



AUS DEM IUSTORIA-BLOG

Due Diligence: Worauf wir achten, wenn Sie ein Unternehmen kaufen

Ein Leitfaden für Erstkäufer — vier Bereiche, auf die wir bei der Due Diligence besonders achten.

MGR. GABRIEL KOŽÍK

4. 9. 2025 · 7 min Lesezeit

Sie kaufen zum ersten Mal ein Unternehmen und jemand hat Ihnen gesagt, Sie brauchen eine „Due Diligence“. Vielleicht wissen Sie, dass es sich um eine Prüfung handelt. Aber was genau wir prüfen, warum, und welche Konsequenzen das für Ihre Entscheidung hat — das erfahren die meisten Käufer erst im Prozess selbst.

Due Diligence ist keine Formalität. Sie ist der Prozess, der darüber entscheidet, ob Sie tatsächlich das kaufen, was Sie zu kaufen glauben. In unserer Praxis konzentrieren wir uns auf vier zentrale Bereiche.

1. Rechtliche Prüfung: Verträge, Rechtsstreitigkeiten, geistiges Eigentum, Immobilien

Der erste und umfangreichste Bereich. Wir gehen die wesentlichen Verträge der Zielgesellschaft durch — Lieferverträge, Kundenverträge, Mietverträge, Lizenzverträge. Wir suchen nach Bestimmungen, die nach einem Eigentümerwechsel problematisch werden könnten.

Ein typisches Beispiel aus der Praxis: Wir begleiteten den Kauf eines Unternehmens, dessen Hauptkunde eine Change-of-Control-Klausel im Vertrag hatte. Bei einer Änderung der Eigentümerstruktur des Lieferanten hatte der Kunde das Recht, den Vertrag sofort zu kündigen. Dieser Vertrag machte 40 % des Umsatzes der Zielgesellschaft aus. Ohne Due Diligence hätte der Käufer von diesem Risiko erst nach Abschluss der Transaktion erfahren.

Wir prüfen außerdem laufende und drohende Rechtsstreitigkeiten, Marken- und Patentregistrierungen, die Inhaberschaft an geistigem Eigentum, den Zustand von Immobilien und Dienstbarkeiten.

Bei der rechtlichen Prüfung geht es nicht darum, Dokumente zu lesen. Es geht darum, zu erkennen, was in den Dokumenten fehlt.

2. Gesellschaftsrechtliche Prüfung: Wem gehört eigentlich was

Das klingt einfach, aber in der Praxis treten hier die größten Überraschungen auf. Wir prüfen die Eigentümerstruktur — wer Anteile hält, wie sie erworben wurden, ob sie mit Pfandrechten oder Vorkaufsrechten belastet sind.

Ein Beispiel: Bei einer Transaktion stellten wir fest, dass der Gründer vor zehn Jahren einen 30%-Anteil an seine Ehefrau verschenkt hatte. Die Schenkung war jedoch dem Einlagenverwalter nicht ordnungsgemäß gemeldet worden, und der Handelsregistereintrag entsprach nicht der Realität. Das Ergebnis: Die vom Verkäufer dargestellte Eigentümerstruktur war rechtlich nicht wirksam.

Die gesellschaftsrechtliche Prüfung umfasst auch die Analyse von Gesellschafterbeschlüssen, Geschäftsführerverträgen, Zustimmungen und Vollmachten. Wir suchen nach Lücken in Entscheidungsprozessen, die die Gültigkeit früherer Transaktionen oder Verpflichtungen der Gesellschaft in Frage stellen könnten.

3. Regulatorische Prüfung: Lizenzen, Genehmigungen, Compliance

Bestimmte Branchen erfordern spezifische Lizenzen oder Genehmigungen — Gesundheitswesen, Energie, Finanzdienstleistungen, Abfallwirtschaft, Lebensmittelproduktion. Wir prüfen, ob die Zielgesellschaft über alle erforderlichen Berechtigungen verfügt, ob diese gültig und ob sie übertragbar sind.

Ein Beispiel: Der Käufer war an einem Unternehmen interessiert, das ein Netzwerk von Ambulanzen betrieb. Die Due Diligence ergab, dass die Genehmigung zur Erbringung von Gesundheitsdienstleistungen an eine bestimmte natürliche Person gebunden war — den fachlichen Vertreter, der in den Ruhestand gehen wollte. Ohne diese Person hätte das Unternehmen seinen Betrieb nicht fortsetzen können. Das veränderte grundlegend sowohl die Transaktionsstruktur als auch den Kaufpreis.

Die regulatorische Prüfung umfasst auch die Einhaltung datenschutzrechtlicher Vorschriften (DSGVO), umweltrechtlicher Bestimmungen, kartellrechtlicher Regelungen und möglicher Sanktionslistenprüfungen.

4. Arbeitsrechtliche Prüfung: Mitarbeiter, Verträge, Verbindlichkeiten

Mitarbeiter sind oft das wertvollste Gut eines Zielunternehmens — und zugleich eine Quelle verborgener Verbindlichkeiten. Wir prüfen Arbeitsverträge, Vergütungsbedingungen, Zusatzleistungen, Tarifverträge, laufende arbeitsrechtliche Streitigkeiten und potenzielle Ansprüche.

Ein Beispiel: Bei einer Akquisition stellten wir fest, dass das Zielunternehmen acht Führungskräfte mit Wettbewerbsverboten hatte, die fehlerhaft vereinbart waren — die erforderliche Gegenleistung fehlte. Hätten diese Mitarbeiter nach der Übernahme das Unternehmen verlassen, wären die Wettbewerbsverbote nicht durchsetzbar gewesen, und Schlüsselpersonen hätten sofort für die Konkurrenz arbeiten können.

Besondere Aufmerksamkeit widmen wir auch informellen Absprachen — mündlichen Zusagen über Boni, Beförderungen oder Gewinnbeteiligungen, die nicht dokumentiert sind, auf die sich Mitarbeiter aber verlassen.

Wann Sie keine Due Diligence brauchen

Seien wir ehrlich: Eine Due Diligence im vollen Umfang ist nicht immer erforderlich. Wenn Sie ein kleineres Unternehmen mit einem einfachen Geschäftsmodell, einem einzigen Eigentümer und einer übersichtlichen Geschichte kaufen, kann eine schlanke rechtliche Prüfung der wesentlichen Risiken ausreichen.

Der entscheidende Faktor ist nicht der Transaktionswert in Geldbeträgen, sondern die Komplexität der Zielgesellschaft. Ein Unternehmen mit 50 Millionen CZK Umsatz, aber einem einzigen Hauptkunden, drei Mitarbeitern und einem einfachen Geschäftsmodell birgt weniger Risiko als eines mit 10 Millionen CZK Umsatz, aber einer komplexen Eigentümerstruktur, einer regulierten Branche und zwanzig Mitarbeitern.

Due Diligence als Investition

In der Praxis erleben wir, dass Käufer Due Diligence als Kostenfaktor betrachten. Rechtsberater kosten Geld, der Prozess dauert Wochen, das Closing verzögert sich. Das stimmt alles.

Aber bedenken Sie die Alternative. Ohne Due Diligence kaufen Sie ein Unternehmen, wie es an der Oberfläche aussieht. Entdecken Sie ein verborgenes Problem erst nach der Transaktion, ist Ihre Verhandlungsposition gleich null — Sie haben bereits gezahlt, der Vertrag ist unterschrieben.

Due Diligence dient nicht nur dem Auffinden von Problemen. Sie liefert Ihnen die Informationsgrundlage für die richtige Entscheidung — ob Sie kaufen, zu einem anderen Preis kaufen, mit anderen Garantien kaufen oder gar nicht kaufen.

Statistisch gesehen führt die Due Diligence bei etwa einem Drittel der von uns begleiteten Transaktionen zu einer Reduzierung des Kaufpreises. In etwa zehn Prozent der Fälle führt sie dazu, dass der Käufer von der Transaktion Abstand nimmt. In beiden Fällen amortisiert sich die Investition in die Due Diligence um ein Vielfaches.

Wenn Sie eine Akquisition erwägen und unsicher sind, welchen Prüfungsumfang Sie benötigen, besprechen wir gerne Ihre konkrete Situation und schlagen einen auf Ihre Transaktion zugeschnittenen Ansatz vor. Eine konkrete grenzüberschreitende Fallstudie hat mein Kollege in [Grenzüberschreitende Akquisition: Erfahrungen aus der Medizinrobotik](#) beschrieben. Stellen Sie vor dem Kauf auch sicher, dass der [Gesellschaftsvertrag der Zielgesellschaft keine Formalität ist](#) und die [grundlegenden Vertragsklauseln](#) stehen.

Erwägen Sie eine Akquisition und wissen nicht, wie tief Ihre Prüfung gehen muss? In unserer [Transaktionspraxis](#) kalibrieren wir den DD-Umfang auf die Risiken des konkreten Targets. [Nehmen Sie Kontakt auf.](#)

Due Diligence: Worauf wir achten, wenn Sie ein Unternehmen kaufen

Mgr. Gabriel Kožík · Veröffentlicht 4. 9. 2025

<https://www.iustoria.cz/de/blog/due-diligence-worauf-wir-achten-wenn-sie-ein-unternehmen-kaufen/>

Der Text ist urheberrechtlich geschützt. Die unveränderte Weitergabe des gesamten Dokuments ist willkommen; die Übernahme von Teilen in andere Texte nur mit Quellenangabe. © IUSTORIA, advokátní kancelář, s.r.o.