

## Pre-Sale Due Diligence

# Optimale Vorbereitung des Unternehmensverkaufs

## Stärken des Unternehmens erkennen, Schwächen aufdecken & bearbeiten, Verhandlungspositionen stärken und Wertvorstellungen durchsetzen.

### Hintergrund

Die meisten Unternehmen trifft ein Verkaufsangebot unvorbereitet, und auch in vielen Verkaufsprozessen kommt die gründliche Vorbereitung viel zu kurz. Damit verschenken Unternehmen nicht nur bessere Verhandlungspositionen und höhere Bewertungen unentdeckter Assets, sondern riskieren auch unerwünschte Überraschungen bei der detaillierten Prüfung des Kaufinteressenten. Eine Pre-Sale Due Diligence kann Unternehmen hiervor bewahren.

Die rein interne Pre-Sale Due Diligence ist immer dann sinnvoll, wenn sich Unternehmen gezielt auf bevorstehende Transaktionen vorbereiten wollen. Ob im Rahmen einer Unternehmensveräußerung, der Planung einer Nachfolge, eines Management Buy-outs oder einer Beteiligung von Investoren – immer ist dies eine geeignete Maßnahme, um klassische Problemfälle zu vermeiden:

- Unklare strategische Positionierung
- Schwer verständliches Geschäftsmodell
- Unzureichende oder inkonsistente Business- und Finanzplanungen
- Schwächen in Organisation und Management
- Unplausible Vertriebsstrategien und Umsatzforecasts
- Unentdeckte steuerliche Risiken
- Fehlende Verträge und rechtliche Gefahren
- Schwer nachvollziehbare Gesellschafter- oder Unternehmensstrukturen
- Unvollständige DD-Unterlagen
- Abgabe falscher Informationen

Neben der Vermeidung dieser Schwächen, die von Käufern genutzt werden, um Risiken besonders hervorzuheben und Bewertungen zu reduzieren, steht aber auch die Identifikation relevanter Werttreiber im Fokus einer Pre-Sale Due Diligence.

### Projektteam

Die Durchführung dieser Prüfung und Analyse aus Sicht des Käufers erfordert zwangsläufig ein hochqualifiziertes Team unterschiedlichster Experten: Corporate Finance Advisor, Steuerberater und Rechtsanwälte mit entsprechender Branchenerfahrung. Neben den eigenen Consultants stellt eventurecat hierfür ein individuell auf das Unternehmen ausgerichtete Team auch aus dem Kreis seiner Kooperationspartner aus dem Bereich Tax & Legal für Sie zusammen.

### Nutzen

Der Verkäufer kann mit einer detaillierten Vorbereitung nicht nur seine Verhandlungspositionen optimieren, sondern auch für einen problemlosen Ablauf der Käufer-Due Diligence sorgen:

- Identifikation möglicher Deal-Breaker
- Professionelle DD-Unterlagen
- Klare Herausstellung eigener Stärken
- Identifikation und Beseitigung rechtlicher Lücken
- Eigene Bewertung und Vermeidung steuerlicher Risiken
- Zeitgewinn zur Beseitigung von Inkonsistenzen
- Festigung der Position bei Kaufpreisverhandlungen
- Betrachtung aus Sicht des Interessenten
- Verkürzung der DD und Vermeidung von Abbruchssituationen
- Aktiver Hinweis auf zu erwartende Synergien
- Eigene Vorstellungen für die Transaktionsstruktur (Asset oder Share Deal)

Gerade im Hinblick auf das Zusammentreffen mit professionellen M&A-Abteilungen und erfahrenen DD-Experten ist das Unternehmen dann entsprechend gut vorbereitet.

### Zielgruppe

Unternehmer, Vorstände, Geschäftsführer, kaufmännisch Verantwortliche und Gesellschafter von ICT-, Internet- und Games-Unternehmen.

### Kosten

Die Abrechnung erfolgt nach Aufwand im Rahmen eines entsprechenden Beratungsvertrages, der auch eine detaillierte Angabe der unter Berücksichtigung der individuellen Situation erwarteten Prüfungsumfänge beinhaltet.

### Ablauf und Ort

Nach Durchführung eines Kick-off-Termins, der Anforderung erforderlicher Unterlagen und Durchführung einiger weniger Gespräche kann das Projektteam diskret und auf Wunsch auch außerhalb des Unternehmens die Pre-Sale Due Diligence weitestgehend selbstständig durchführen, ohne den operativen Betrieb zu stören.

# Inhalte der Pre-Sale Due Diligence

<b>Vorbereitung</b>	<b>Organisatorische Vorbereitung</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Vorgabe einer DD-Struktur</li> <li>■ Unterstützung bei der Aufbereitung der Daten</li> <li>■ Vorbereitung der Unterlagen für einen Data Room</li> </ul>
<b>Strategy</b>	<b>Pre-Strategic Due Diligence</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Generelle Unternehmenspositionierung</li> <li>■ Unternehmens-Roadmap und Strategie</li> <li>■ SWOT-Analyse</li> <li>■ Erwartete Synergien</li> </ul>
<b>Products &amp; Technology</b>	<b>Pre-Product und Technical Due Diligence</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Produkte und Dienstleistungen</li> <li>■ Technologie</li> <li>■ Know-how Assets</li> </ul>
<b>Market &amp; Business</b>	<b>Pre-Commercial und Market Due Diligence</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Businessplan</li> <li>■ Marktvalidierung</li> <li>■ Wettbewerbsvergleich</li> <li>■ Kunden und Lieferanten</li> <li>■ Vertriebsstrategie &amp; Umsatzplanung</li> </ul>
<b>Organisation &amp; HR</b>	<b>Pre-Organizational, Human Resources &amp; Management Due Diligence</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Organisation</li> <li>■ Abläufe und Prozesse</li> <li>■ Infrastruktur</li> <li>■ Schlüsselpersonen</li> <li>■ Management</li> </ul>
<b>Financial &amp; Tax</b>	<b>Pre-Financial und Tax Due Diligence</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Finanzplanung</li> <li>■ Rechnungslegung und Jahresabschlüsse</li> <li>■ Steuerfolgen und -risiken</li> </ul>
<b>Legal</b>	<b>Pre-Legal Due Diligence</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Gesellschaftsrechtliche Prüfung</li> <li>■ Intellectual Property Rights / Copyrights / Trademarks</li> <li>■ Verträge und Haftungsrisiken</li> </ul>
<b>Report</b>	<b>Pre-Sale Due Diligence Report</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Struktur der Unterlagen</li> <li>■ Überblick über die Ergebnisse</li> <li>■ Erklärung möglicher Risiken</li> <li>■ Erläuterung der Werttreiber</li> <li>■ Handlungsempfehlungen</li> </ul>