

**DU, WIR
& UNSER
NETZWERK
SO GEHT
GRÜNDEN!**

#30jahrebpw

**BPW
2025**

w w w . b - p - w . d e

BPW 2025

Seminarprogramm Berlin



Unternehmensnachfolge

Recht und Steuern

Due Diligence

Due Diligence

Referent:

Dipl.-Kfm. Dr. Joachim Feske

Wirtschaftsprüfer-Steuerberater

Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV eV)

Zertifizierter Testamentsvollstrecker (AGT eV)

Viele Grüße aus dem Dealroom

Liebe BPW-Teilnehmer/innen,

leider kann ich heute nicht wie geplant mit Ihnen über die Due Diligence sprechen, weil ich genau gleichzeitig einen wichtigen Verhandlungstermin bei einem Anteilsverkauf habe – M&A ist häufig sehr zeitkritisch und nicht immer weit im Voraus planbar. Ich freue mich aber, dass Herr Dr. Feske Ihnen aus seinen Erfahrungen aus etlichen Due-Diligence-Prozessen als WP und StB berichten und spannende Einblicke geben kann.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg und Erkenntnisgewinn!

Holger Wassermann



Ausgangssituation

- Es ist ein Unternehmen vorhanden, das übernommen werden soll.
- Es gibt Ziele, die potentielle Übernahmeinteressierte mit dem Unternehmen verwirklichen möchten.
- Die Vertragsparteien sind nicht miteinander verwandt.

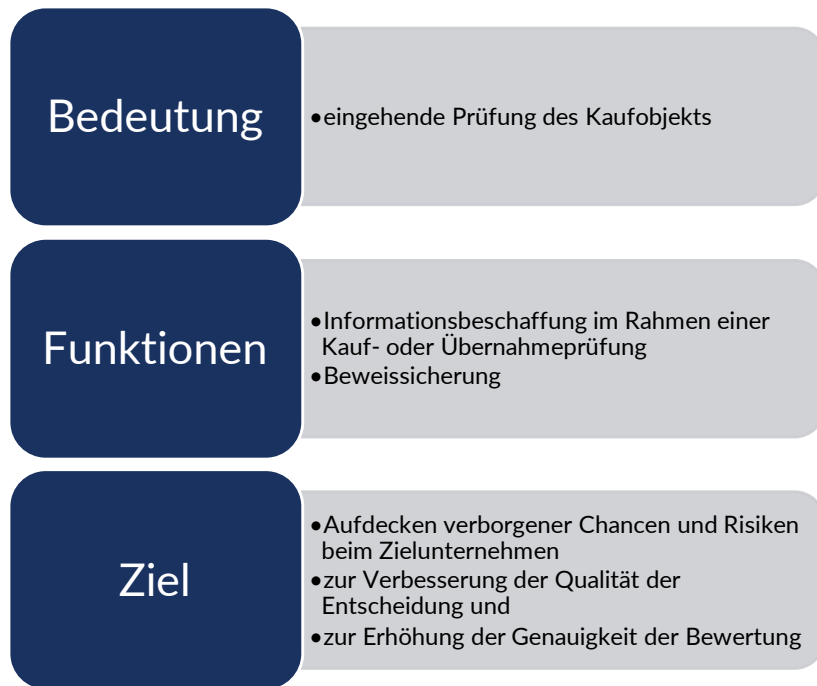
Grundsätzliche Fragestellungen beim Unternehmenskauf

- Was ist rechtlich zu beachten?
- Welche Hauptverträge müssen geschlossen werden?
- Welche Vertragsinhalte sind besonders wichtig?
- Welche rechtlichen Gestaltungsmöglichkeiten kommen in Frage?
- Was ist steuerrechtlich zu beachten?
- Welche steuerrechtlichen Auswirkungen haben unterschiedliche Gestaltungsvarianten?

Vorgehensweise: Entwicklung eines Übernahmeplanes

- Erstellung eines Lagebildes bezüglich des zu übernehmenden Unternehmens
- Hier müssen sehr präzise und vollständig alle Parameter und Fakten herausgearbeitet werden, die zur Beschreibung der Ausgangssituation relevant sind (Chancen und Risiken).
- Zur Entwicklung von Handlungsstrategien ist es unverzichtbar, die Ausgangssituation zu kennen.
- Aktivierung und Befüllung eines digitalen Datenraumes

Im Verkehr erforderliche Sorgfalt



- Die gewissenhafte Prüfung des Unternehmens durch den potenziellen Erwerber (im Engl. Due Diligence, kurz DD) ist ein wesentlicher Schritt im Verkaufsprozess.
- Der Verkäufer hat dafür alle Informationen bereitzustellen, die für den Wert relevant sein könnten.
- Die Bereitstellung dieser Daten erfolgt in einem sog. Datenraum (im Engl. Data Room), der heutzutage häufig virtuell bereitgestellt (im Engl. Virtual Data Room, kurz VDR).

Der Datenraum

In einem Datenraum werden bei einer M&A Transaktion alle notwendigen und vertraulichen Dokumente aufbewahrt und bearbeitet. Ein virtueller Datenraum (VDR) oder ein virtueller Datenraumservice, ist nichts anderes als ein digitaler Datenraum oder ein Datenraum online, der es den Nutzern erlaubt, diese Dokumente mithilfe einer Software-Applikation im Internet zugänglich zu machen und diese online zu bearbeiten. Der digitale Raum ermöglicht es die Due Diligence in diesem Datenraum bei M&A Transaktion durchzuführen.



Bild: www.freepik.com



Bild: www.freepik.com

iDeals

BRAINLOOP

onehub

imprima

FIRMEX

ss&c

INTRA
LINKS

Drooms

box

Einordnung in den M&A-Prozess

Wie läuft eine DD ab?

Verkäufer	Phase	Käufer
- Sammlung und Vorbereitung aller benötigten Unterlagen - Erstellung und Bereitstellung eines Datenraums - Ggf. Information und Vorbereitung von Managern und Mitarbeitern in Schlüsselpositionen	Vorbereitung	- Planung von Zielen und Umfang der DD, Zeitplan, DD-Team - Informationsanforderung
- Vergabe von Zugriffsrechten - Q&A-Antworten	Durchführung/ Datenraum	- Sichtung und Überprüfung der Unterlagen durch das DD-Team - Q&A-Fragen
Durchführung/ real <i>Betriebsbesichtigungen, ggf. Management-Meetings, ggf. Gespräche mit Mitarbeitern in Schlüsselpositionen</i>		
Ggf. Sicherung des Datenraums und der Q&A als Anlage zum Kaufvertrag	Nachbereitung	- Bewertung von Risiken, Synergien - Erstellung DD-Bericht - Bewertung - Vorbereitung Binding Offer

Hinweis: Kosten

- Bis zur DD sind für den Käufer i.d.R. praktisch noch keine Kosten angefallen.
- Für eine sinnvolle Durchführung der DD sind meistens Experten hinzuziehen, so dass hier nun mit Kosten im vier- bis fünfstelligen Bereich zu rechnen ist.
- Dabei ist zu beachten:
 - Die Kosten für die DD fallen VOR der Verhandlung an, also auch dann, wenn es gar nicht zu einem Kauf kommt.
 - Die Kosten fallen auch vor der Finanzierungszusage an. D.h., die Kosten der DD sind i.d.R. durch die Eigenmittel zu decken.

Analyse der Ausgangssituation

- Legal Due Diligence (Recht)
- Tax Due Diligence (Steuern)
- Financial Due Diligence (Jahresabschlüsse, Rechnungswesen)
- Technical Due Diligence (Technik, Produktion)
- Commercial Due Diligence (Zukunftsfähigkeit)
- HR Due Diligence (walking assets)
- IT Due Diligence

Due Diligence

Spezielle Formen

Neben den funktionalen Formen der DD werden noch verschiedene andere Unterscheidungen verwendet.

Red Flag DD

- Gezielte Suche nach definierten Dealbreakern

Vendor DD

- Prüfung durch den Verkäufer selbst (zur Vorbereitung)

Legal Due Diligence

Legal Due Diligence / gründliche Durchsicht Beispiel für Checkliste:

1. Handelsregister-Auszug
2. Gesellschaftsverträge (alte und neue Verträge bzw. gesamte Urkundenkette)
3. Gesellschafterliste
4. Anteilseigner-Struktur der letzten Jahre
5. Unterlagen über Optionen, Bezugsrechte oder sonstige Rechte am Kapital der Gesellschaft, sofern vorhanden
6. Gesellschafterbeschlüsse und Protokolle der Gesellschafterversammlungen sowie Beschlüsse und Protokolle von Beiräten/ Aufsichtsräten der letzten drei Jahre
7. Unterlagen über alle Beteiligungen (Mehrheitsbeteiligungen, stille Gesellschafter, Joint Venture)

Legal Due Diligence

8. Verträge oder Absichtserklärungen zu Zusammenschlüssen, Verschmelzungen, Umstrukturierungen, Ausgliederungen
9. Unternehmenskaufverträge
10. Verträge und andere Vereinbarungen mit verbundenen Unternehmen
11. Gesellschaftsvereinbarungen inkl. Gewinnbeteiligungen, Optionen und anderen Nebenvereinbarungen
12. Beteiligungen der Geschäftsführer / Gesellschafter an Dritten Unternehmen
13. Geschäftsführerverträge und Geschäftsordnungen für die Geschäftsführer
14. Handlungsvollmachten und erteilte Prokuren (mit Angabe der Art der Prokuren – Einzel-, Gesamtprokura)
15. Miet- und Pachtverträge für Gebäude, Grundstücke sowie Betriebe/Betriebsteile

Legal Due Diligence

- 16. Kopien aller noch nicht erfüllten Verträge über Erwerb oder Verfügung über Grundstücke (oder grundstücksgleiche Rechte einschl. Bestellung von Erbbaurechten)
- 17. Übersicht über Miet- und Leasingverträge über bewegliche Sachen (z.B. Telefone, Kfz etc.)
- 18. Wartungsverträge über bewegliche Sachen (z.B. Telefone, EDV)

Legal Due Diligence

- 19. Leasingverträge über Gegenstände die, wären sie bilanziert, im Anlage- oder Umlaufvermögen zu bilanzieren wären
- 20. Verträge oder sonstige Verpflichtungen außerhalb des gewöhnlichen Geschäftsverkehrs, aus denen sich für die Gesellschaft Verpflichtungen von mehr als z.B. 20.000 EUR ergeben
- 21. Arbeitsverträge (Standardarbeitsvertrag, Verträge der Führungskräfte)
- 22. Aufhebungsvereinbarungen und Kündigungen der letzten 12 Monate
- 23. Anhängige, in den letzten 24 Monaten abgeschlossene und drohende Kündigungsschutzprozesse
- 24. Verträge mit allen freien Mitarbeitern
- 25. Pensionsverpflichtungen, ggfs. mit versicherungsmathematischem Gutachten

Legal Due Diligence

- 26. Betriebsvereinbarungen (Arbeitszeitregelungen, Gehaltsregelungen), Tarifverträge
- 27. Für den Geschäftsbetrieb relevante Erlaubnisse, Freigaben
- 28. Versicherungen
- 29. Auflistung aller Berater (der letzten 5 Jahre)
- 30. Lieferverträge mit Kunden
- 31. Lieferverträge mit Lieferanten
- 32. Alle Aktiv- und Passivprozesse sowie nicht gerichtlich anhängige Verfahren, die jedoch anwaltlich betreut werden
- 33. Außergerichtlich geltend gemachte Gewährleistungs-, Produkthaftungs- und Schadensersatzansprüche sowie drohende Rechtsstreitigkeiten

Legal Due Diligence

- 34. Risiken aus Produkthaftung und Vorkehrungen dagegen
- 35. eigene gewerbliche Schutzrechte (Patente, Warenzeichen, Geschmacksmuster)
- 36. Wettbewerbsbeschränkende Vereinbarungen und Wettbewerbsverbote oder Beschränkungen zu Lasten der Gesellschaft
- 37. Lizenzen zur Nutzung fremder gewerblicher Schutzrechte
- 38. Urheberrechte der Gesellschaft (feststellbar und/oder eingetragen)
- 39. Handelsnamen und Geschäftsbezeichnungen der Gesellschaft
- 40. Lizenzen für gewerbliche Schutzrechte oder Know-how, bei denen die Gesellschaft Lizenz-Geber ist

Legal Due Diligence

- 41. Darstellung aller anhängigen bzw. drohenden Verletzungsverfahren, die von der Gesellschaft oder gegen sie innerhalb der letzten fünf Jahre eröffnet wurden
- 42. Standardformulare der Gesellschaft: AGBs, Standardverträge, Bestellformulare, Rechnungen
- 43. Grundbuchauszüge der Grundstücke, die Ihnen oder Familienmitgliedern gehören und betrieblich genutzt werden.

Tax and Financial Due Diligence

Bilanzierung und Steuern (Financial and Tax Due Diligence)

1. Steuer- und –Handelsbilanzen mindestens der letzten 5 Jahre
2. Berichte des Wirtschaftsprüfers/ Steuerberaters an das Management
3. Monats- und Quartalszahlen des laufenden Geschäftsjahres im Vergleich zum jeweiligen Monat des Vorjahres
4. Nachvollziehbare Bereinigung der vorgelegten Abschlüsse und außerordentliche Größen
5. Finanzplanungen, Budgetierungen, Erläuterungen von Soll/ Ist-Abweichungen
6. Bilanzierungs- und Bewertungsrichtlinien, sofern nicht aus den Bilanzen ersichtlich
7. Steuererklärungen und Steuerbescheide der letzten 5 Jahre
8. Berichte und Ergebnisse der letzten Betriebsprüfung

Tax and Financial Due Diligence

9. Steuerzahlungen und Steuererstattungen der letzten drei Jahre
10. Darstellung der Bewegungen im Eigenkapital (Ausschüttung, Thesaurierung, Versteuerung)
11. Erläuterungen von Intercompany-Beziehungen Firmenstruktur
12. Cash-Flow-Rechnungen, soweit sie nicht aus den Abschlüssen hervorgehen
13. Anlagenverzeichnis (soweit nicht im Jahresabschluss in ausreichender Form enthalten)
14. Ergebnisse der Inventur des letzten Jahres inklusive Vorschriften zur Bewertung des Vorratsvermögens
15. Darstellung der Veränderungen des Vorratsvermögens über die letzten drei Jahre
16. Besonderheiten zur Entwicklung des Vorratsvermögens
17. Erläuterungen zur Ermittlung und Verbuchung von Bestandsveränderungen

Tax and Financial Due Diligence

18. Darstellung von Abwertungen und Abschreibungen im Anlage- und Umlaufvermögen
19. Analyse der Rückstellungen
20. Altersstruktur der Forderungen, Bewertung von Forderungen, Forderungsmanagement
21. Darstellung der sonstigen Vermögensgegenstände
22. Liste der Top-10 Schuldner
23. Forderungsausfälle der letzten 3 Jahre
24. Darstellung der Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen sowie sonst. Verbindlichkeiten inkl. Steuerverb.
25. Liste der Top-10 Gläubiger
26. Verteilung des Rohertrages auf Geschäftsfelder, soweit sinnvoll
27. Soweit sinnvoll, Deckungsbeitragsrechnung nach Geschäftsfeldern und Produktgruppen
28. Dergleichen für Kunden

Zwischenergebnis

Aus dem Lagebild wird ersichtlich:

- Wer ist Inhaber
- Welche Rechtsformen liegen vor
- Betriebsaufspaltung / Grundstücke
- Anlagenarmes Dienstleistungsunternehmen
- Anlagenintensives Produktionsunternehmen
- Möchte der Inhaber die Gesellschaftshülle behalten
- Möchte der Inhaber nur einen Teilbetrieb verkaufen
- Möchte der Inhaber assets zurückbehalten
- Steuerlicher und rechtlicher Status

Due Diligence

Dealbreaker

Werden im Rahmen der DD wesentliche Risiken entdeckt, kann dies zum Abbruch der Verkaufsverhandlungen führen.

Unabhängig von Geschäftsmodell-spezifischen Risiken sollte mindestens auf folgende Dealbreaker geachtet werden.

Inhaberabhängigkeit?

Pensionsverpflichtungen?

Gefahr von Steuernachzahlungen?

Gefahr von Sozialversicherungsnachzahlungen?

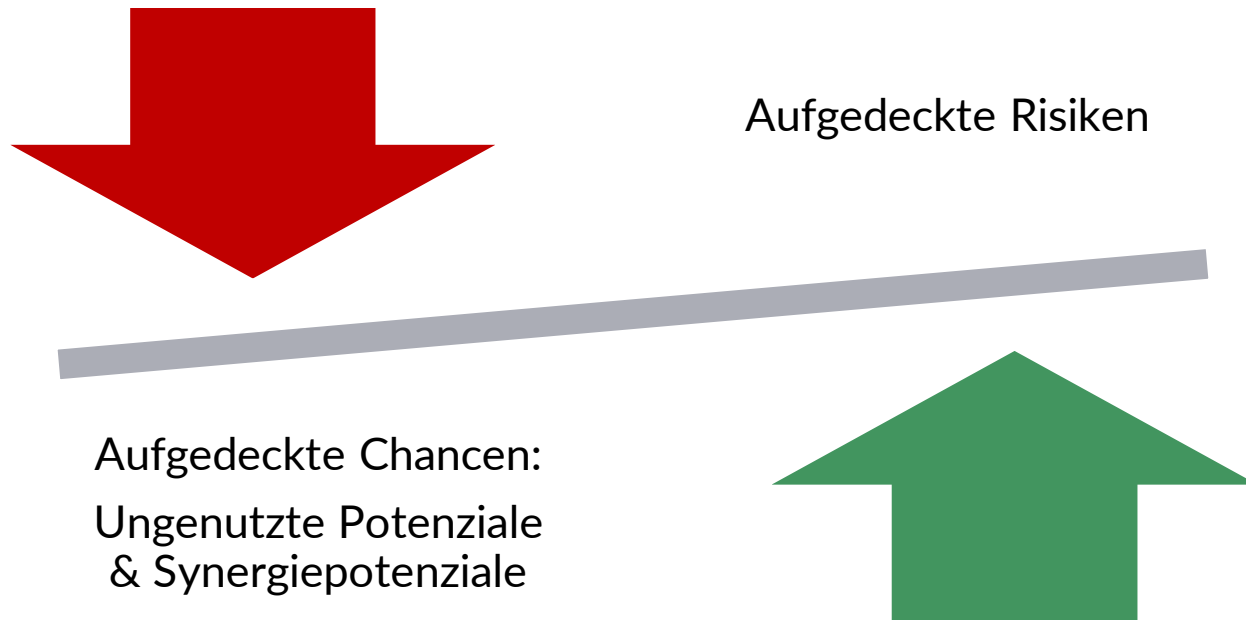
Gefahr von Mietvertragskündigung bei Verkauf?

Bürgschaften?

Vorherige Gesellschafterliste korrekt?

Betriebserlaubnis vorliegend?

Impulse aus der DD für die Bewertung



Key take- aways

- DD-Prüfung wichtig, um nicht die „Katze im Sack“ zu kaufen
- Zugang zu Datenraum regelmäßig erst nach verhandlungsfähigem indikativem Angebot und Unterzeichnung eines Lol
- Bei fehlendem Knowhow Experten hinzuziehen
- Eine DD verursacht daher bereits vor dem Kauf Kosten für den Käufer, auch wenn danach nicht gekauft (und finanziert) wird, die Eigenmittel müssen diesen Posten abdecken
- Bereits bei DD an Integrations-/Übernahmephase denken
- Abbruchkriterien festlegen

Vielleicht haben wir schon die passende Firma für dich ...

Prof. Dr. Holger Wassermann

holger.wassermann@mittelstandsbroker.de

Teams-Termine gerne direkt buchen über

<https://outlook.office365.com/owa/calendar/Mittelstandsbroker2@fivehunters.de/bookings/>



MITTELSTANDBROKER.de
WEIL ES PASST.



Zwischenergebnis

Es kommt immer auf den Einzelfall an.

Gestaltungsüberlegungen

- Abhängig von Ausgangssituation und Zielvorstellungen der beteiligten Parteien
- Pauschalierung nicht zielführend
- Jeder Fall bedarf einer individuellen Lösung

Kernbausteine Unternehmenskaufvertrag

- Verkäufer
- Käufer
- Kaufgegenstand
- Kaufpreis
- Earn outs
- Fälligkeiten
- Garantien
 - Gesellschaftsrechtliche
 - Eigenkapital
 - Keine Insolvenzgründe

Kernbausteine

Unternehmenskaufvertrag

- Noch Garantien
 - Bilanzgarantien (Bilanzposten)
 - Inventurbestände
 - Arbeitsrecht
 - Pensionsvereinbarungen
 - Betriebsrat
 - Wesentliche Verträge
 - Gewerbliche Schutzrechte
 - Öffentlich rechtliche Genehmigungen, Schutzrechte
 - Rechtsstreitigkeiten

Kernbausteine Unternehmenskaufvertrag

- Noch Garantien:
 - Mietverträge
 - Steuergarantien / Betriebsprüfungsklausel
 - Steuerfreistellung des Käufers
 - Kooperation in Steuerangelegenheiten
 - SV Garantien
 - Verjährung
 - Exklusivität
 - Übergangsphase
 - Wettbewerbsverbot

Fazit

- Unternehmenskauf / Beteiligung statt Neugründung erscheint je nach Einzelfall sinnvoll
- Due diligence ist unverzichtbar
- Schwerpunkte und Umfang der dd hängen vom Einzelfall ab
- Steuerbelastungen des Einzelfalles hängen von Ausgangssituation und gewünschter / sinnvoller Zielstruktur ab, sind partiell gestaltbar
- Käufer / Investor muss auch seinen eigenen Exit betrachten und vorausplanen
- Plan „B“ vorhalten



Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Consultants

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**

AUDITA UNTERNEHMENSGRUPPE

Hinweis zum Haftungsausschluss

Diese Publikation ist keine Steuer- oder Rechtsberatung und ersetzt keine individuelle Beratung.

Ein Beratungsvertrag kommt durch den Erwerb oder Erhalt dieser Publikation nicht zustande.

Alle Informationen wurden sorgfältig bearbeitet und zusammengetragen.

Es wird gleichwohl – auch seitens des Autors – keine Gewähr und somit auch keine Haftung für die Richtigkeit, Aktualität und Vollständigkeit der Inhalte und Darstellungen übernommen.

© Dr. Joachim Feske, Berlin



Wirtschaftsprüfer · Steuerberater · Consultants

**Dr. Joachim Feske,
Carmen Hespos**

Friedrichstraße 185

10117 Berlin

Tel.: 030 20 45 99 0

AUDITA UNTERNEHMENSGRUPPE

BPW 2025

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: info@b-p-w.de

Internet: www.b-p-w.de

Förderer



Kofinanziert von der
Europäischen Union



Der Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg wird gemeinsam durch die Senatsverwaltung für Wirtschaft, Energie und Betriebe des Landes Berlin und durch das Ministerium für Wirtschaft, Arbeit und Energie des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.