
Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Ablauf und Grundbegriffe im M&A-Geschäft	3
2.1	Ablauf von M&A-Transaktionen	3
2.2	Grundbegriffe	4
2.2.1	Käufer und Verkäufer	4
2.2.2	Transaktionsstruktur	4
2.2.3	Share Deal	5
2.2.4	Asset Deal	5
2.2.5	Carve-Out	6
2.2.6	Joint Venture	7
2.2.7	Kontrollerwerb	8
2.2.8	Public M&A – public takeover	8
2.2.9	Private M&A	9
2.2.10	Management Buy-Out (MBO) und Management Buy-in (MBI)	9
2.2.11	Non-Disclosure-Agreement (NDA)	9
2.2.12	Letter of Intent/Memorandum of Understanding/Term Sheet	10
2.2.13	Due Diligence	10
2.2.14	Signing	10
2.2.15	Closing	11
3	Projektmanagement im Unternehmenskauf	13
3.1	Verkäuferseite	13
3.1.1	Vorbereitungsphase	13
3.1.2	Durchführung der Transaktion	14

3.2	Käufersicht.	14
3.2.1	Beteiligte Personen, Abteilungen und Berater.	15
3.2.2	Post-Merger-Integration (PMI)	15
3.3	Checkliste zur Legal Due Diligence im Share Deal	16
4	Strategien im Unternehmenskauf.	21
4.1	Verschiedene Marktteilnehmer	21
4.1.1	Strategische Investoren.	21
4.1.2	Finanzinvestoren	22
4.2	Strategien für die Transaktionsgestaltung	22
4.2.1	Verkäufersicht	23
4.2.2	Käufersicht.	23
4.3	Strategien für die Vertragsverhandlung	24
5	Der M&A-Kaufvertrag.	27
5.1	Gliederung des Kaufvertrages	27
5.2	Erläuterungen zu den einzelnen Regelungen des Kaufvertrages. . .	28
5.2.1	Präambel.	28
5.2.2	Kaufgegenstand	28
5.2.3	Kaufpreis	28
5.2.4	Kaufpreisanpassung	29
5.2.5	Verpflichtungen bis zum Vollzug	30
5.2.6	Kartellrechtliche/fusionskontrollrechtliche Regelungen. . .	30
5.2.7	Vollzugsbedingungen (Closing Conditions)	31
5.2.8	Vollzug (Closing)	31
5.2.9	Garantien	32
5.2.10	Rechtsfolgen von Garantieverletzungen	33
5.2.11	Haftung und Freistellungen	34
5.2.12	Steuern (Tax)	34
5.2.13	Verpflichtungen nach dem Vollzug (Post Closing)	34
5.2.14	Wettbewerbsverbot.	35
5.2.15	Abwerbungsverbot.	35
5.2.16	Vertraulichkeit und Pressemitteilungen	36
5.2.17	Verschiedenes.	36
5.2.18	Schlussbestimmungen	36
6	Share Deal versus Asset Deal – was passt wann?	37
6.1	Share Deal	37
6.2	Asset Deal	38

7	Deal Breaker – warum scheitern Transaktionen	39
7.1	Vorbereitung, Unterlagen und Rahmenbedingungen	39
7.2	Erwartungsmanagement and alignment of interest	40
7.3	Berater-Verhalten	40
7.4	Echte Findings in der Buy-Side Due Diligence	40
7.5	Force Majeure – Veränderungen des Umfeldes	40
7.6	Vertrauen, Vertrauen, Vertrauen	41
8	Kartellrechtliche Themen im Rahmen des Transaktionsprozesses	43
8.1	Due Diligence	43
8.1.1	Kartellrechtliche Vorgaben	43
8.1.2	Typische kartellrechtliche Risiken	45
8.1.3	Mögliche kartellrechtliche Risiken	45
8.2	Fusionskontrolle	46
8.2.1	Zusammenschlusstatbestand	47
8.2.2	Umsatzschwellen	49
8.2.3	Vorbereitung der Anmeldung	52
8.2.4	Prüfungskriterium	53
8.2.5	Zeitlicher Ablauf	54
8.3	Kein Vollzug vor Freigabe	55
	Was Sie aus diesem <i>essential</i> mitnehmen können	57
	Literatur	59