

Die Due Diligence (auf Deutsch: sorgfältige Prüfung eines Zielunternehmens) stellt im Kaufprozess von Unternehmen ein bedeutendes Element dar. Es geht darum, sich ein umfassendes und realistisches Bild des Zielobjekts zu machen. Sie bildet zudem die Grundlage für die Konkretisierung der Kaufverhandlungen, insbesondere für die Festlegung des Kaufpreises sowie für die Ausarbeitung des Kaufvertrages.

## AUTOREN



Adrian Läng

[adrian.laeng@truvag.ch](mailto:adrian.laeng@truvag.ch)  
BSc Business Administration  
zugelassener Revisor



Philipp Steinmann

[philipp.steinmann@truvag.ch](mailto:philipp.steinmann@truvag.ch)  
MSc Business Administration  
dipl. Wirtschaftsprüfer  
zugelassener Revisionsexperte  
Experte Swiss GAAP FER



Daniel Linggi

[daniel.linggi@truvag.ch](mailto:daniel.linggi@truvag.ch)  
BSc Betriebsökonomie Immobilien  
MAS FH in Swiss and International  
Taxation, MAS FH in MWST/VAT



Reto Bernhard

[reto.bernhard@truvag.ch](mailto:reto.bernhard@truvag.ch)  
Rechtsanwalt, Master of Law  
Inhaber Notariatspatent  
Sachwalter

## Durchführung einer Due Diligence

Jede Unternehmenstransaktion ist an sich unterschiedlich. Deswegen kann der Käufer auch unterschiedliche Schwerpunkte bei einer Due Diligence setzen – abhängig von der Grösse der Zielgesellschaft. In jedem Fall wird empfohlen, mindestens eine finanzielle, steuerliche und rechtliche Due Diligence durchzuführen.

Aus Zeit- und Effizienzgründen wird oftmals auch eine Red Flag Due Diligence oder eine Selective Focus Due Diligence vorgenommen. Erstere zielt auf mögliche Dealbreakers oder Feststellungen ab, die sich wesentlich kaufpreismindernd auswirken. Die zweite Methode konzentriert sich auf Teilbereiche und liefert präzise Analysen zu einzelnen Sachverhalten.



## Due-Diligence-Schwerpunkte

Mit der **finanziellen Due Diligence** will der Käufer ein besseres Verständnis über die aktuellen und künftigen Risiken sowie Ertragspotenziale der Zielgesellschaft erlangen. Dazu werden die letzten Jahres- und Zwischenabschlüsse sowie interne Berichterstattungen herangezogen. Einmalige und nicht wiederkehrende Effekte sowie handelsrechtliche Bewertungsspielräume (z. B. stille Reserven) werden eliminiert, um die Vergangenheit möglichst frei von nicht operativen oder nicht nachhaltigen Erträgen und Aufwendungen abzubilden. Nur so können zukünftige Zahlungsströme (Cashflows) für die Bewertung abgeleitet resp. plausibilisiert werden.


Ebenso gehören detailliertere Analysen zum Betriebskapital (Working Capital), zur Finanzverschuldung (Net Debt) oder zur Ertragsqualität (Quality-of-Earnings) zum Umfang einer finanziellen Due Diligence. Zudem werden auch mögliche Risiken im Zusammenhang mit Ausserbilanzgeschäften, Transaktionen mit nahestehenden Personen oder langfristigen Aufträgen genauer beleuchtet. Auch empfiehlt sich eine Gegenüberstellung der strategischen Ziele (Businessplan) mit dem Finanzplan, um zu überprüfen, ob diese aufeinander abgestimmt sind und im Branchenvergleich realistisch erscheinen.

Die **steuerliche und die rechtliche Due Diligence** haben zum Ziel, steuerliche sowie rechtliche Risiken aufzudecken und sicherzustellen, dass künftige Zahlungsströme nicht durch Steuereffekte oder andere Zahlungsverpflichtungen reduziert werden. Insbesondere werden die direkten Steuern (Gewinn- und Kapitalsteuern, Grundsteuern, Quellensteuer) sowie die indirekten Steuern (MWST, Verrechnungssteuer, Stempelabgaben) beleuchtet und allfällige Risiken in der Zielgesellschaft identifiziert und bewertet, sodass die latenten Steuerrisiken in der Kaufpreisverhandlung mitberücksichtigt werden können. Zudem gilt es abzuklären, ob vergangene Umstrukturierungen der Zielgesellschaft etwaige Steuerfolgen auslösen können. Aus rechtlicher Sicht werden unter anderem die Verträge auf ausserordentliche Zahlungsverpflichtungen untersucht sowie laufende Rechtsstreitigkeiten beurteilt. Ferner werden die vergangenen Aktien- bzw. Stammanteilstransaktionen auf deren Richtigkeit überprüft. Zudem können die Kaufvertragsverhandlungen aus rechtlicher Sicht begleitet werden.

Mit der **personellen Due Diligence** werden Risiken, die im Zusammenhang mit Mitarbeiterstrukturen, Vergütungen, Pensionszahlungen oder ähnlichen Personalleistungen stehen, identifiziert und quantifiziert. Zudem werden persönliche Verflechtungen und Abhängigkeiten analysiert.

Bei der **kommerziellen Due Diligence** steht die Wettbewerbsposition des Zielunternehmens im Fokus. Dabei werden der relevante Markt und dessen Rahmenbedingungen sowie die Wertschöpfungskette genauer analysiert. Daraus sollen mögliche Optimierungs- und Synergiepotenziale sowie Herausforderungen und Kosten bei der Integration des Kaufobjekts transparent aufgezeigt werden.

Je nach Bedarf können weitere Spezialbereiche wie IT, Marketing oder Immobilien (z. B. Zustandsanalysen) dazukommen.



Unsere Fachleute unterstützen und begleiten Sie gerne beim Kaufprozess.

kompetent.  
diskret.  
persönlich.

## MÖGLICHER ABLAUF EINER DUE DILIGENCE

### 1 Definition des Auftrags

Vor der eigentlichen Durchführung der Due Diligence gilt es zusammen mit dem potenziellen Käufer die strategischen Ziele der Unternehmenstransaktion zu klären. Denn eine Due Diligence soll u. a. auch darüber Aufschluss geben, ob das Zielunternehmen dazu beisteuert, diese strategischen Ziele zu erreichen. Ebenfalls sind die relevanten Kaufpreisgrößen (z. B. pauschale oder variable Teile) zu definieren. Ausgehend von den strategischen Zielen und der Kaufpreisberechnung kann der Umfang der Due Diligence ermittelt werden. Abhängig vom Detaillierungsgrad der Due Diligence sind im weiteren Schwerpunkte oder Dealbreakers festzulegen. In der Regel wird im Vorfeld eine Absichtserklärung (Letter of Intent) mit den wesentlichen Eckpunkten der beabsichtigten Transaktion durch die Verhandlungspartner unterzeichnet.

### 2 Austausch Unterlagen und Informationen

Nachdem die Einzelheiten zur Due Diligence-Prüfung feststehen und die Absichtserklärung unterzeichnet vorliegt, können die Unterlagen beim Zielunternehmen eingefordert werden. Diese können physisch oder idealerweise digital in einem virtuellen Datenraum zur Verfügung gestellt werden. Oftmals werden durch den Käufer vorab gezielte Fragebögen (Q&A) resp. Checklisten ausgearbeitet und dem Zielunternehmen zugestellt.

### 3 Durchführung der Due Diligence

Die zur Verfügung gestellten Unterlagen werden durch das Prüfungsteam sorgfältig untersucht und analysiert. Im Prüfungsfokus liegen die im Vorfeld gesetzten Schwerpunkte. Die Ergebnisse werden in einem Bericht – detailliert oder komprimiert, je nach Due Diligence-Art – zusammengetragen. Die Ergebnisse fließen anschliessend in die Kaufpreisfindung sowie Ausgestaltung des Kaufvertrages ein. Ebenso werden

die Ergebnisse den festgelegten strategischen Zielen gegenübergestellt und beurteilt, ob diese erreicht werden können.

### 4 Ausgestaltung des Kaufvertrags

Bei der Ausgestaltung des Kaufvertrags (Share Purchase Agreement) werden Bewertungsthemen, Definition von Nettoumlaufvermögen und Nettofinanzschulden sowie Zahlungsverpflichtungen verhandelt. Basierend auf den Ergebnissen aus der Due Diligence kann der Käufer Zusicherungen und Gewährleistungen oder Kaufpreisanpassungen im Kaufvertrag einfließen lassen. Ebenfalls wird im Kaufvertrag die Phase des Übergangs, d. h. die Zeit zwischen Signing und Closing, detaillierter geregelt.

### 5 Vollzug des Unternehmenskaufs

Am vereinbarten Stichtag steht der Vollzug des Kaufvertrags (Closing) an, sprich das Eigentum geht zu den vertraglich festgelegten Bedingungen an den Käufer über.

---

## FAZIT

Die Due Diligence-Prüfung ist bei einem Unternehmenskauf unerlässlich. Sie steuert einen entscheidenden Beitrag zum Erfolg einer Transaktion bei, indem sie die Informationen zur Ermittlung des angemessenen Kaufpreises bereitstellt bzw. verifiziert, Chancen und Risiken beim Kauf aufzeigt. Weiter kann sie auch als Grundlage für die anschliessende Integration des Zielunternehmens dienen. Unsere Fachleute unterstützen und begleiten Sie gerne beim Kaufprozess und der Durchführung einer Due Diligence. ●