
Inhaltsverzeichnis

1	M&A-Prozesse im Mittelstand	1
1.1	Zunehmende Bedeutung von M&A-Prozessen	1
1.2	Wirtschaftsfaktor Mittelstand	6
1.3	Bereitschaft des mittelständischen Unternehmers für einen M&A-Prozess	10
1.4	Besonderheiten eines M&A-Prozesses bei mittelständischen Unternehmen	11
2	Anlässe für M&A-Prozesse aus der Sicht des Mittelstandes	15
2.1	Strukturierung der Anlässe	15
2.2	Aktive Anlässe	17
2.2.1	Verkauf wegen fehlender Nachfolge aus der Familie	17
2.2.2	Verkauf wegen Erbfall	20
2.2.3	Verkauf wegen steigendem Wettbewerbsdruck	22
2.2.4	Verkauf wegen persönlicher Gründe	24
2.2.5	Verkauf wegen „Kasse machen“	25
2.3	Passive Anlässe	27
3	Transaktionsgestaltungen	29
3.1	Share-deal	30
3.2	Asset-deal	32
3.3	Betriebsübergang gem. § 613a BGB als Besonderheit bei den Vertragsgestaltungen	33
4	Unternehmenskulturen der Beteiligten	37
4.1	Unternehmenskultur als prägendes Element in einem M&A-Prozess	37
4.2	Unternehmenskultur des (angestellten) Käufers und des (mittelständischen) Verkäufers im M&A-Prozess	42
5	Chancen und Risiken für Verkäufer und Käufer	47
5.1	Chancen- und Risikopotentiale in unterschiedlichen Phasen	47

5.2	Chancen- und Risikopotentiale während des M&A-Prozesses	48
5.2.1	Sichtweise des Verkäufers	48
5.2.2	Sichtweise des Käufers	50
5.3	Chancen- und Risikopotentiale nach dem Verkauf/Kauf	52
5.3.1	Sichtweise des Verkäufers	52
5.3.2	Sichtweise des Käufers	53
6	Der M&A-Prozess bei Verkäufen und Käufen im Mittelstand	57
6.1	Wie verläuft ein praktisch handhabbarer M&A-Prozess?	57
6.2	Welche Beteiligten spielen welche Rolle im M&A-Prozess?	59
6.2.1	Eine erste Differenzierung nach unternehmensexternen und unternehmensinternen Beteiligten	59
6.2.2	Eine zweite Differenzierung nach Käuferkategorien	61
6.2.3	Die Beteiligten auf Seiten des Verkäufers	63
6.2.4	Die Beteiligten auf Seiten des Käufers	66
6.3	Welche Optionen gelten vor Beginn eines M&A-Prozesses? (Konzeptionsphase)	68
6.3.1	Optionen des Käufers	68
6.3.2	Optionen des Verkäufers	75
6.4	Welcher Käufer/Verkäufer passt zu mir? (Identifikationsphase)	77
6.4.1	Identifizierung durch den Käufer	78
6.4.2	Identifizierung durch den Verkäufer	82
6.5	Mit welchem Käufer/Verkäufer spreche ich? (Auswahlphase)	83
6.5.1	Zentrale erste Ansprechpartner	83
6.5.2	Erste Ansprache potentieller Unternehmen	84
6.6	Welche Prüfungsschritte bestimmen den M&A-Prozess? (Prüfungsphase)	92
6.6.1	Prüfungsphasenablauf	92
6.6.2	Datenraum	93
6.6.3	Prüfungsschwerpunkte	94
6.6.4	Themen einer Due Diligence als zentrale Prüfungsphase	95
6.6.5	Ergebnisse der Due Diligence als Voraussetzung zur Unternehmenswertermittlung	114
6.6.6	Unternehmenswertermittlung	116
6.6.7	Bewertung der Synergien	128
6.6.8	Bewertung der Integrationskosten	129
6.6.9	Die Bedeutung der Wertermittlung für die Findung des Verkauf-/Kaufpreises	129
6.7	Wie optimiere ich meinen Verhandlungsspielraum? (Verhandlungsphase)	131
6.7.1	Memorandum of Understanding	131
6.7.2	Vorvertrag	132
6.7.3	Verhandlungsführung	132

6.8	Habe ich eine Wahl bei der Entscheidung? (Entscheidungsphase)	136
6.8.1	Finanzierungsbestätigung des Käufers als Voraussetzung	136
6.8.2	Varianten für Kaufpreisangebote	137
6.8.3	Keine Steueroptimierung um jeden Preis	142
6.9	Wie gestalte ich die handwerklichen Prozesse bis zum Abschluss? (Abschlussphase)	142
6.9.1	Detailierungsgrad des Kaufvertrages	142
6.9.2	Zusicherungen und Garantien	144
6.9.3	Abschluss des Kaufvertrages	146
6.9.4	Der Übergang	149
6.9.5	Finale Emotionen in der Abschlussphase	149
6.10	Wie gestalte ich die Integration? (Integrationsphase)	151
6.10.1	Zentrale Problemfelder der Integration	151
6.10.2	Anforderungen an ein Integrationsmanagement	155
6.10.3	Zeitliche Abfolge einer Integration	158
7	M&A-Prozesse bei KMU in 30 Punkten	161
	Englisch-Deutsches-Glossar	173
	Literatur (Auswahl)	179
	Sachverzeichnis	181