

Business for Business – „Vertrauen ist gut, Kontrolle ist besser – Due Diligence von Geschäftspartnern im Ausland“

Online Veranstaltung



6. Februar 2025

Due Diligence von Geschäftspartnern im Ausland - Instrument des Risikomanagements

Florian Schneider, LL.M. Dr. Christian Schefold, LL.M.

Beispielsfall

- Einzelhandelskette SMART verkauft Haushaltswaren aller Art, plant nach Russland zu expandieren und dort eigene Geschäfte zu betreiben.
- Der Geschäftsführer von SMART nimmt regelmäßig an Branchenmessen teil und hat auf der letzten Messe den Unternehmer X aus Moskau kennengelernt, der in den 90er Jahren Möbelgeschäfte gegründet hat. Jetzt konzentriert sich X auf den Betrieb von Geschäften für Haushaltswaren aus russischer Produktion in Moskau und dem Moskauer Gebiet.
- X ist begeistert von SMARTs Verkaufskonzept. Er schlägt vor, dass er SMART beim Einstieg in den russischen Markt helfen kann.
- SMART und die Holding Gesellschaft von X gründen ein befristetes Joint Venture, das JV übernimmt die gesamte Ladenausstattung von X. Die Zusammenarbeit ist sehr erfolgreich, X überträgt seine Anteile wie vereinbart auf SMART und SMART verkauft weiter (nun alleine) Haushaltswaren in Moskau und Moskauer Gebiet in gemieteten Geschäften.
- Eines Tages ruft der russische Geschäftsführer von SMART den Leiter der Rechtsabteilung in Deutschland an: „*Die Gerichtsvollzieher räumen die Regale aus allen Geschäften und wollen diese abtransportieren. Was soll ich machen?*“
- Was war passiert?
- X hatte für die Absicherung eines Kredits die Ausrüstung aller SMART Läden verpfändet und dabei vorgetäuscht, dass SMART die Ausrüstung von seinen Gesellschaften least.

Welche Risiken werden durch Geschäftspartner ins Unternehmen gebracht?

-  **Rechtliche & Compliance-Risiken** (z. B. Antikorruptionsgesetze, Sanktionsverstöße).
-  **ESG-Risiken:** Verletzungen von Menschen- und Arbeitnehmerrechten und Umweltstandards (LkSG, EU CS DDD)
-  **Finanzielle Risiken** - Bei Geschäften mit hoher finanzieller Bedeutung (z. B. Betrug, Insolvenz).
-  **Reputationsrisiken** - Wirkungen aus der Öffentlichkeit (z. B. unethische Geschäftspraktiken, ESG-Bedenken).
-  **Risiken für Mitarbeiter** - Persönliche Risiken durch unlauteres Geschäftsgebaren der Geschäftspartner (z.B. Strafanzeigen gegen lokales Management als Druckmittel).
-  **Betriebsrisiken** - Wirtschaftlich wichtige Geschäfte (z. B. Lieferkettenunterbrechungen).

Prüfungsansatz

Identität

Qualität

Solvenz

Integrität

ESG: Betriebsorganisation / Lieferkette / Umweltschutz /
Nachhaltigkeit (Gesamtsicht als neue Herausforderung)

Wen sollte ich prüfen?

Vertriebspartner und Händler – Überprüfung auf potenzielle Korruptionsrisiken, Marktpraktiken und Reputation.

Joint-Venture-Partner – Analyse der Eigentümerstruktur, finanziellen Stabilität und Geschäftsgebaren.

Dienstleister und Berater – Sicherstellen, dass sie gesetzliche Anforderungen einhalten und keine Interessenkonflikte bestehen.

Lieferanten und Zulieferer – Sicherstellen, dass sie finanziell stabil sind und keine rechtlichen oder Compliance-Risiken bergen.

Investitions- und Finanzierungspartner – Prüfung der Herkunft finanzieller Mittel, um Geldwäsche vorzubeugen.

Der Due Diligence-Prozess I

Risikobasierter Ansatz: Anpassung an das Risikoprofil

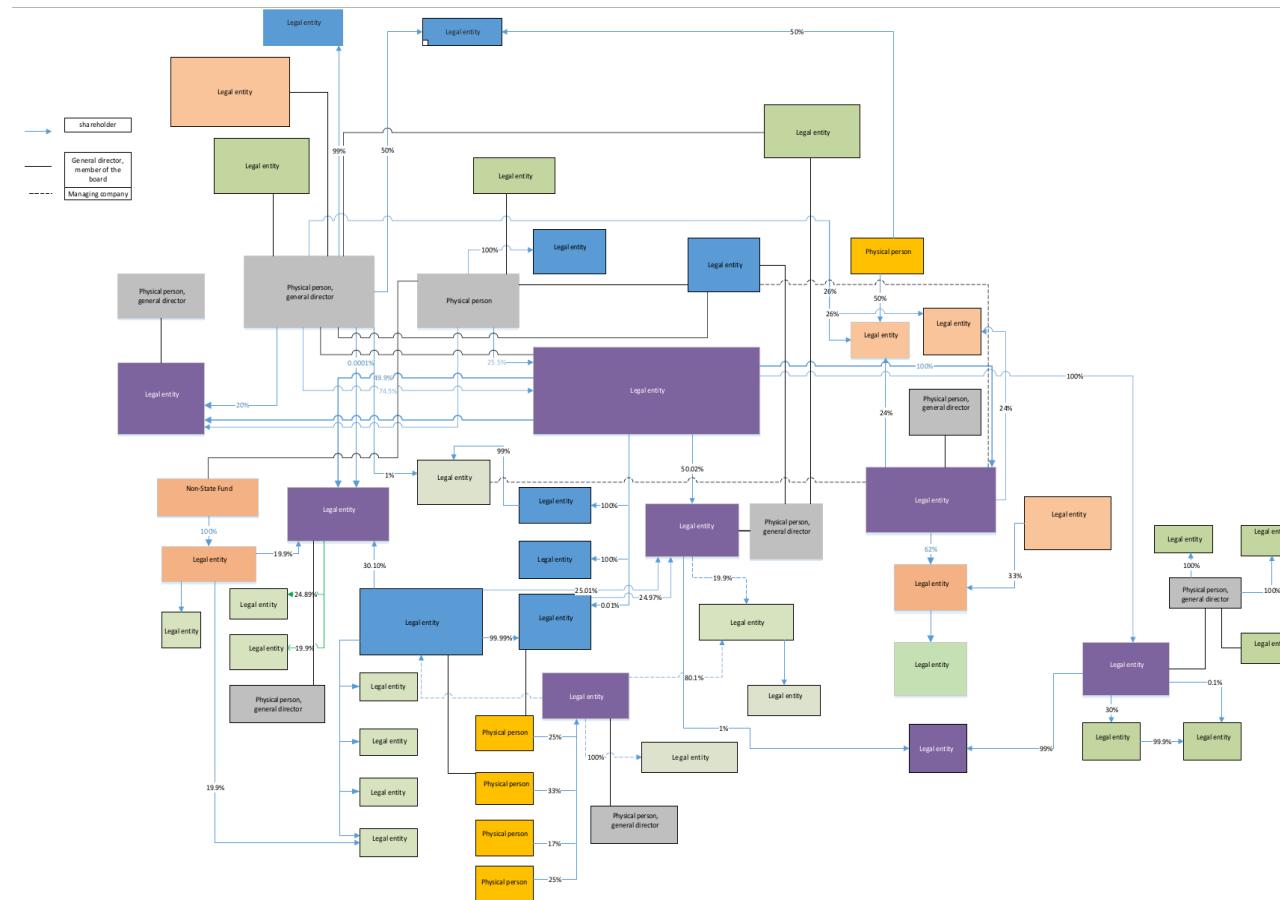
Vorbereitung: Lerne den Markt und seine Eigenheiten kennen !!!

Prüfung: Zuverlässige und unabhängige Quellen nutzen !!!

- Erstes Screening
 - öffentlich einsehbaren Informationen (z.B. Grundbuch, Handelsregister, Gerichtsverfahren),
 - Sanktionslisten,
 - Medienanalyse,
 - Personenbefragung, u.a.

Der Due Diligence-Prozess II

Zwischenergebnis



Keine Auffälligkeiten

Red Flags!

- Nicht offengelegte wirtschaftlich Berechtigte
- Offshore-Strukturen mit unklarer Eigentümerschaft
- Immer unterschiedliche Kontaktpersonen und Gesellschaften involviert
- Negative Presseberichte oder rechtliche Probleme: Häufig Partei von fragwürdigen Gerichtsprozessen mit regelmäßig positivem Ausgang

Der Due Diligence-Prozess III

Was tun bei Red Flags?

- Risikobewertung
- Abhängig von Jurisdiktion und Branche
- Tiefere Informationsbeschaffung
 - Anfrage von Informationen bei Geschäftspartner z.B. zu Finanzen, Eigentümer, Compliance
- Analyse und Geschäftsentscheidung
 - z.B. Vertragsanpassung, Beendigung oder Unterbrechung der Verhandlungen bzw. Geschäftsbeziehung

Laufende Überwachung (regelmäßige Prüfungen, Warnsignale)

Allgemeine Herausforderungen und mögliche Lösungen

- International sind unterschiedliche Informationen öffentlich einsehbar
- Datenschutzrechtliche Anforderungen in den jeweiligen Ländern beachten – Nutzung von Informationen von „Providern“?
- Einbindung des Geschäftspartners

Best Practice für eine effektive Due Diligence

Nutzung digitaler
Tools und
Datenbanken

Lückenlose
Dokumentation und
Nachvollziehbarkeit

Klare interne
Richtlinien und
Schulungen

Vertragliche
Schutzmaßnahmen
(z. B. Auditrechte,
Compliance-
Klauseln)

Fazit & Diskussion

Due Diligence ist
ein kontinuierlicher
Prozess

Systematische
Prüfung reduziert
Risiken

Risikomanagement
- Wie kann ich mit
festgestellten GP-
Risiken umgehen?

Wie können wir Ihnen helfen?



Florian Schneider, LL.M.

Partner, Berlin

+49 30 26473 513

florian.schneider@dentons.com



Dr. Christian Schefold, LL.M.

Partner, Berlin

+49 30 26473 246

christian.schefold@dentons.com

Dentons Europe (Germany) GmbH & Co. KG

Markgrafenstraße 33

10117 Berlin

Tel.: +49 30 264 73 0

www.dentons.com

Thurn-und-Taxis-Platz 6

60313 Frankfurt am Main

Tel.: +49 69 45 00 12 0

Jungfernturmstraße 2

80333 München

Tel.: +49 89 24 44 08 00

KÖ-Quartier, Breite Str. 22

40213 Düsseldorf

Tel.: +49 211 74074 100

© 2025 Dentons

Dentons ist eine globale Wirtschaftskanzlei, die durch ihre Mitglieder und Partnerfirmen weltweit Beratungsleistungen für Mandanten erbringt. Dieses Dokument stellt weder rechtliche noch anderweitige Beratung dar und sollte nicht als solche verstanden werden. Auf Grundlage seines Inhaltes sollten daher weder Maßnahmen oder Handlungen ergriffen noch unterlassen werden. Wir stellen die Informationen in diesem Dokument ausschließlich auf der Grundlage zur Verfügung, dass Sie zustimmen, diese Informationen vertraulich zu behandeln. Sofern Sie uns vertrauliche Informationen überlassen, ohne uns zugleich zu mandatieren oder anderweitig zu vergüten, dürfen wir für andere Mandanten auch in Mandaten tätig werden, in denen diese Informationen relevant sein könnten. Ergänzend verweisen wir auf die rechtlichen Hinweise (Legal Notices) auf www.dentons.com