

COMMERCIAL DUE DILIGENCE · FÜR INVESTOREN

Wissen, was Sie kaufen. Bevor Sie unterschreiben.

Unabhängige Commercial Due Diligence für Private Equity,
Venture Capital und Family Offices. Wir sprechen mit den Kunden
Ihres Targets und geben Ihrem Investment Committee ein klares
Urteil.



Wir prüfen Ihren Investment Case, bevor Ihr Investment Committee es tut.

Das IWCI prüft, ob das Unternehmen, das Sie kaufen wollen, hält, was der Management Case verspricht. Wir sprechen mit Kunden, Wettbewerbern und Partnern, setzen den Plan unter Druck und geben Ihnen ein klares Urteil: tragfähig, tragfähig mit Auflagen oder nicht tragfähig.

WAS WIR PRÜFEN

01**Kunden**

Warum sie kaufen, warum sie bleiben, was sie gehen ließe.

02**Markt**

Größe, Wachstum und Zugang. Gemessen am Teaser.

03**Wettbewerb**

Wie verteidigbar die Position in drei Jahren ist.

04**Business Case**

Welche Annahmen halten. Welche nicht.

05**Vertrieb und Marketing**

Ob das Team den Plan liefern kann und wer ihn wirklich trägt.

06**Kanäle**

Welche Kanäle Umsatz bringen, zu welchen Kosten, mit welcher Abhängigkeit.

RED FLAG CHECK

2 bis 3 Wochen

FULL CDD

4 bis 6 Wochen

ERGEBNIS

**Urteil, angepasster Plan,
Hebel für 100 Tage**

UNABHÄNGIGKEIT

**Kein Erfolgshonorar, kein
Dealinteresse**

Sie haben einen Datenraum und einen Management Case. Die Sicht der Kunden haben Sie nicht.

Die Financial Due Diligence sagt Ihnen, ob die Vergangenheit aufgeht. Die Commercial Due Diligence sagt Ihnen, ob die Zukunft aufgeht, die Sie bezahlen.

Genau dort entstehen die meisten Fehlinvestments: optimistische Märkte, überschätzte Kundenbindung, unterschätzter Wettbewerb.

- **Der Plan ist die Story des Verkäufers**
Der Management Case wurde gebaut, um Ihnen das Unternehmen zu verkaufen. Die Wachstumskurve ist eine Annahme, kein Beleg.
- **Der Datenraum ist einseitig**
Kündigungsgründe, verlorene Ausschreibungen und Preisdruck landen selten darin. Was fehlt, zählt mehr als das, was da ist.
- **Desk Research wiederholt das Narrativ**
Marktstudien sagen Ihnen, wie groß der Markt ist. Nicht, ob dieses Unternehmen darin gewinnt.
- **Niemand hat die Kunden gefragt**
Loyalität, Preissetzungsmacht und Abwanderungsrisiko werden behauptet. Außerhalb des Unternehmens geprüft werden sie selten.

Sechs Felder. Die Fragen, die Ihr Committee stellen wird.

01

Kunden

- Warum kaufen sie wirklich?
- Wie loyal sind sie, und warum?
- Wo liegt das echte Abwanderungsrisiko?

04

Business Case

- Welche Annahmen tragen den Plan?
- Ist die Preissetzungsmacht echt?
- Wie sieht ein realistischer Downside Case aus?

02

Markt

- Ist er so groß und zugänglich, wie der Teaser sagt?
- Was treibt das Wachstum, was bremst es?
- Wo verschieben Regulierung oder Technologie den Markt?

05

Vertrieb und Marketing

- Kann dieses Team den Plan liefern?
- Wie viel hängt an Gründern oder Einzelnen?
- Wo sind die Lücken nach dem Closing?

03

Wettbewerb

- Wo gewinnt das Target, wo verliert es?
- Wer greift als Nächstes an, und womit?
- Wie verteidigbar ist der Vorsprung in drei Jahren?

06

Kanäle

- Welche Kanäle bringen Umsatz, zu welchen Kosten?
- Wie abhängig ist das Geschäft von Partnern oder Plattformen?
- Welche Kanäle sind ungenutzt?

Investieren, anders bepreisen oder aussteigen. Mit Belegen für jede Option.

01

Preis auf Basis von Fakten

Sie bewerten das Unternehmen auf einem Base Case, den Kunden bestätigt haben. Nicht auf dem Plan des Verkäufers. Jede Abweichung ist beziffert und begründet.

02

Red Flags, solange Sie handeln können

Ein Befund, der den Deal stoppen könnte, liegt binnen 48 Stunden bei Ihnen. Vor der Exklusivität, vor dem bindenden Angebot.

03

Hebel in der Verhandlung

Befunde werden zu Argumenten für Preis, Earn Out, Garantien und Auflagen. Fakten, die der Verkäufer nicht wegwischen kann.

04

Ein Plan für Tag eins

Die Hebel, die wir finden, werden Ihr Plan für die ersten 100 Tage. Sie schließen ab und wissen, woher der Wert kommt und wer ihn liefert.

Ihr Investment Committee bekommt eine Antwort. **Keinen weiteren Bericht zum Interpretieren.**

Von außen nach innen. Kunde zuerst. Mit dem Urteil eines Unternehmers.

01 · Neutrales Institut

Bezahlt für das Urteil. Nicht für den Deal.

Kein Erfolgshonorar und kein Transaktionsinteresse. Sie bekommen eine Sicht, die nicht auf den Abschluss hin gebogen ist. Das IWCI existiert, um Märkte und Unternehmen unabhängig zu bewerten.

02 · Stimme des Kunden

Wir fragen die, die die Rechnungen bezahlen.

Vertrauliche Interviews mit Kunden, verlorenen Kunden, Interessenten, Partnern und Wettbewerbern. Die Methode hinter unserer Klartext-Tour, mit der Beiräte und Gesellschafter ehrliches Feedback von außen holen.

03 · Urteil eines Unternehmers

Wir lesen ein Unternehmen wie jemand, der es führen muss.

Geleitet von einem C Level Interim Manager mit 15 Jahren Wachstums, Turnaround und Transformationsmandaten, der selbst investiert. Sie erfahren, was die Befunde für Preis, Struktur und Ihre ersten 100 Tage bedeuten.

Berater beschreiben Märkte. Unternehmer beurteilen Unternehmen. Sie bekommen beides.

Erst Ihre These. Dann die Belege. Zuletzt das Urteil.

01

Hypothesenbaum

Die fünf bis acht Annahmen, an denen Ihr Investment Case hängt.

02

Primärrecherche

Interviews mit Kunden, Vertriebspartnern, Wettbewerbern und Experten.

03

Triangulation

Interviews, Datenraum und Marktdaten gegeneinander geprüft.

04

Urteil

Tragfähig, tragfähig mit Auflagen oder nicht tragfähig. Mit Begründung.

QUELLEN

Aktive Kunden

Warum sie kaufen, was sie ändern würden, was sie gehen ließe.

Verlorene Kunden und Ausschreibungen

Die ehrlichste Quelle in jedem Deal. Selten gefragt, immer aufschlussreich.

Interessenten und Nichtkunden

Wie der Markt das Target sieht, ohne eine Beziehung schützen zu müssen.

Vertriebspartner

Distributoren, Integratoren, Wiederverkäufer. Der Blick aus der Mitte der Wertschöpfung.

Wettbewerber

Wie sie sich gegen das Target positionieren und wo sie angreifen.

Branchenexperten

Ehemalige Vorstände, Geschäftsführer und Professoren aus dem IWCI Netzwerk.

Datenraum

Kohorten, Preisdurchsetzung, Kundenkonzentration, Qualität der Pipeline.

Digitaler Fußabdruck

Bewertungen, Suchnachfrage, Preise und Stellenanzeigen als unabhängige Signale.

Vier Formate entlang des Deals.

Fester Umfang, festes Honorar.

2 BIS 3 WOCHEN

Red Flag Check

Gibt es einen Grund, nicht weiterzumachen?

Ein schneller Blick vor dem LOI. Wo liegen die kommerziellen Dealbreaker, und lohnt sich eine vollständige Prüfung?

WANN Vor dem LOI

ERGEBNIS Red Flag Memo

4 BIS 6 WOCHEN

Full CDD

Was ist dieses Unternehmen Ihnen wirklich wert?

Alle sechs Felder in der Tiefe, mit Kundeninterviews, Expertengesprächen und Plausibilitätsprüfung jeder zentralen Annahme.

WANN Bestätigungsphase

ERGEBNIS Report für IC und Banken

VOR DEM VERKAUF

Vendor CDD

Hält die Equity Story der Prüfung eines Käufers stand?

Für Ihre Exits und für M&A Berater. Eine unabhängige Marktprüfung, die Käufern Sicherheit gibt und den Prozess beschleunigt.

WANN Vor dem Prozess

ERGEBNIS Vendor Report

NACH DEM CLOSING

Plan für 100 Tage

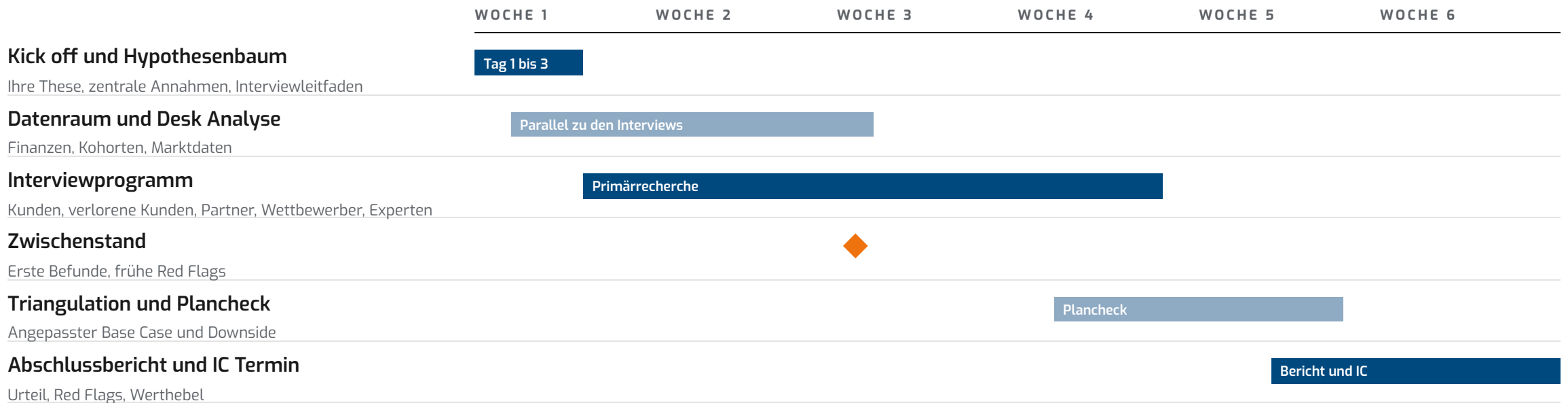
Woher kommt der Wert zuerst?

Aus den Befunden wird ein Wertsteigerungsplan. Auf Wunsch mit einem Interim Manager, der ihn umsetzt.

WANN Nach dem Closing

ERGEBNIS Wertsteigerungsplan

Vom Kick off bis zu Ihrem Investment Committee in vier bis sechs Wochen.



48 Stunden Regel für Red Flags

Ein Befund, der Ihren Deal stoppen könnte, wird binnen 48 Stunden eskaliert. Nicht erst im Abschlussbericht.

Wöchentlicher Steering Call

30 Minuten mit Ihrem Dealteam. Befunde, offene Fragen, nächste Schritte.

Diskret aufgesetzt

Die Interviews laufen, ohne die Transaktion offenzulegen, unter NDA und mit abgestimmten Kontaktregeln.

Das Urteil auf einer Seite. Belege hinter jeder Zeile.

Urteil · Projekt Alpine

ILLUSTRATIV

Kunden	Hohe Loyalität, Konzentration auf die Top 10 Kunden	■ BEOBACHTEN
Markt	Wächst, aber langsamer als im Management Case	■ BEOBACHTEN
Wettbewerb	Klarer Leader bei Service, schwach beim Preis	■ STÜTZT
Business Case	Preiserhöhung in Jahr 2 von Kunden nicht gedeckt	■ ÄNDERT PREIS
Vertrieb	Schlüsselkunden liegen persönlich beim Gründer	■ BEOBACHTEN
Kanäle	Partnerkanal ungenutzt, Direktvertrieb effizient	■ STÜTZT

Tragfähig mit Auflagen. Den Deal auf dem angepassten Base Case bepreisen. Top 10 Kunden und die Übergabe durch den Gründer vor dem Closing absichern.

Urteil auf einer Seite

Die Antwort zuerst. In zwei Minuten gelesen.

Red Flag Register

Jedes Risiko bewertet nach Wirkung auf Preis und Struktur.

Angepasster Businessplan

Management Case, IWCI Base Case und Downside.

Evidenzbuch Kunden

Anonymisierte Interviewaussagen und Scores.

Werthebel

Kommerzielles Upside, beziffert und priorisiert.

IC Termin

Wir präsentieren und verteidigen die Befunde vor Ihrem Committee. Auf Deutsch oder Englisch.

SaaS mit 10 Mio. € ARR.

Welches Wachstum ist echt?

INVESTOR

Private Equity Fonds, DACH

TARGET

B2B SaaS, rund 10 Mio. € ARR

FORMAT

Full Commercial Due Diligence

DAUER

4 Wochen bis zum IC

CASE

Illustratives Beispiel

Die Frage

Der Management Case versprach starkes ARR Wachstum aus Neukunden und Upsell. Der Fonds musste wissen, welcher Teil davon von echter Kundennachfrage getragen war und welcher von Optimismus.

ERGEBNIS

- Kernsegment bestätigt: hohe Loyalität, echte Wechselkosten, Spielraum für Preiserhöhungen.
- Das Wachstum im neuen Segment beruhte auf wenigen Pilotkunden. Nicht bankfähig.

Was wir getan haben

- Interviews mit aktiven und abgewanderten Kunden, verlorenen Interessenten und Partnern
- Kohortenanalyse von Bindung und Expansion
- Preis und Paketierung im Vergleich zum Wettbewerb

- Der Fonds investierte auf Basis des IWCI Base Case. Das Upside aus dem neuen Segment wanderte in einen Earn Out.
- Die Preisbefunde wurden der erste Workstream im Plan für die ersten 100 Tage.

IT Dienstleister, 140 Mitarbeiter. Eine Story, die der Prüfung standhält.

AUFTRAGGEBER

M&A Boutique

TARGET

IT Dienstleister, 140 Mitarbeiter

FORMAT

Vendor Commercial Due Diligence

ZIELGRUPPE

Private Equity und strategische Bieter

CASE

Illustratives Beispiel

Die Frage

Bieter würden Kundenkonzentration, wiederkehrende Umsätze und Gründerabhängigkeit hinterfragen. Der Berater brauchte eine unabhängige Sicht, die diese Fragen beantwortet, bevor Bieter sie stellen.

Was wir getan haben

- Interviews mit Schlüsselkunden und langjährigen Kunden
- Analyse des Anteils Managed Services und der Vertragsstruktur
- Positionierung gegen regionale und nationale Wettbewerber

ERGEBNIS

- Kundenbindung und Servicequalität unabhängig bestätigt.
- Gründerabhängigkeit bei Schlüsselkunden vor dem Start mit einem Übergabeplan adressiert.
- Der Vendor Report ging als unabhängige Grundlage für die eigene Prüfung an die Bieter.
- Der Berater führte den Prozess auf Fakten, statt Annahmen zu verteidigen.

Drei Branchen. Aus Projekten, nicht aus Desk Research.

01

Tech und SaaS

Wiederkehrender Umsatz ist nur so gut wie der Grund, warum Kunden bleiben.

- Bindung und Expansion nach Kohorte
- Wechselkosten und echte Kundenbindung
- Preissetzungsmacht und Paketierung
- Verdrängungsrisiko durch KI und Plattformen

02

Industrie B2B und Hidden Champions

Der Mittelstand verkauft über Beziehungen. Ihre Due Diligence muss sie prüfen.

- Kunden und Kanalkonzentration
- Preisdurchsetzung gegenüber Einkaufskosten
- Gründerabhängigkeit im Vertrieb
- Eignung als Buy and Build Plattform

03

Regulierte Konsumgütermärkte

Nikotinalternativen, Cannabis und Harm Reduction. Wenige Berater kennen sie von innen.

- Regulierungsszenarien und Wirkung auf den Markt
- Marktzugang und Compliance im Vertrieb
- Vertrauen bei Konsumenten und Behörden
- Lieferkette und Lizenzrisiko

Weitere Branchen auf Anfrage. Für jedes Mandat holt das IWCI Branchenexperten aus seinem Netzwerk dazu.

Ein unabhängiges Institut. Kein Dealshop.

Das IWCI, Institut für Wachstumschancen und Innovation, gibt Gesellschaftern und Geschäftsführung einen neutralen Blick auf Märkte und Unternehmen. **Schonungslos im Urteil, getragen von operativer Erfahrung.**

Ein Kernteam von fünf Personen, je Mandat ein eigenes Netzwerk aus ehemaligen Vorständen, Geschäftsführern und Professoren, dazu akademische Partner für Methodik und Forschungstiefe. Das IWCI ist ein Unternehmen der Dominic Multerer GmbH.

15

Jahre C Level Interim
Erfahrung

5

Kernteam plus
Expertennetzwerk

16

Städte auf sechs
Kontinenten

3

akademische Partner



Dominic Multerer

Geschäftsführer

Prof. h. c. (AEU, KH) · Dr. h. c. (IIC, KH)

- 15 Jahre C Level Interim Manager
- Wachstums, Turnaround und Transformationsmandate
- Investiert selbst in Unternehmen
- Leitet jedes CDD Mandat persönlich

Kunden des IWCI und seines Gründers.

Wissenschaftlich abgesichert.

AUSGEWÄHLTE KUNDEN

						
---	---	--	---	---	---	---

AKADEMISCHE PARTNER

		
--	--	---

Due Diligence Mandate sind naturgemäß vertraulich. Referenzen von Investoren nennen wir auf Anfrage im persönlichen Gespräch.

IHR NÄCHSTER SCHRITT

Ein Deal auf dem Tisch?

Schicken Sie uns den Teaser oder das Deck. Innerhalb weniger Tage bekommen Sie eine erste Einschätzung zu den Fragen, die über Ihren Deal entscheiden, und ob sich eine vollständige Prüfung lohnt.



IHR KONTAKT

Dominic Multerer

Geschäftsführer, IWCI GmbH

MAIL

multerer@iwci.de

www.iwci.de

TELEFON

+49 261 963 74 69

ADRESSE

von-Kirn-Straße 11
56182 Urbar