

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	7
2.2.6	Joint Venture	7
2.2.7	Kontrollerwerb	8
2.2.8	Public M&A – public takeover	9
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	12
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	16
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	24
4.2.1	Verkäufersicht	25
4.2.2	Käufersicht	25
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	37
5.2.15	Schlussbestimmungen	37
6	Share Deal versus Asset Deal – was passt wann?	39
6.1	Share Deal	39
6.2	Asset Deal	40

7 Deal Breaker – warum scheitern Transaktionen	41
7.1 Vorbereitung, Unterlagen und Rahmenbedingungen	41
7.2 Erwartungsmanagement and alignment of interest	42
7.3 Berater-Verhalten	42
7.4 Echte Findings in der Buy-Side Due Diligence	42
7.5 Force Majeure – Veränderungen des Umfeldes	42
7.6 Vertrauen, Vertrauen, Vertrauen	42
 Literatur	 47