

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
Abbildungsverzeichnis	11
Tabellenverzeichnis	12
Abkürzungsverzeichnis	13
1 Das Fundament der Betrachtung.....	15
1.1 Der Begriff „Mergers & Acquisitions“	15
1.2 Der Markt für Mergers & Acquisitions	18
1.2.1 Das Phänomen der US-amerikanischen „M&A-Wellen“	18
1.2.2 Aktuelle Entwicklungen auf dem M&A-Markt	20
1.3 Strategieentwicklung im Rahmen eines M&A-Projektes	23
1.3.1 Motive für M&A-Transaktionen.....	24
1.3.2 Übernahmetechniken.....	26
1.3.3 Ziele im M&A-Prozess.....	30
1.3.4 Arten des Unternehmenserwerbs	30
1.3.5 Häufige Erfolgs- und Misserfolgsk Faktoren von M&A	33
2 „David und Goliath“: Mid-Cap- und Large-Cap-Unternehmen.....	39
2.1 Mittelständische Unternehmen	39
2.1.1 Definition und Abgrenzung von mittelständischen Unternehmen.....	40
2.1.2 Bedeutung des Mittelstandes für die deutsche Wirtschaft.....	41
2.2 Großunternehmen.....	42
2.2.1 Definition und Abgrenzung von Großunternehmen.....	43
2.2.2 Bedeutung der Großunternehmen für die deutsche Wirtschaft..	44
3 Der M&A-Verkaufsprozess	45
3.1 Phase I: Vorbereitungsphase	47
3.1.1 Von der Verkaufsidee zum Startschuss	47

10 Inhaltsverzeichnis

3.1.2	Der Startschuss: Beauty Contest.....	59
3.1.3	Mandatsvertrag	62
3.1.4	Auswahl eines geeigneten Verfahrens.....	66
3.1.5	Umfassende Datenbeschaffung und Unternehmensanalyse.....	73
3.1.6	Käuferuniversum und Identifikation geeigneter Käufer	78
3.1.7	Dokumentation.....	91
3.2	Phase II: Marktansprache – „Point of no return“	99
3.2.1	Ansprache potenzieller Käufer	99
3.2.2	Letter of Intent	100
3.2.3	Selektion der bevorzugten potenziellen Käufer.....	102
3.2.4	Checkliste: Letter of Intent.....	103
3.3	Phase III: Beleuchtung finanzwirtschaftlicher Aspekte	104
3.3.1	Due Diligence (Sorgfaltsprüfung)	104
3.3.2	Unternehmensbewertung.....	126
3.3.3	Strukturierung der Transaktion.....	145
3.4	Phase IV: Abschlussphase	184
3.4.1	Vertragsverhandlungen	184
3.4.2	Verbindliches Angebot.....	187
3.4.3	Kaufvertrag.....	188
3.4.4	Closing	189
3.4.5	Unterschiede in der Abschlussphase einer Verkaufstransaktion für mittelständische Unternehmen und Großunternehmen.....	191
3.4.6	Checklisten: Vertragsverhandlungen, Signing und Closing.....	193
	Anhänge	195
	Glossar.....	201
	Literaturverzeichnis	233
	Stichwortverzeichnis	239