
Commercial Due Diligence



Commercial Due Diligence

Die Commercial Due Diligence (CDD) erweitert mit Marktverständnis und relevanten Analysen das Portfolio der M&A-Services. In einer CDD wird das Marktumfeld analysiert, Prämissen für zukünftiges Unternehmenswachstum überprüft und Potentiale sowie Wachstumsmärkte aufgezeigt. Zudem werden notwendige Informationen über Wettbewerber gewonnen, um das Marktumfeld richtig einschätzen zu können.

Die CDD unterstützt, beginnend bei der Planungsphase, entlang des gesamten M&A Lifecycles, der Due Diligence und abschließend bei der Integration.

- In der Planungsphase steht die Unterstützung verkäuferseitiger Mandanten im Mittelpunkt. Diese Phase beinhaltet die Ermittlung, Strukturierung und Aufarbeitung relevanter Daten sowie die Ermittlung der gegenwärtigen Marktposition des Unternehmens.
- In der Due Diligence werden käuferseitige als auch verkäuferseitige Mandanten mit der Validierung der Planung unterstützt.
- Bei der abschließenden Integration rundet der Support bei der Implementierung und Umsetzung des käuferseitigen Mandanten die M&A-Unterstützung ab.

Das strukturierte Vorgehen in der CDD gliedert sich in vier Phasen; die Projektanbahnung, das Sammeln, Aufbereiten und Analysieren von Daten, die Prüfung auf Plausibilität sowie die abschließende Erstellung des Reports und einer Präsentation.

Einleitung

In der Projektanbahnung werden Thematiken und Ziele klar definiert und eine Hypothese erarbeitet. Zusätzlich werden Literatur- und Datenanforderungen geprüft und relevante Experten für spätere Interviews identifiziert.

Datenanalyse

Das Sammeln, Aufbereiten und Analysieren von Daten beinhaltet die strukturierte Prüfung und Durchsicht von Marktstudien und das Berichtswesen des Targets, deren statistische Auswertung sowie die Durchführung erforschender und bestätigender Interviews mit Zulieferern und Kunden sowie Industrieexperten. Außerdem werden Hypothesen erarbeitet, die angewandte Methode diskutiert und entscheidende Feststellungen kommuniziert.

Plausibilitätsbeurteilung

In der Phase der Plausibilisierung findet eine iterative Bewertung in Form einer Präsentation der bisherigen Feststellungen statt. Zusätzlich werden alternative Szenarien erarbeitet und notwendige vertiefende Analysen zu spezifischen Themen und den Interviews durchgeführt.

Reporting

Die Dokumentation der Feststellungen und alternativen Szenarien sowie die Übergabe der erarbeiteten M&A Ergebnisse zur Integration in die FDD sind - neben der finalen Präsentation an die Entscheidungsträger - Inhalte der letzten Phase der CDD.

Specialist Advisory Services

Ihr Ansprechpartner



Jörg Niemeyer

Partner

Tel. +49 211 8772 3668

Mobil +49 151 5800 0135

Mail jniemeyer@deloitte.de



Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited, eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), und/oder ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu Limited und ihrer Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/UeberUns.

Deloitte erbringt Dienstleistungen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Consulting und Corporate Finance für Unternehmen und Institutionen aus allen Wirtschaftszweigen; Rechtsberatung wird in Deutschland von Deloitte Legal erbracht. Mit einem weltweiten Netzwerk von Mitgliedsgesellschaften in mehr als 150 Ländern verbindet Deloitte herausragende Kompetenz mit erstklassigen Leistungen und steht Kunden so bei der Bewältigung ihrer komplexen unternehmerischen Herausforderungen zur Seite. „To be the Standard of Excellence“ – für rund 200.000 Mitarbeiter von Deloitte ist dies gemeinsame Vision und individueller Anspruch zugleich.

Diese Präsentation enthält ausschließlich allgemeine Informationen und weder die Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft noch Deloitte Touche Tohmatsu Limited („DTTL“), noch eines der Mitgliedsunternehmen von DTTL oder eines der Tochterunternehmen der vorgenannten Gesellschaften (insgesamt das „Deloitte Netzwerk“) erbringen mittels dieser Präsentation professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen in den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, Finanzen, Investitionen, Recht, Steuern oder in sonstigen Gebieten. Diese Präsentation stellt keinen Ersatz für entsprechende professionelle Beratungs- oder Dienstleistungen dar und sollte auch nicht als Grundlage für Entscheidungen oder Handlung dienen, die Ihre Finanzen oder Ihre geschäftlichen Aktivitäten beeinflussen könnten. Bevor Sie eine Entscheidung treffen oder Handlung vornehmen, die Auswirkungen auf Ihre Finanzen oder Ihre geschäftlichen Aktivitäten haben könnte, sollten Sie einen qualifizierten Berater aufsuchen. Keines der Mitgliedsunternehmen des Deloitte Netzwerks ist verantwortlich für Verluste jedweder Art, die irgendjemand im Vertrauen auf diese Präsentation erlitten hat.