

<b>Vorwort .....</b>	<b>9</b>
<b>1 M&amp;A: Marktteilnehmer und Motive .....</b>	<b>11</b>
1.1 Überblick.....	11
1.2 Grundlagen.....	11
1.3 Motive für M&A .....	16
1.4 Erfahrungen und Ausblick .....	33
Literatur.....	35
<b>2 Der Akquisitionsprozess – Unternehmenskauf aus prozessualer Sicht .....</b>	<b>37</b>
2.1 Einflussfaktoren auf den Ablauf einer Akquisition .....	37
2.2 Der Ablauf einer Unternehmensakquisition auf Basis bilateraler Verhandlungen .....	39
2.3 Der Ablauf einer Unternehmensakquisition im Rahmen eines Bieterverfahrens .....	49
2.4 Der Ablauf einer Unternehmensakquisition im Wege der (feindlichen) Übernahme über die Börse .....	53
Literatur.....	59
<b>3 Verhandlungsführung und Transaktionsmanagement bei Mergers &amp; Acquisitions.....</b>	<b>61</b>
3.1 Einführung und Inhaltsabgrenzung .....	61
3.2 Verhandlungsführung und Transaktionsmanagement bei einem Unternehmensverkauf im Auktionsverfahren .....	64
Literatur.....	89
<b>4 Financial Due Diligence.....</b>	<b>91</b>
4.1 Einleitung .....	91
4.2 Herkunft des Begriffes Due Diligence, Definition.....	92
4.3 Financial Due Diligence im M&A-Prozess .....	94
4.4 Durchführung der Financial Due Diligence.....	100
4.5 Einzelne Untersuchungsgebiete der Financial Due Diligence ....	111

4.6	Berücksichtigung der Ergebnisse der Financial Due Diligence.....	118
4.7	Zusammenfassung.....	121
Literatur.....		125
<b>5</b>	<b>Unternehmensbewertung.....</b>	<b>127</b>
5.1	Einleitung .....	127
5.2	WACC-Ansatz der DCF-Methode als internationaler Standard zur Unternehmensbewertung .....	130
5.3	Schätzung von potenziellen Transaktionspreisen .....	146
5.4	Zusammenfassung.....	151
Literatur.....		153
<b>6</b>	<b>Cultural Due Diligence .....</b>	<b>155</b>
6.1	Einleitung .....	155
6.2	Notwendigkeit einer Cultural Due Diligence.....	156
6.3	Unternehmenskultur und ihre Messbarkeit .....	158
Literatur.....		177
<b>7</b>	<b>M&amp;A – Rechtliche Grundlagen .....</b>	<b>179</b>
7.1	Überblick.....	179
7.2	M&A-Konstellationen .....	179
7.3	Wirtschaftsstrafrecht .....	182
7.4	Betriebs- und finanzwirtschaftliche Veräußerungsfallgruppen...	184
7.5	Konzernrechtliche Rahmenbedingungen .....	185
7.6	Kartellrecht.....	186
7.7	Formen des Unternehmenserwerbs .....	187
7.8	Merger .....	206
7.9	Kartellrechtliche Vorüberlegungen .....	211
Literatur.....		215
<b>8</b>	<b>Arbeitsrecht .....</b>	<b>217</b>
8.1	Einführung .....	217
8.2	Erwerb eines Unternehmens .....	218
8.3	Kernvorschrift: § 613 a BGB (Betriebsübergang) .....	219
8.4	Betriebsänderung nach §§ 111 ff. BetrVG .....	235
8.5	Fälle mit Auslandsberührungen .....	235

8.6	Umstrukturierung, Kündigungsschutz und Änderung von Arbeitsbedingungen .....	236
8.7	Besonderheiten in der Insolvenz.....	238
8.8	Die arbeitsrechtliche Due Diligence (Überblick).....	240
	Literatur.....	244
<b>9</b>	<b>Bedeutung und Bewertung von Intellectual Property (IP) .....</b>	<b>247</b>
9.1	Bedeutung von IP-Rechten bei M&A.....	247
9.2	Funktion von IP-Rechten .....	248
9.3	IP-Rechte im Überblick .....	249
9.4	Technische IP-Rechte.....	251
9.5	Nicht technische IP-Rechte.....	254
9.6	Copyright (Urheberrecht).....	258
9.7	Lizenzrechte .....	258
9.8	Rechtsstreitigkeiten.....	260
9.9	Überblick über Schutzvoraussetzungen und Laufzeiten von IP-Rechten.....	261
9.10	Bestandsaufnahme des IP-Portfolios .....	262
9.11	Wertermittlung von IP-Rechten .....	269
9.12	Integration und Verwertung.....	273
	Literatur.....	278
<b>10</b>	<b>Wertschaffung durch M&amp;A und erfolgreiche Merger Integration ....</b>	<b>279</b>
10.1	M&A als Bestandteil erfolgreicher Wachstumsstrategien .....	279
10.2	Der M&A-Wertschöpfungs-Dreiklang .....	282
10.3	Typische Fallstricke bei der Integration .....	285
10.4	Die zehn Erfolgsfaktoren für eine effektive Integration .....	291
10.5	M&A-Erfolg wiederholbar machen .....	303
	Literatur.....	305
<b>11</b>	<b>Organisatorische Neuausrichtung im Post-Merger-Management ....</b>	<b>307</b>
11.1	Einführung .....	307
11.2	Bedeutung der Organisation für den M&A-Erfolg .....	309
11.3	Ziele der organisatorischen Neuausrichtung.....	312
11.4	Zwei Strategien organisatorischer Neuausrichtung .....	316
11.5	Wahl der geeigneten Basisstrategie.....	323
11.6	Integrationsdauer und Integrationsrisiken.....	327
11.7	Zusammenfassung.....	329

Literatur.....	331
<b>12 Human Resource Management bei Mergers &amp; Acquisitions .....</b>	<b>333</b>
12.1 Bedeutung der Human Resources für den Akquisitionserfolg ....	333
12.2 Auswirkungen von Akquisitionen auf die Human Resources.....	334
12.3 Gestaltung des Human-Resource-Managements bei M&A-Transaktionen .....	340
12.4 Besonderheiten grenzüberschreitender Transaktionen.....	364
12.5 Zusammenfassung und Ausblick .....	367
Literatur.....	368
<b>13 M&amp;A-Kommunikation.....</b>	<b>371</b>
13.1 Ausgangssituation .....	371
13.2 Vorbereitungsphase .....	373
13.3 Weiterer Verlauf .....	377
13.4 Erfolgsfaktoren.....	383
Literatur.....	385
<b>14 Markenintegration, Markenführung und Markenkommunikation im Post-Merger-Bereich .....</b>	<b>387</b>
14.1 Ausgangssituation .....	387
14.2 Strategische Positionierung der Markenfamilie und Markenintegration.....	388
14.3 Ein Praxisbeispiel aus dem deutschen Mittelstand: Markenführung und Markenkommunikation.....	389
Literatur.....	397
<b>15 Geschäftsmodell und Wertsteigerungsstrategien von Private-Equity-Investoren für Portfoliounternehmen .....</b>	<b>399</b>
15.1 Das Geschäftsmodell von Private-Equity-Investoren .....	399
15.2 Wertsteigerungsstrategien .....	408
15.3 Ausblick .....	418
Literatur.....	421
<b>Stichwortverzeichnis.....</b>	<b>423</b>
<b>Autoreninformationen .....</b>	<b>429</b>