

**GRÜNDEN?
KLAR DOCH!
DU, WIR
& UNSER
NETZWERK**

**BPW
2026**
www.b-p-w.de

BPW 2026

Due Diligence



Investitionsbank
Berlin

Investitionsbank
des Landes
Brandenburg

ILB

A blurred background image of a business meeting. Two men are seated at a wooden table, looking at documents. One man is holding a folder. On the table, there are several papers, including one with a red bar chart and another with a blue bar chart. The text 'Due Diligence' is overlaid in the center.

Due Diligence

BPW 2026 Nachfolgewoche | 2026-02-19

WP StB Dr. Joachim Feske | Prof. Dr. Holger Wassermann

Wirtschaftsprüfer-Steuerberater
Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV eV)
Zertifizierter Testamentsvollstrecker (AGT eV)

Dr. Joachim Feske

Friedrichstraße 185
10117 Berlin

Tel.: 030 20 45 99 0

Mail berlin@audita-team.de
Web www.audita-team.de

Weitermachen!



WASSERMANN/NACHFOLGE

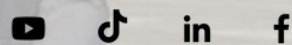
Prof. Dr. Holger Wassermann

Forstweg 1/4a
14656 Brieselang

<http://www.wassermann-nachfolge.de/>

- ✓ Unternehmensbewertung
- ✓ Nachfolgevorbereitung
- ✓ Nachfolgecenter
- ✓ Buy-and-Build-Service
- ✓ Nachfolgeakademie

BAFA-akkreditiert: Förderung möglich



Bei Fragen fragen:

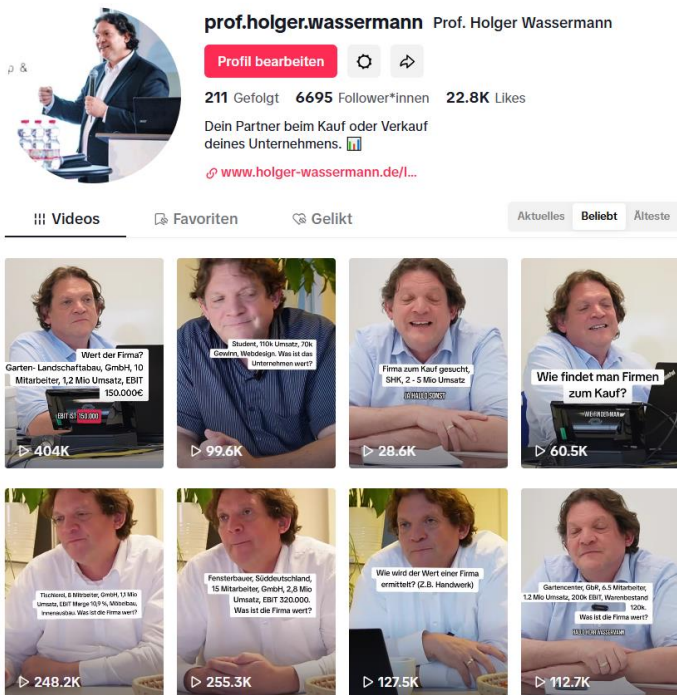
Prof. Dr. Holger Wassermann
h.wassermann@wassermann-nachfolge.de

Terminbuchung:
<https://bit.ly/Termine-wn>

<https://bit.ly/Termine-2s> (inkognito)

<https://www.tiktok.com/@prof.holger.wassermann>

TikTok: Bewertung live | Podcast



NACHFOLGE

Prof

Wissen und Geschichten rund
um Unternehmensnachfolge
und -bewertung

Für Übergebende, Übernehmende
und die Menschen um sie herum

Holger Wassermann

 www.wassermann-nachfolge.com



EXKLUSIVES ANGEBOT

Aufgrund der jüngsten Entwicklungen in dem Markt für Nachfolgen und Unternehmenstransaktionen haben wir uns entschlossen, eine neue Plattform aufzubauen, welche die aktuellen Technologien nutzt und den dringenden Bedarf in Deutschland besser adressiert – und ohne \$\$\$-Zeichen in den Augen.

Sie befindet sich noch in der Entwicklung, deshalb suchen wir noch Beta-Tester/innen.

Exklusives Angebot an Teilnehmer/innen der BPW-Nachfolgewoche: Im Laufe der Nachfolgewoche auf

<https://mittelstandsmarktplatz.com/>

mit dem Anmeldecode

BPW

registrieren und **dauerhaft 50 Credits/Monat kostenlos erhalten.**



MARKTPLATZ MITTELSTAND

Die neue KI-Plattform für den Kauf und Verkauf von Unternehmen

Wo Unternehmer, Nachfolger und Investoren zusammenfinden.

Jetzt Nachfolge KI starten



Von führenden Experten empfohlen

Daran arbeiten wir noch ;-)

Im Verkehr erforderliche Sorgfalt

Bedeutung

- eingehende Prüfung des Kaufobjekts

Funktionen

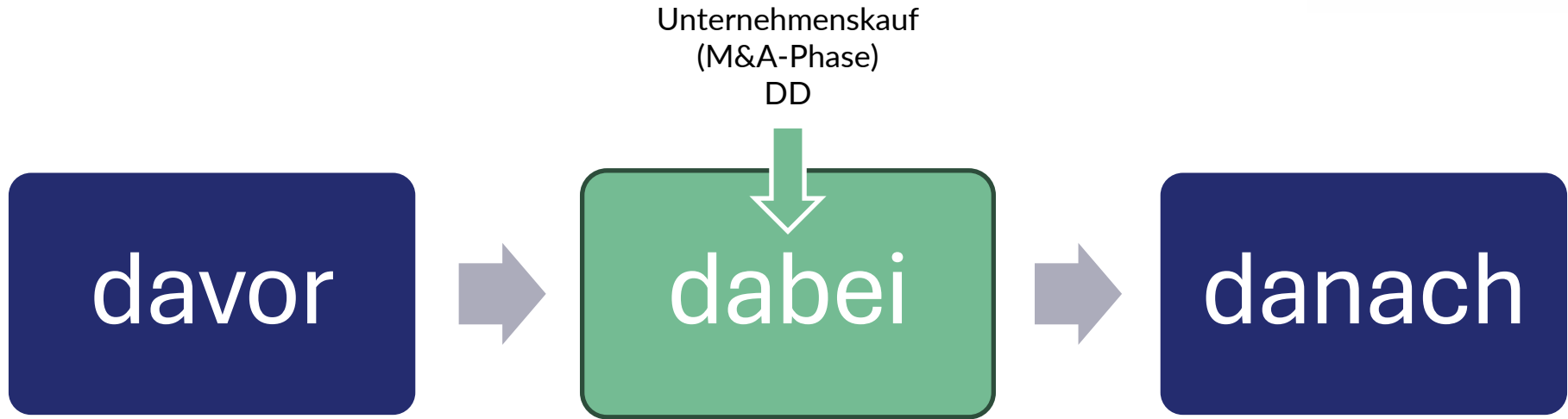
- Informationsbeschaffung im Rahmen einer Kauf- oder Übernahmeprüfung
- Beweissicherung

Ziel

- Aufdecken verborgener Chancen und Risiken beim Zielunternehmen
- zur Verbesserung der Qualität der Entscheidung und
- zur Erhöhung der Genauigkeit der Bewertung

- 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).

Übersicht: 3 Phasen



Due Diligence

1 Vorbereitung & Entschluss



- ☐ Suchprofil
- ☐ Planung
- ☐ Eigenmittel
- ☐ OnePager (K), Teaser (V)

2 Suche & Ansprache



- ☐ Long List
- ☐ Short List
- ☐ Ansprache
- ☐ NDA (Non-disclosure agreement)
- ☐ Gespräche
- ☐ Exposee (V)
- ☐ Ggf. Nachfolge-Canvas
- ☐ Indikative Bewertung
- ☐ NBO (non-binding offer)

3 Prüfung & Bewertung



- ☐ Lol (letter of intent)
- ☐ **Due Diligence**
- ☐ Ggf. Business Model Canvas
- ☐ Businessplan
- ☐ Bewertung
- ☐ Finanzierung
- ☐ BO (binding offer)

4 Verhandlung & Abschluss



- ☐ Term Sheet
- ☐ SPA (share purchase agreement)
- ☐ Signing
- ☐ Closing

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

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

NETFILES

imprima

FIRMEX

ss&c

INTRA
LINKS

Drooms

box

netfiles: Dokumente x +

https://netfiles.de/s01481013/projectfiles

NETFILES • HEALTHY GROWTH Holger Wassermann

Dokumente < > Dokumente

Art	Name ^	Größe	Geändert	
	Commercial DD Neu	11 Dok.	05.11.2025 ...	
	Financial & Tax DD Neu	8 Dok.	05.11.2025 ...	
	HR & Cultural DD Neu	8 Dok.	05.11.2025 ...	
	IP, ESG & Legal DD Neu	112 Dok.	05.11.2025 ...	
	IT & Technological DD Neu	2 Dok.	05.11.2025 ...	
	Operational DD Neu	3 Dok.	05.11.2025 ...	
	Strategic DD Neu	6 Dok.	05.11.2025 ...	
	Transaction Neu	0 Dok.	05.11.2025 ...	

ANZEIGEN

- Upload
- Download
- Zugriffsrechte
- Benachrichtigung

ERSTELLEN

- Ordner
- Indexieren
- Wiki
- Dokument...
- Frage

BEARBEITEN

- Bearbeiten
- Upload neue Version
- Löschen
- Kopieren
- Verschieben
- Etiketten
- Verknüpfung erstellen

VERSENDEN

- Link intern versenden

INFO

- Eigenschaften
- Aktivität

FAVORITEN

Objekt hierher ziehen

19.02.2026 netfiles Deal Room Dokumente 8 Objekte

Aktueller Datenraum

Beispiel

Sehr geehrte Damen und Herren,

vereinbarungsgemäß erlauben wir uns, Ihnen folgende Gebühren für unsere Leistungen in Rechnung zu stellen:

netfiles Deal Room (10) "HEALTHY GROWTH"

- 30 Benutzer
 - 15,00 GB Speicherplatz
 - EUR 642,00 pro Monat
 - vom 01.10.2025 bis 31.12.2025
 - 3,0 Monate
- EUR 1.926,00

Nettobetrag	EUR	1.926,00
19% MwSt.	EUR	365,94
Gesamtbetrag	EUR	2.291,94

Bitte überweisen Sie den Gesamtbetrag bis zum 22.10.2025 ohne Abzug auf unser Konto bei der Deutschen Bank München.

IBAN: DE83 7007 0010 0151 3092 00

BIC/SWIFT: DEUTDEMMXXX

Rechnungsnummer
76156

Kundennummer
24729

Account-ID
63617

Zahlungsbedingungen
14 Tage netto

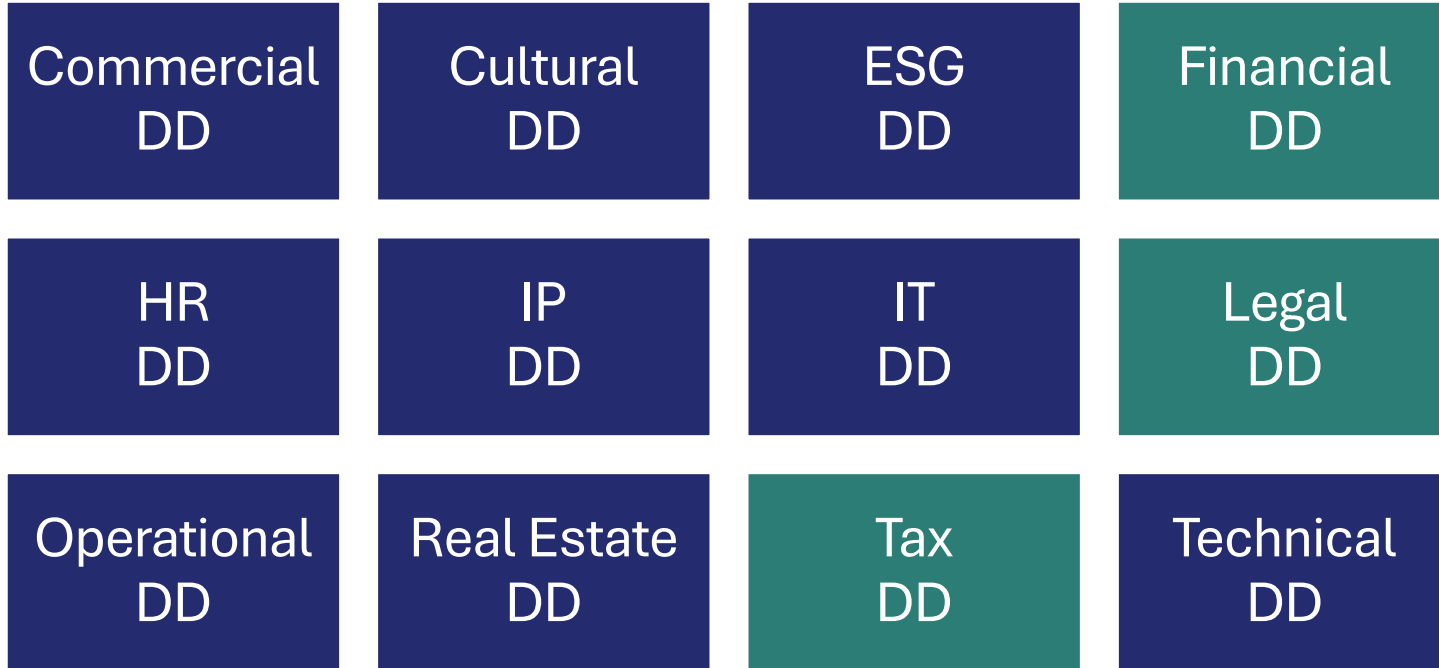
Fälligkeitsdatum
22.10.2025



Kosten Datenraum

Beispiel

Funktionale DD-Formen



Financial & 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
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)

Financial & Tax Due Diligence (II)

- 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
- 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

Legal Due Diligence

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)
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
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.); Übersicht Fahrzeuge liegt vor
18. Wartungsverträge über bewegliche Sachen (z.B. Telefone, EDV)
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 20.000 EUR ergeben

Legal Due Diligence (II)

- 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
- 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
- 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
- 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.

Fragestellungen

Form	Fragestellungen	Dokumente
Operational DD	Prozesse, insb. Produktion, Supply Chain, Entwicklung	QM-Handbuch, Prozessbeschreibungen,
Commercial DD	Geschäftsmodell; Markt, Kunden, Wettbewerb, Produkt, Marketingmix	div. Infos aus internen und externen Quellen
HR/ Organisational DD	Demografische Risiken, Organisatorische Stärken/Schwächen	Organigramm, MA-Listen
Technical DD	Wartungsbedarf, Investitionsbedarf, Ausfallrisiken, Kapazitäten	div. Infos aus internen und externen Quellen
Cultural DD	Passt die Unternehmenskultur zu mir?	Infos eher aus Gesprächen, Besichtigungen und Management Meetings
ESG DD	Bedeutung der Nachhaltigkeit im Unternehmen	ESG-Scoring, Nachhaltigkeitsbericht
IT DD	Reifegrad der Digitalisierung, Automatisierung, KI-Einsatz	Prozessbeschreibungen, Liste eingesetzter Tools

Due Diligence

Spezielle Formen

Red Flag DD

- Gezielte Suche nach definierten Dealbreakern

Vendor DD

- Prüfung durch den Verkäufer selbst (zur Vorbereitung)

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

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?

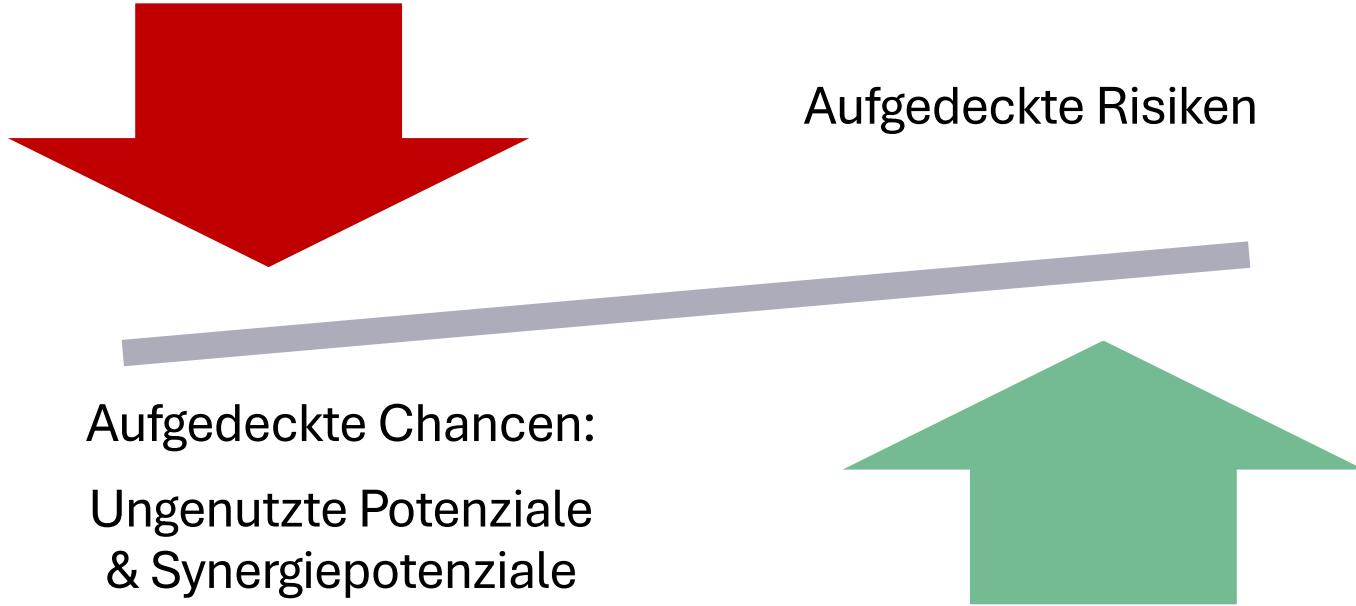
Gefahr von Mietvertragskündigung bei Verkauf?

Bürgschaften?

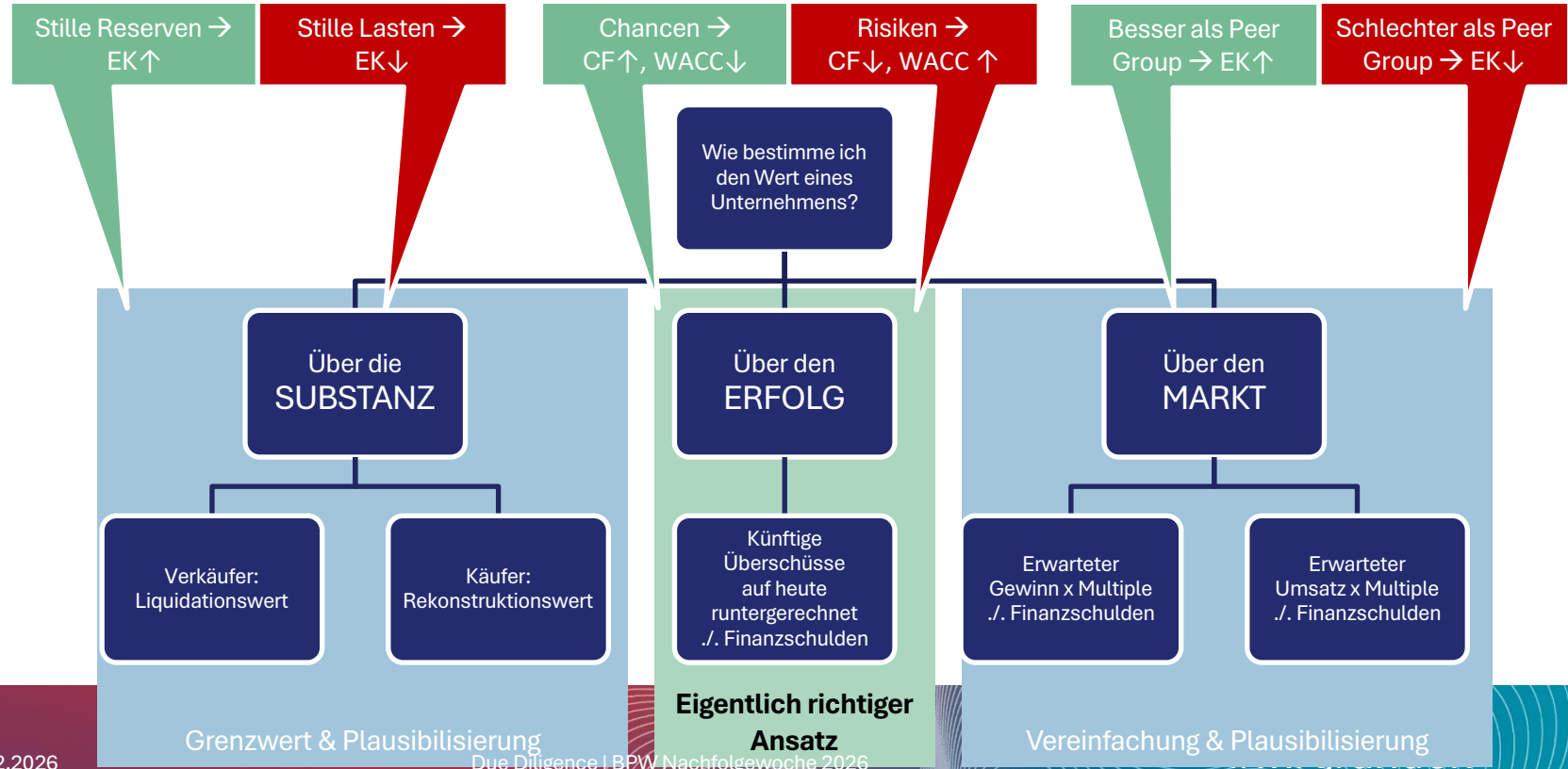
Vorherige Gesellschafterliste korrekt?

Betriebserlaubnis vorliegend?

Impulse aus der DD für die Bewertung

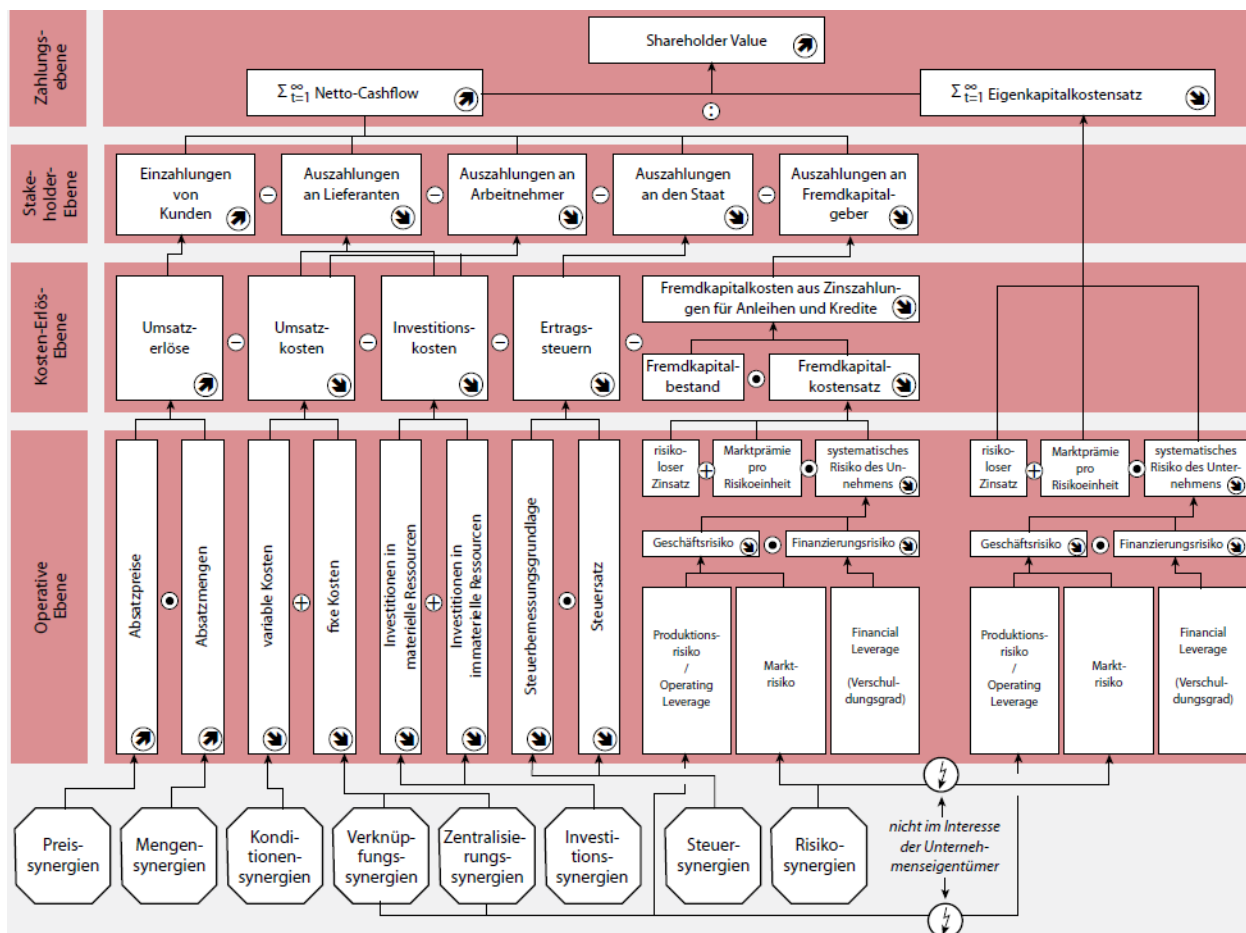


Impulse aus der DD für die Bewertung



Welche Synergien sind möglich?

Durch die DD kann der Käufer Synergiepotenziale genauer bestimmen und in seine Bewertung einbeziehen als nur auf Basis des Exposees.



DD: Synergiepotenziale

DD: Ermittlung Beta

DD: Einordnung
Range

Wert					./. Preis					= Nutzen	
[TEUR]					[TEUR]					[TEUR]	
t	1	2	3	4 ff.	t	1	2	3	4 ff.		
FCF:					FCF:						
stand alone	63	70	84	84	stand alone	63	70	84	84	Stand-Alone-Wert	925
Synergien:					Disk. 19%	0,843	0,71	0,598			
PreisSyn	30	40	50	50	Barwert	74,78	98,61	140,5		zzgl. nbn. Vermögen	0
MengenSyn					Ewige Rente				449,4		
KonditionenSyn	10	8	4		Disk. 19%				0,598	zzgl. Synergieeffekte	1057
VerknüpfungsSyn					Barwert				751,4		
ZentralisierungsSyn	20	20	20	20						Gesamtwert	1982
InvestitionsSyn					Wert bn. Verm.			1065			
SteuerSyn					zzgl. Wert nbn. Verm.			0		abzgl. Kaufpreis	537
RisikoSyn					Unternehmenswert			1065			
FCF gesamt	123	138	158	154	abzgl. Finanzschulden			140		abzgl. Finanzschulden	140
Disk. 19%	0,843	0,71	0,598		Eigenkapitalwert			925		Nutzen des Erwerbs	1305
Barwert	146	194,4	264,2								
Ewige Rente				823,9	Branche Handwerk						
Disk. 19%				0,598	EBIT Ø		103,3				
Barwert				1378	EBIT-Multiples von	4,3	bis	6,4			
					Unternehmenswert	444,3	bis	661,3			
Wert bn. Verm.			1982								
zzgl. Wert nbn. Verm.			0								
Unternehmenswert			1982								
abzgl. Finanzschulden			140								
Eigenkapitalwert			1842							IHR VORTEIL	1305
											243%

Price is what you pay, **Value** is what you get.

Die Bewertung von Synergieeffekten zeigt Ihnen als Käufer, wieviel Wert Ihnen entgeht, wenn Sie die Firma nicht kaufen.

Nach dem Unternehmenskauf geht die Arbeit erst richtig los

Zusammenspiel von DD und Integration

Für DD und PMI unterschiedliche Teams zuständig?

- DD-Teams müssen Zielstrukturen kennen, sonst läuft Prüfung z.T. ins Leere
- PMI-Vorbereitung bereits bei DD starten, um Tempo zu erhöhen und Fehler zu vermeiden.

M&A-Prozess



PMI-Prozess

Key take-aways

- DD-Prüfung wichtig, um nicht die „Katze im Sack“ zu kaufen
- Zugang zu Datenraum erst nach verhandlungsfähigem NBO
- Bei fehlendem Knowhow Experten hinzuziehen
- Bereits bei DD an Integrations-/Übernahmephase denken
- Abbruchkriterien festlegen

BPW 2026

Deine Idee | Dein Konzept | Dein Unternehmen

Hotline: 030 / 21 25 - 21 21

E-Mail: bpw@ibb-business-team.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, Energie und Klimaschutz des Landes Brandenburg unterstützt sowie aus Mitteln der Europäischen Union kofinanziert.