

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	6
2.2.5	Carve-Out	7
2.2.6	Joint Venture	8
2.2.7	Kontrollerwerb	8
2.2.8	Public M&A – public takeover	8
2.2.9	Private M&A	10
2.2.10	Management Buy-Out (MBO) und Management Buy-in (MBI)	10
2.2.11	Non-Disclosure-Agreement (NDA)	10
2.2.12	Letter of Intent/Memorandum of Understanding/Term Sheet	11
2.2.13	Auktion bzw. Bieterverfahren und Process Letter	11
2.2.14	Due Diligence	11
2.2.15	Signing	13
2.2.16	Closing	13
3	Projektmanagement im Unternehmenskauf	15
3.1	Verkäuferseite	15
3.1.1	Vorbereitungsphase	15
3.1.2	Durchführung der Transaktion	16

3.2	Käufersicht.	16
3.2.1	Beteiligte Personen, Abteilungen und Berater	17
3.2.2	Post-Merger-Integration (PMI)	17
3.3	Checkliste zur Legal Due Diligence im Share Deal	18
4	Strategien im Unternehmenskauf.	23
4.1	Verschiedene Marktteilnehmer	23
4.1.1	Strategische Investoren	23
4.1.2	Finanzinvestoren	24
4.2	Strategien für die Transaktionsgestaltung	25
4.2.1	Verkäufersicht	25
4.2.2	Käufersicht.	26
4.3	Strategien für die Vertragsverhandlung	26
5	Der M&A-Kaufvertrag	29
5.1	Gliederung des Kaufvertrages	29
5.2	Erläuterungen zu den einzelnen Regelungen des Kaufvertrages	30
5.2.1	Präambel.	30
5.2.2	Kaufgegenstand	30
5.2.3	Kaufpreis	30
5.2.4	Kaufpreisanpassung.	31
5.2.5	Verpflichtungen bis zum Vollzug.	32
5.2.6	Vollzugsbedingungen (Closing Conditions)	32
5.2.7	Vollzug (Closing).	32
5.2.8	Garantien	33
5.2.9	Rechtsfolgen von Garantieverletzungen	34
5.2.10	Haftung und Freistellungen	35
5.2.11	Steuern (Tax)	35
5.2.12	Verpflichtungen nach dem Vollzug (Post Closing)	36
5.2.13	Vertraulichkeit und Pressemitteilungen.	36
5.2.14	Verschiedenes.	36
5.2.15	Schlussbestimmungen	37
	Literatur	41