

## Business Plan Due Diligence

Ein Instrument zur Finanzmittelakquise junger Unternehmen

Bearbeitet von  
Stefanie Kramer

1. Auflage 2008. Taschenbuch. XVIII, 314 S. Paperback

ISBN 978 3 89936 753 9

Format (B x L): 14,8 x 21 cm

[Wirtschaft > Unternehmensfinanzen > Rating, Due Diligence](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

**beck-shop.de**  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung beck-shop.de ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.

Stefanie Kramer

## Business Plan Due Diligence

### Ein Instrument zur Finanzmittelakquise junger Unternehmen

Reihe „Venture Capital und Investment Banking“,  
Neue Folge, Band 12

Herausgegeben von Prof. Dr. Klaus Natusius

Lohmar – Köln 2008, 332 Seiten

ISBN 978-3-89936-753-9

€ 63,- (D) • € 64,80 (A) • sFr 104,-

**JOSEF EUL VERLAG GmbH**  
Fachbuchverlag für  
Wirtschaft und Recht

Brandsberg 6  
D-53797 Lohmar

Tel.: 0 22 05 / 90 10 6-6  
Fax: 0 22 05 / 90 10 6-88

[www.eul-verlag.de](http://www.eul-verlag.de)  
[info@eul-verlag.de](mailto:info@eul-verlag.de)

Verhandlungssituationen um Wachstumskapital mit potentiellen Kapitalgebern sind regelmäßig geprägt von standortbedingten Rahmenbedingungen, Informationsasymmetrien zwischen den Parteien und mit der Unternehmensfinanzierung verbundenen teils aufsichtsrechtlichen Reglementierungen. Vor diesem Hintergrund erfolgt durch potentielle Kapitalgeber (Beteiligungsgesellschaften und Kreditinstitute) regelmäßig eine aktive Wissenserarbeitung, die sogenannte Due Diligence bzw. Kreditwürdigkeitsprüfung, die nicht zuletzt in einer Verschiebung der Verhandlungsstärke zugunsten der potenziellen Kapitalgeber resultiert. Zur Aufrechterhaltung der Verhandlungsposition hat sich auf dem Markt für M&A-Transaktionen etablierter Unternehmen das Instrument einer aktiven Wissensvermittlung durch den Verkäufer etabliert, die sogenannte Verkäufer Due Diligence. Gegenstand und Zielsetzung dieser Arbeit ist die Untersuchung, ob dieses Instrument in Form einer Business Plan Due Diligence auf die Finanzmittelakquisition junger wachstumsstarker Unternehmen übertragen werden kann.

Die Arbeit zeigt, dass sowohl Initiatoren, Anbieter als auch Adressaten einer Business Plan Due Diligence dieses Konzept als grundsätzlich anwendbar betrachten. Darüber hinaus wird in der Initiierung einer Business Plan Due Diligence das Potenzial der Verbesserung der Verhandlungsposition junger wachstumsstarker Unternehmen in Finanzierungsverhandlungen mit potenziellen Kapitalgebern gesehen. Schließlich wird eine Business Plan Due Diligence, ähnlich wie die Verkäufer Due Diligence, von potenziellen Kapitalgebern akzeptiert. Die Übertragung der Verkäufer Due Diligence auf Verhandlungssituationen um Wachstumskapital ist aufgrund des Nichtvorhandenseins detaillierten und fundierten Vergangenheitsmaterials junger wachstumsstarker Unternehmen jedoch möglicherweise nur eingeschränkt erreichbar.

**Stefanie Kramer**, geboren am 12. Oktober 1979 in Wiesbaden, ist Manager im Corporate Finance Bereich einer großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft am Standort Frankfurt, für die sie seit 2003 tätig ist. Sie hat von 1999 bis 2003 an der European Business School, Oestrich-Winkel, ein Studium der Betriebswirtschaftslehre mit den Schwerpunkten Finanzierung und Gründungsmanagement absolviert, das von 2001 bis 2002 einen MBA-Studiengang an der Katz Graduate School of Business, Pittsburgh USA, beinhaltete. Von 2005 bis 2008 hat sie unter Betreuung von Herrn Prof. Dr. Klaus Natusius an der Universität Kassel im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften promoviert.

# Inhaltsübersicht

- 1 Einführung**
- 2 Identifizierung der Spieler**  
2.1 Eingrenzung und Definition: Junge wachstumsstarke Unternehmen  
2.2 Eingrenzung und Definition: Kapitalgeber  
2.3 Zusammenfassende Ausführungen
- 3 Beschreibung der Ausgangslagen**  
3.1 Regulatorische und sonstige Rahmenbedingungen der Spieler  
3.2 Informationsvorteile und -nachteile der Spieler dargestellt anhand der Prinzipal-Agent-Theorie  
3.3 Maßnahmen der Wissensvermittlung und Wissenserarbeitung der Spieler  
3.4 Zusammenfassende Ausführungen
- 4 Der Beziehungskonflikt zwischen jungen wachstumsstarken Unternehmen und potenziellen Kapitalgebern dargestellt anhand von verhandlungstheoretischen Überlegungen**  
4.1 Einführung  
4.2 Verhandlungstheorie  
4.3 Sozialpsychologie des Verhandelns  
4.4 Zusammenfassende Ausführungen
- 5 Instrumente der Verbesserung der Verhandlungsposition etablierter Unternehmen**  
5.1 Die Verkäufer Due Diligence in M&A-Transaktionen  
5.2 Rating Advisory in Kreditverhandlungen  
5.3 Zusammenfassende Ausführungen
- 6 Der Wirtschaftsprüfer als Mediär in Verhandlungssituationen**  
6.1 Einführung  
6.2 Rechtsquellen  
6.3 Berufspflichten  
6.4 Prinzipiell zulässige Leistungsformen  
6.5 Struktur und Leistungsangebot der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften  
6.6 Zusammenfassende Ausführungen
- 7 Zusammenführung und Ableitung des Konzepts der Business Plan Due Diligence**
- 8 Empirische Untersuchungen**  
8.1 Problemstellung  
8.2 Gang der Untersuchung  
8.3 Qualitative Experteninterviews  
8.4 Quantitative Befragung
- 9 Schlussbetrachtung und Handlungsempfehlungen**

;<-----

**Bestellungen bitte an:**

**JOSEF EUL VERLAG GmbH, Brandsberg 6, 53797 Lohmar, Fax: 0 22 05 / 90 10 6-88**

Hiermit bestelle ich \_\_\_\_\_ Exemplar(e) des Titels „Business Plan Due Diligence“ von **Stefanie Kramer, ISBN 978-3-89936-753-9** zum Preis von € 63,- (D). Die Lieferung erfolgt innerhalb Deutschlands versandkostenfrei gegen Rechnung.

Name: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Straße: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon: \_\_\_\_\_

Datum \_\_\_\_\_

Unterschrift \_\_\_\_\_