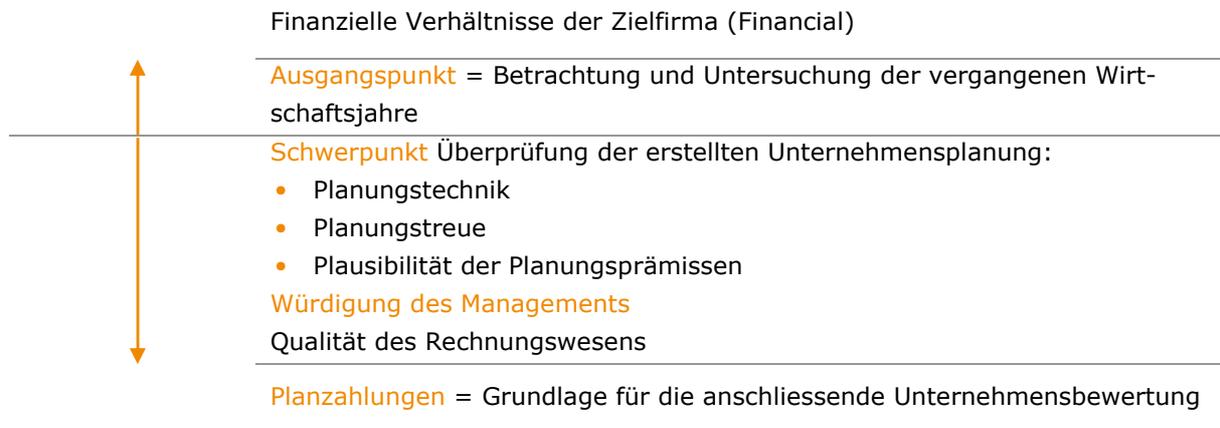
### Unabhängig und objektiv

Eine Due Diligence ist vorzugsweise unter Einbezug einer neutralen Stelle durchzuführen. So können Preiserwartungen von Käufer und Verkäufer in einem realistischen Rahmen gehalten und durch eine objektive Sichtweise die oft vorhandene Emotionalität während der Transaktion verhindert werden.

Die vier Teilbereiche Finanzen, Steuern, Recht sowie weitere betriebswirtschaftliche Untersuchungen, werden bei einer Due Diligence grundsätzlich unterschieden. Je nach Situation werden betriebsinterne oder externe Spezialisten beigezogen.



**Finanzen** Die vergangenen Wirtschaftsjahre bilden den Ausgangspunkt der Financial Due Diligence. Den Kern bildet jedoch die Planungsrechnung



**Bei den Steuern** werden sämtliche Risiken der Vergangenheit (Bundessteuer, Staats- und Gemeindesteuern, Mehrwertsteuern, Stempelsteuern, etc.) identifiziert und die Transaktion steuerlich beurteilt und optimiert.

**Der rechtliche Teil** beinhaltet die Untersuchung der rechtlichen Rahmenbedingungen und der Haftungs- und Gewährleistungsrisiken sowie auch die Gestaltung und Ausarbeitung der Unternehmenskaufverträge.

#### Prüffelder / Dealbreakers

Die folgenden Prüffelder werden abgedeckt: Vermögen, Ertrag, Kosten, Cashflow, Liquidität, Eigenkapital, Fremdkapital, Finanzierungsstruktur, steuerliche Einflussfaktoren, Strategie, Marktstellung (nicht abschliessend).

In der Regel werden die 2 bis 5 vergangenen Geschäftsjahre sowie die 1 bis 3 zukünftigen geplanten Jahre auf Fallstricke (Dealbreakers) untersucht. Dies können beispielsweise versteckte Altlasten oder auch unrealistische Prognosen sein. Wichtig ist, solche Fallstricke bereits früh zu erkennen um den ganzen Prozess wenn nötig bereits in der Anfangsphase abzurechnen.

#### Abwicklung der Due Diligence

Zur Abwicklung einer effizienten und effektiven Due Diligence ist die Verwendung von standardisierten Checklisten unumgänglich. Jedoch ist es wichtig die Due Diligence auf die jeweilige Situation anzupassen um die vorhandenen Ressourcen möglichst zielgerichtet einsetzen zu können. Wir verfügen über mehrjährige Erfahrung um Ihnen eine massgeschneiderte Due Diligence anbieten zu können und unsere Analysen und Berichterstattung auf Ihre Bedürfnisse auszurichten.

SEFID erbringt für Sie die folgenden **Dienstleistungen**:

##### Für Firmenkäufer

- Durchführung / Unterstützung der Due Diligence
- Erstellen eines detaillierten Berichtes
- Beurteilung des Kaufpreises

##### Für Firmenkäufer

- Unterstützung bei der Erstellung einer Verkaufsdokumentation, der Finanz- und Businesspläne
- Aufarbeiten aller für die Due Diligence wesentlichen Geschäftsdokumente
- Vorbereitung der Due Diligence Unterlagen in Papierform oder elektronisch für den Datenraum
- Erstellen einer Unternehmensbewertung

Für weitergehende Informationen steht Ihnen Arthur Exer ([arthur.exer@sefid.ch](mailto:arthur.exer@sefid.ch)) zur Verfügung.