

PRESSEMITTEILUNG

Mit gebührender Sorgfalt - Vorbereitung einer Due Diligence aus Verkäufersicht

Potsdam, 6. Februar 2012: Jens Henke, Steuerberater der Kanzlei Knappworst & Partner, Potsdam und Thomas Knappworst, Partner und Geschäftsführer der Gesellschaft informierten vor mehr als 40 Gästen im Industrieclub Potsdam über die Vorbereitung einer Due-Diligence-Prüfung von Unternehmen aus Verkäufersicht. Die Veranstaltung war Teil der Reihe Hightech-Starter Lounge (HSL). Veranstalter der 28. HSL war das Team um Dr. Jan Alberti, Prokurist der GO:INcubator GmbH. Das Unternehmen berät und unterstützt wissens- und technologieorientierte Startups aus der Region Berlin/Brandenburg.

Beide Referenten stellten im Verlauf der Veranstaltung Gegenstand, Vorbereitung und Ablauf einer Due-Diligence-Prüfung vor und erklärten die Notwendigkeit der Einbeziehung professioneller Partner in den Prozess. Due Diligence bezeichnet dabei die sorgfältige Analyse, Prüfung und Bewertung eines Unternehmens im Rahmen einer Transaktion.

Ziele einer Due Diligence sind in erster Linie die Identifikation von Chancen und Risiken beim Kauf eines Unternehmens, so bspw. entstehende steuerliche Vorteile bei einer Übernahme oder die Aufdeckung etwaiger Liquiditätslücken oder unklarer Rechtsverhältnisse. Gängige Formen sind die finanzielle, steuerliche und rechtliche Due Diligence sowie die Untersuchung und Bewertung des Geschäftsmodells.

In Vorbereitung dieser Prüfungen stellt der Verkäufer die durch das Käuferteam angeforderten Unterlagen zusammen und hinterlegt diese in einem zu vereinbarenden physischen oder virtuellen Datenraum. Die Dokumente sollten sorgfältig strukturiert sein und sich inhaltlich nicht widersprechen. Sie sind die Visitenkarte des Unternehmens.

Jens Henke stellte den folgenden Ablauf einer Due-Diligence Prüfung vor: Einer ersten Sichtung durch das Käuferteam und einer anschließenden Klärung von auftretenden Fragen folgen die Aktualisierung der Dokumente und eine finale Auswertung. Als Ergebnis wird von Käuferseite ein Bericht über die Unternehmensprüfung erstellt. Nach erfolgreicher Abstimmung schließt der Prozess mit Verhandlungen und dem Abschluss des Vertrages ab.

Wesentliches Kernelement der Due Diligence ist die Bewertung des Übernahmekandidaten. Laut Thomas Knappworst gestaltet sich dieser Prozess recht schwierig, da vielfältige Faktoren eine Rolle spielen und vorrangig der für den Käufer entstehende Nutzen entscheidend ist. Aus praktischer Sicht empfiehlt er, vor der eigentlichen eine eigene, vorläufige Bewertung vorzunehmen, die dem Vertragspartner nicht vorzeitig kommuniziert werden sollte. Die Bewertung sollte zudem durch einen an der Transaktion unbeteiligten Dritten durchgeführt werden.

Zur erfolgreichen Gestaltung einer Due-Diligence-Prüfung empfahlen beide Referenten die Einbeziehung von Wirtschaftsprüfern, Steuer- und Unternehmensberatern, Anwälten sowie ggf. Investmentbankern. Eine gelungene Transaktion ist in der Regel ein Teamerfolg und nur möglich wenn die Kommunikation aller Beteiligten gegenüber der Käuferseite konkret festgelegt ist. Denn es gilt trotz Einbindung von Experten die goldene Regel: Die Verhandlungen führt der Verkäufer selbst!

Kontakt:

GO:INcubator GmbH
Dr. Jan Alberti, Prokurist
Am Mühlenberg 11
14476 Potsdam-Golm
Tel: +49 (0)331 237 351 – 108
Fax: +49 (0)331-237 351 204
E-Mail: alberti@goincubator.de
Homepage: www.goincubator.de

Unternehmensprofil: Der GO:INcubator ist die zentrale Anlaufstelle für wissens- und technologieorientierte Startups und Unternehmen in der Region Berlin/Brandenburg. Mit Hilfe des Inkubatoransatzes konnten bereits über 250 Startups und für mehr als 60 von ihnen über 12 Millionen Euro Fördermittel, Venture Capital, Business Angel Kapital und Bankfinanzierungen akquiriert werden. Durch das Land Brandenburg (MWE), den Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) und privatwirtschaftliche Partner sind viele Leistungen des GO:INcubators für Startups kostenfrei. Hierzu gehören Beratungen von Ausgründungen (Spin-offs) aus Brandenburger Hochschulen und außeruniversitären Forschungseinrichtungen zum EXIST-Programm und die Teilnahme an der Hightech-Starter Lounge. Darüber hinaus unterstützt der GO:INcubator wissens- und technologieorientierte Unternehmen bei der Businessplanung, dem Fördermittelmanagement und der Akquisition von Risikokapital. (www.goincubator.de)

Veranstaltungsformat: Die Hightech-Starter Lounge ist eine Veranstaltungsreihe, die seit 2009 im Verbund mit Partnern der GO:INcubator GmbH gezielt auf die Bedürfnisse von wissens- und technologieorientierten Startups und Unternehmen zugeschnitten wurde. Erfahrene Experten aus dem Netzwerk des Unternehmens referieren zu wichtigen Themen und Inhalten von Startups und Unternehmen. Nach dem Vortrag des Abends lernen die Gäste sich untereinander näher kennen und tauschen sich zu ihren Vorhaben aus. Interessierte haben die Chance, sich über relevante Themen zu informieren und in die Startup-Community in Berlin/Brandenburg und Potsdam einzutauchen. Die limitierten Plätze der Hightech-Starter Lounge sind für geladene Gäste kostenfrei. (www.goincubator.de/hightech_starterlounge.html)

Diese Pressemitteilung steht online zum Download zur Verfügung auf <http://www.goincubator.de/aktuelles.html>