



MANAGEMENTLTR

#01

DUE DILIGENCE

Wirtschaftliche, rechtliche, steuerliche und finanzielle Verhältnisse – von uns ganzheitlich überprüft

FÜR KÄUFER

Sorgfältige und sichere Prüfung durch unsere Berater vor geplanter Unternehmensakquisition

FÜR VERKÄUFER

Vorbereitung des Verkaufsprozesses mit geeigneten Maßnahmen durch unsere Berater



DUE DILIGENCE

Risiken im Rahmen von Unternehmenstransaktionen erkennen und darauf reagieren.

BUYER DUE DILIGENCE

Unter einer Buyer Due Diligence versteht man eine vom Käufer bzw. dessen Beratern durchgeführte sorgfältige Prüfung eines möglichen Kaufobjektes vor einer geplanten Unternehmensakquisition. In der Regel hat der potenzielle Käufer eines Unternehmens bereits konkrete Vorstellungen vom Objekt. Es liegt jedoch in der Natur der Sache, dass nicht alle Informationen öffentlich bekannt und zugänglich sind. Zudem müssen auch

vermeintlich bekannte Tatsachen nicht tatsächlich zutreffend sein.

Ziel einer Due Diligence ist also die Untersuchung, ob das mögliche Kaufobjekt „passt“. Dabei wird insbesondere nach Risiken beim Akquisitionsobjekt gesucht, die im ungünstigen Fall dazu führen, dass die Akquisition nicht zustande kommt („Deal Breaker“) oder die sich dann im Kaufpreis durch einen entsprechenden Abschlag niederschlagen. Der Umfang einer jeden Due Diligence-Untersuchung kann frei vereinbart

werden. Dies sollte im Vorfeld im Zusammenspiel zwischen Käufer bzw. Verkäufer und Berater auch im Detail erfolgen, um den gewünschten Zweck auch tatsächlich zu erreichen.

In der Praxis relevant sind insbesondere die Financial, Commercial, Tax und Legal Due Diligence. Je nach Größe und Geschäftsmodell des Kaufobjektes können aber auch spezifischere Themengebiete z.B. in einer Technical, IT, Environmental oder Insurance Due Diligence untersucht werden.

Rechtliche Bedeutung: Besteht eine (faktische) Pflicht zur Durchführung einer Due Diligence durch den Käufer?

Grundsätzlich steht es jedem Käufer frei, ob er eine Due Diligence-Prüfung durchführen möchte. Dies gilt insbesondere für den Inhaber eines Unternehmens bzw. den alleinigen Gesellschafter. Etwas anderes gilt gegebenenfalls für den Geschäftsführer einer GmbH, der seine Entscheidungen im Rahmen der gesetzlichen Vorgaben oder auch einer bestehenden Geschäftsordnung zu treffen hat.

Unter Umständen hat die Due Diligence vor einem Unternehmenserwerb mittlerweile den Rang einer Verkehrssitte erlangt. Diese wäre als mitbestimmender Faktor bei der Auslegung von Rechtsnormen heranzuziehen, wenn die Durchführung der Due Diligence-Prüfung unterbleibt. Tatsächlich sind Due Diligence-Prüfungen in der Praxis mittlerweile weit verbreitet. Strittig ist aber, ob sie aus diesem Grund auch inzwischen die Bedeutung einer Verkehrssitte erlangt haben.

Auf jeden Fall jedoch hat der Geschäftsführer einer GmbH nach § 43 Abs. 1 GmbHG die Sorgfalt eines ordentlichen Geschäftsmannes anzuwenden. Geschäftsführer, welche ihre Obliegenheiten verletzen, haften der Gesellschaft solidarisch für den entstandenen Schaden (§ 43 Abs. 2 GmbHG). § 93 Abs. 1 Satz 2 AktG gilt zwar grundsätzlich erst einmal nur im Aktienrecht, hat jedoch auch Ausstrahlungswirkung auf die GmbH. Diese sogenannte Business Judgment Rule besagt, dass eine Pflichtverletzung dann nicht vorliegt, wenn das Vorstandsmitglied bei einer unternehmerischen Entscheidung vernünftigerweise annehmen durfte, auf der Grundlage angemessener Information zum Wohle der Gesellschaft zu handeln. Der Geschäftsführer einer GmbH hat also dafür zu sorgen, dass er vor der Entscheidung über den Unternehmenskauf über eine angemessene Informationsgrundlage verfügt. Dies wird in der Regel über eine Due Diligence-Prüfung

erreicht, auch wenn diese nicht zwingend erforderlich ist. Auswirkung auf die Gewährleistung § 442 BGB ist auch auf den Unternehmenskauf anwendbar. Danach sind die Rechte des Käufers wegen eines Mangels ausgeschlossen, wenn er bei Vertragsschluss den Mangel kennt oder infolge grober Fahrlässigkeit keine Kenntnis von ihm hat.

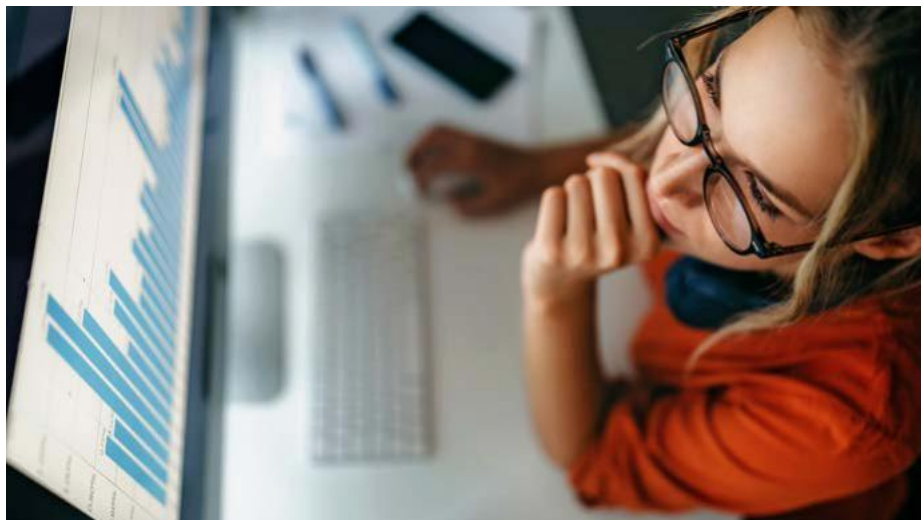
Sollte die Due Diligence-Prüfung vor einem Unternehmenserwerb den Stand einer Verkehrssitte haben, wäre ein Verzicht auf eine Due Diligence grob fahrlässig im Sinne des § 442 BGB.

Dies würde somit einen Gewährleistungsausschluss nach sich ziehen. Diese Frage ist jedoch in der Literatur nicht abschließend geklärt. Zudem

wegen häufig § 442 BGB im Kaufvertrag abzubedingen.

VENDOR DUE DILIGENCE

Von einer Vendor Due Diligence spricht man dann, wenn diese durch den Verkäufer bzw. von ihm beauftragte Berater durchgeführt wird. Bei der Übertragung von inhabergeführten klein- und mittelständischen Unternehmen ist häufig zu beobachten, dass nur mit wenigen – im Extremfall mit einem einzigen – Kaufinteressenten verhandelt wird. Auch in diesen Fällen ist dringend zu empfehlen, dass sich der Verkäufer durch geeignete Maßnahmen auf den Verkaufsprozess vorbereitet. Dies gilt insbesondere dann, wenn das eigene Unternehmen an einen Kaufinteressenten veräußert



muss sich der Käufer nach einer durchgeführten Due Diligence-Prüfung unter Umständen die Kenntnis über alle Daten, die im Datenraum zur Verfügung gestellt wurden, zurechnen lassen. Somit wären ihm auch die Mängel bekannt, die sich aus diesen Informationen ergeben. Auch in diesem Fall wären die Rechte aufgrund eines Mangels nach § 442 BGB ausgeschlossen. Die Beweisführung, welche Unterlagen im Datenraum zur Verfügung gestellt wurden, ist im Übrigen insbesondere bei einem virtuellen Datenraum recht einfach, da hier protokolliert wird, wann welche Dateien eingestellt wurden und wer diese Dateien zu welchem Zeitpunkt gelesen hat. In der Praxis versuchen die Käufer des-

werden soll, der größer ist und entsprechend mehr Erfahrung mit Transaktionsprozessen hat.

Durch den rechtzeitigen Einsatz von Beratern kann sich der Verkäufer vor Überraschungen schützen.

Schwachstellen können nachgebessert werden, bevor Unterlagen an Dritte herausgegeben werden. Insbesondere sollte eine konsistente Mehrjahresplanung bestehend aus Plan-Gewinn- und Verlustrechnung, Plan-Bilanz und Plan-Cash flow-Rechnung vorliegen bzw. erstellt werden. Ein sachverständiger Berater kann auch bereits frühzeitig eine Kaufpreisabschätzung abgeben. Somit



kann eine entsprechende Verhandlungsstrategie aufgebaut werden. Auf denkbare Versuche des Käufers aufgrund von kritischen Faktoren Preiszugeständnisse oder Garantiezusagen zu erreichen, kann sich der Verkäufer gezielt vorbereiten.

Eine weitere wichtige Frage bei einer Due Diligence ist, welche Unterlagen zu welchem Zeitpunkt einem potenziellen Käufer zur Verfügung gestellt werden sollen.

Auf keinen Fall darf so vorgegangen werden, dass eine vom Kaufinteressenten erstellte Anforderungsliste abgearbeitet wird. Der Verkäufer muss immer die Entscheidungsgewalt in der Hand haben, welche Informationen weitergegeben werden.

Der Veräußerer muss sich dessen bewusst sein, dass es sich bei dem oder den Kaufinteressenten in der Regel auch um Mitstreiter im Wettbewerb handelt, die sich erlangte Informationen zu Nutzen machen könnten – insbesondere wenn sie bei dem Deal nicht den Zuschlag erhalten. Der Verkäufer sollte sich also dabei stets die Frage stellen, welche Informationen er auf keinen Fall beim Wettbewerber sehen möchte. Gegebenenfalls sollte der Due Diligence-Prozess auch in mehrere Phasen unterteilt werden, bei dem geschäftskritische Informationen erst dann bereitgestellt werden, wenn der Interessentenkreis

auf einen möglichen Erwerber reduziert wurde, der eine belastbare Absichtserklärung (Letter of Intent) und für den Verkäufer akzeptables indikatives Kaufpreisangebot abgegeben hat. Aber auch in einer sogenannten Exklusivitätsphase dürfen nicht alle Informationen vollumfänglich offengelegt werden. Beispielsweise dürfen Verträge mit Kunden nie unanonymisiert im Rahmen einer Due Diligence weitergegeben werden. Dies gilt auch für den Fall, dass der Kaufinteressent eine Verschwiegenheitserklärung unterschrieben hat und sich verpflichtet, die Informationen nicht missbräuchlich zu verwenden. Selbst wenn der Kaufinteressent sich grundsätzlich schadenersatzpflichtig macht, wäre in einem langwierigen Rechtsstreit ein Kausalzusammenhang zwischen der Due Diligence und dem Abwandern des Kunden zum Kaufinteressenten nur schwer zu beweisen.

Für den GmbH-Geschäftsführer gilt der Grundsatz der Verschwiegenheit. Ihm obliegt die gesetzliche Pflicht, Informationen nicht weiterzugeben, wenn dies der Gesellschaft schaden könnte.

Des Weiteren gibt es beispielsweise im Bereich Personal Informationen, die aufgrund von gesetzlichen Verpflichtungen (Datenschutz) nicht oder nur anonymisiert weitergegeben werden dürfen.



FAZIT

Die Durchführung einer Due Diligence-Prüfung vor einem geplanten Unternehmenserwerb ist heute gängige Praxis. Sehr unterschiedlich sind jedoch der Umfang und die konkrete Ausgestaltung.

Auf jeden Fall sollte sich ein potenzieller Käufer vor einer Akquisition genau überlegen, welche Informationen für ihn entscheidungsrelevant sind, um eine effiziente Durchführung der Due Diligence-Prüfung sicherzustellen.

Auch dem Verkäufer eines Unternehmens ist zu raten, sich rechtzeitig auf den Verkauf vorzubereiten. Dies wird sich in einer besseren Verhandlungsposition – und damit auch einem höheren Verkaufserlös – widerspiegeln.



* Jan Renziehausen

Partner
Unternehmensberater
+49 173 6427143
j.renziehausen@nhsgroup.de



* Christian Kumme

Wirtschaftsprüfer
+49 170 9332935
c.kumme@nhsgroup.de

Stand: 01.09.2026

Falls Sie noch Fragen haben sollten, sind wir gern für Sie da und versuchen, mit Ihnen eine optimale Lösung zu finden.

Bei einer von uns durchgeführten Due Diligence-Prüfung erhalten Sie keine Berichte mit Standard-Auswertungen. Stattdessen sind wir immer bestrebt, im Vorfeld mit dem Mandanten die Erwartungshaltung und den Informationsbedarf zu klären, um eine zielgerichtete und effiziente Vorgehensweise zu gewährleisten.



Die Informationen in dieser Broschüre stellen eine Orientierungshilfe zu Themen von allgemeinem Interesse dar und sind nur für die persönliche Nutzung durch den Leser bestimmt. Die NHS Revisions- und Treuhand- GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft übernimmt keinerlei Verantwortung für jegliche Handlung, die hierauf hin unternommen wird. Die Informationen werden durch die Autoren und Herausgeber unter dem Verständnis bereitgestellt, dass es sich hierbei nicht um eine rechtliche, buchhalterische, steuerliche oder sonstige professionelle Beratungs- oder Dienstleistung handelt. Die Broschüre als solche darf daher nicht als Ersatz für eine individuelle Beratung verwendet werden. Ausschließlicher Gerichtsstand für jegliches Handeln und jedwedes Verfahren, welche gegen NHS Revisions- und Treuhand- GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft aufgrund oder in Verbindung mit den Informationen in dieser Broschüre und auf der Website angestrengt werden, ist Deutschland.