



Typische ergänzende Fragenkomplexe für die Due Diligence in Firmen mit Corona-Effekten (Auszug)

- Wie war der **Geschäftsverlauf** der relevanten Jahre und Monate vor Corona?
- Welche negativen oder auch positiven Umsatz- und Ergebniseffekte zeigen sich pandemiebedingt?
- Wie haben sich Deckungsbeitragsanteile am Umsatz (dito z.B. Stückkosten, Produktivität/FTE etc.) in den 15 Monaten vor der Pandemie, in der Pandemie, und danach entwickelt?
- Gibt es **risikobewertungsrelevante Finanzposten** – z.B. aus Corona-Hilfen?

- Ist das Unternehmen **resilient** genug, und bis zu welchen Grenzen hat es sich als resilient erwiesen?
- Wie schnell konnte sich das Unternehmen anpassen bzw. wieder erholen?

- **Future Outlook**: wie realistisch erscheinen Projektionen zur Unternehmensentwicklung nach der Pandemie? Sind eventuelle Nachholeffekte zu positiv oder zu konservativ eingeschätzt?

- Wie hat die Pandemie sich im **Kundenstamm** ausgewirkt?
- Gibt es auf Kundenseite langfristig wirksame oder gar disruptive Änderungen beim Bedarf oder im Einkaufsverhalten?

- Sind **Lieferketten** inbound (Vorprodukte-Supply) wie outbound stabil oder noch volatil?

- **Belegschaft**: wie rasch und wie effektiv konnte das Unternehmen - so erforderlich - mit Instrumenten wie Kurzarbeit umgehen?
- Konnte die Kernbelegschaft mit den Key Playern gehalten werden?

- Gibt es **spezifischen Investitionsbedarf**, etwa in Kommunikationsinfrastruktur oder Verkaufsunterstützung, um wahrscheinlichen Verhaltensänderungen nach der Pandemie – z.B. weniger Reisen, mehr virtuelle Kundenmeetings – professionell Rechnung zu tragen?