

Inhaltsübersicht

Vorwort der Herausgeber zur sechsten Auflage	V
Vorwort der Herausgeber zur ersten Auflage (Auszug)	XIV
Inhaltsverzeichnis	XIX

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

<i>Wolfgang Berens/Joachim Strauch</i>	
Herkunft und Inhalt des Begriffes Due Diligence	3
<i>Wolfgang Berens/Martin Mertes/Joachim Strauch</i>	
Unternehmensakquisitionen	21
<i>Wolfgang Berens/Walter Schmitting/Joachim Strauch</i>	
Funktionen, Terminierung und rechtliche Einordnung der Due Diligence	67
<i>Wolfgang Berens/Andreas Hoffjan/Joachim Strauch</i>	
Planung und Durchführung der Due Diligence	105
<i>Klaus-Günter Klein/Martin Jonas</i>	
Due Diligence und Unternehmensbewertung	155
<i>Carsten Rockholtz</i>	
Due Diligence-Konzeption zum synergieorientierten Akquisitionsmanagement	177
<i>Jens Leker/Arne Fischer/Hans-Jürgen Wieben/Dirk Mahlstedt</i>	
Due Diligence und Unternehmensrating nach Basel II	201
<i>Walter Schmitting</i>	
Perspektiven eines Risikomanagements im Rahmen von Unternehmensakquisition und Due Diligence	227

Wirtschaftsrechtliche Grundlagen

<i>Holger Fleischer/Torsten Körber</i>	
Due Diligence im Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht	267
<i>Gerhard Picot</i>	
Due Diligence und privatrechtliches Haftungssystem	295
<i>Michael Moser</i>	
Kaufpreisklauseln in Unternehmenskaufverträgen	331

Funktionale Perspektiven

<i>Hans U. Brauner/Ulrich Grillo</i>	
Strategic Due Diligence	361
<i>Jörg Bredy/Volker Strack</i>	
Financial Due Diligence I: Vermögen, Ertrag und Cashflow	383
<i>Hans U. Brauner/Julia Neufang</i>	
Financial Due Diligence II: Liquidität und Finanzierung	407
<i>Anja Trimborn</i>	
Tax Due Diligence	443

<i>Michael Fritzsche/Dörthe Stalman</i> Legal Due Diligence	471
<i>Dieter Lauszus/Sebastian Hock</i> Market Due Diligence	501
<i>Christoph Aldering/Bernd Högemann</i> Human Resources Due Diligence	523
<i>Bernd Högemann</i> Cultural Due Diligence	549
<i>Hans Betko/Dieter Reiml/Peter Schubert</i> Environmental Due Diligence	575
<i>Günther Schuh/Sebastian Schöning/Dirk Untiedt/Anna-Lena Schulte-Gehrmann</i> Commercial-technological Due Diligence.....	593
<i>Alfred Koch/Jan-Philipp Menke</i> IT Due Diligence	623
<i>Christian Brenner/Thorsten Knauer/Andreas Wömpener</i> IP Due Diligence	655
Länderperspektiven	
<i>Ulrich Middelman/Marion Helmes</i> Due Diligence in den USA	677
<i>Christoph Haarbeck/Rainer König</i> Due Diligence in Großbritannien.....	715
<i>Ulrich Lehner/Helmut B. Nuhn</i> Due Diligence in Asien.....	735
Ausgewählte Kapitel	
<i>Dirk Nawe/Frank Nagel</i> Due Diligence im Rahmen von Unternehmensverkäufen	775
<i>Kurt-Jürgen Kinzius</i> Due Diligence aus Sicht von Finanzinvestoren	801
<i>Klaus Trützschler/Volker Hues</i> Due Diligence bei kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)	819
<i>Willi Wingenfeld</i> Due Diligence bei Krisenunternehmen.....	843
Checkliste zur Due Diligence	
Checkliste zur Due Diligence	867
Autorenverzeichnis	897
Stichwortverzeichnis	919

Inhaltsverzeichnis

Vorwort der Herausgeber zur sechsten Auflage	V
Vorwort der Herausgeber zur ersten Auflage (Auszug)	XIV
Inhaltsübersicht	XVII

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

<i>Wolfgang Berens/Joachim Strauch</i>	
Herkunft und Inhalt des Begriffes Due Diligence	3
1 Überwindung von Informationsasymmetrien vor Vertragsabschluss	5
2 Herkunft des Begriffes Due Diligence	6
3 Definitionen und Begriffsbestimmungen in der Literatur	9
4 Anlässe und Arten von Due Diligence-Reviews	11
5 Verhältnis zur Jahresabschlussprüfung und Unternehmensbewertung	13
5.1 Jahresabschlussprüfung	13
5.2 Unternehmensbewertung	15
6 Literatur	17

<i>Wolfgang Berens/Martin Mertes/Joachim Strauch</i>	
Unternehmensakquisitionen	21
1 Arten von Unternehmensakquisitionen	23
1.1 Share Deal	23
1.2 Asset Deal	24
2 Erwerbswege bei Unternehmensakquisitionen	27
2.1 Exklusivverhandlung	28
2.2 Auktionsverfahren	29
2.3 Kauf von Anteilen über die Börse	31
2.4 Öffentliche Übernahmeangebote	32
3 Motive für Unternehmensakquisitionen	34
3.1 Marktwertsteigernde Motive	36
3.2 Nicht marktwertsteigernde Motive	42
4 Das Phasenmodell des Akquisitionsprozesses	43
4.1 Analyse der Ausgangssituation	45
4.2 Formulieren von Vision, Soll-Profil und Akquisitionsplan	45
4.3 Identifikation geeigneter Unternehmen und Selektionsprozess	46
4.4 Vorvertragliches Stadium	47
4.5 Vertragsunterzeichnung (Signing) und Übergangsstichtag (Closing)	52
4.6 Integration des akquirierten Unternehmens	53
5 Methoden und Ergebnisse empirischer Analysen des Erfolgs von Unternehmensakquisitionen	55
6 Literatur	60

Wolfgang Berens/Walter Schmitting/Joachim Strauch

Funktionen, Terminierung und rechtliche Einordnung der Due Diligence	67
1 Funktionen der Due Diligence	69
1.1 Offenlegung von Unternehmensinformationen	69
1.2 Analyse und Prüfung	70
1.3 Entscheidungsgrundlage und Preisfindung	76
1.4 Exkulpation.....	81
2 Terminierung, Dauer und Umfang der Due Diligence	83
2.1 Terminierung und Dauer der Due Diligence	83
2.2 Kriterien für die Festlegung des Umfangs der Due Diligence.....	86
3 Due Diligence und Gewährleistung beim Unternehmenskauf.....	91
3.1 Leistungsstörungen beim Unternehmenskauf.....	92
3.2 Gewährleistung beim Unternehmenskauf.....	92
3.3 Präventive Absicherungsinstrumente.....	94
3.4 Relevanz der Due Diligence im deutschen Zivilrecht	98
4 Literatur.....	100

Wolfgang Berens/Andreas Hoffjan/Joachim Strauch

Planung und Durchführung der Due Diligence	105
1 Informationsquellen im Rahmen der Due Diligence.....	107
1.1 Datenflussplan für die Informationsbeschaffung.....	108
1.2 Empirische Ergebnisse zur Nutzung und Bedeutung von Informationsquellen ...	110
1.3 Interne Informationsquellen	110
1.4 Externe Informationsquellen	114
2 Planung des Due Diligence-Programms	115
2.1 Abgrenzung und Auswahl der Teilbereiche.....	115
2.2 Reihenfolgebedingungen.....	116
2.3 Prüfungsverfahren	117
2.4 Zur Verwendung von Checklisten	118
3 Organisation und Zusammenstellung des Due Diligence-Teams.....	119
3.1 Projektmanagement	119
3.2 Mitarbeiter des Käuferunternehmens	122
3.3 Externe Berater.....	124
3.4 Abstimmung und Zusammenarbeit mit der Zielgesellschaft	127
3.5 Organisation der Due Diligence einer Unternehmensgruppe	127
4 Teilbereiche der Due Diligence	129
4.1 Rechnungswesen und Steuern	129
4.2 Strategie- und Finanzplanung	133
4.3 Management und Personal.....	134
4.4 Organisation und Informationssysteme	137
4.5 Recht und Umweltrisiken	139
4.6 Branchenstruktur und Leistungsprogramm	141
4.7 Produktion	142

5	Dokumentation und Berichterstattung	144
5.1	Funktionen und Anforderungen.....	144
5.2	Arbeitspapiere.....	145
5.3	Due Diligence Memoranden.....	146
5.4	Due Diligence Report	146
6	Literatur.....	149

Klaus-Günter Klein/Martin Jonas

Due Diligence und Unternehmensbewertung.....	155
1 Unternehmensbewertung im Rahmen einer Akquisition	157
2 Bewertungsmethoden.....	158
2.1 Pauschale, vergleichsorientierte Verfahren	159
2.2 Analytische, investitionstheoretische Verfahren	162
2.3 Gemeinsamkeiten von analytischen Verfahren und vergleichsorientierten Verfahren.....	167
2.4 Bewertungsbeispiel.....	167
3 Abstimmung zwischen Bewertungsmethode und Due Diligence	172
4 Post Acquisition-Aspekte.....	173
5 Schlussbemerkung	174
6 Literatur.....	175

Carsten Rockholtz

Due Diligence-Konzeption zum synergieorientierten Akquisitionsmanagement.....	177
1 Einleitung.....	179
2 Struktur und Inhalt einer Due Diligence	179
3 Synergien im Kontext der Marktwertorientierung.....	181
3.1 Synergien als akquisitionsbedingte Wertsteigerungspotenziale	181
3.2 Systematisierung von Synergien.....	182
4 Synergieorientiertes Akquisitionsmanagement in der Due Diligence.....	183
4.1 Grundüberlegungen	183
4.2 Due Diligence-Konzeption zur Identifikation von Synergiepotenzialen.....	183
4.3 Due Diligence-Konzeption zur Beurteilung von Synergiepotenzialen.....	187
4.4 Due Diligence-Konzeption zur Realisation von Synergiepotenzialen.....	192
4.5 Institutionalisierung eines Synergie-Controllings	194
5 Zusammenfassung.....	195
6 Literatur.....	197

Jens Leker/Arne Fischer/Hans-Jürgen Wieben/Dirk Mahlstedt

Due Diligence und Unternehmensrating nach Basel II	201
1 Einleitung.....	203
2 Basel II und Unternehmensrating	204
3 Credit Rating.....	205
3.1 Definition und Einordnung.....	205
3.2 Der externe Ratingprozess.....	206
4 Bankinternes Rating.....	211
4.1 Definition und Abgrenzung.....	211

4.2	Der bankinterne Ratingprozess.....	212
5	Unternehmensrating und Due Diligence im systematischen Vergleich.....	216
5.1	Input.....	218
5.2	Throughput und Output.....	220
6	Implikationen des Unternehmensratings für die Due Diligence	221
6.1	Nutzen und Praktikabilität des Unternehmensratings für die Due Diligence	221
6.2	Unternehmensrating im Entscheidungskalkül des Käuferunternehmens	222
7	Fazit	223
8	Literatur.....	223

Walter Schmitting

Perspektiven eines Risikomanagements im Rahmen von Unternehmensakquisition und Due Diligence		227
1	Einführung und Überblick	229
2	Grundlegende Terminologie	230
2.1	Unternehmensakquisition	230
2.2	Due Diligence	233
2.3	Risiko und Risikomanagement.....	235
3	Perspektiven eines Risikomanagements im Kontext von Unternehmensakquisitionen.....	238
3.1	Überblick	238
3.2	Cui bono? – Wer benötigt bei Unternehmensakquisitionen ein Risikomanagement?.....	238
3.3	Risikomanagement für das Zielunternehmen	242
3.4	Das Risikomanagement des Zielunternehmens als Gegenstand eines Teilreviews im Rahmen der Due Diligence.....	244
3.5	Risikomanagement für das Käuferunternehmen.....	245
4	Zusammenfassung und Ausblick	257
5	Literatur.....	258

Wirtschaftsrechtliche Grundlagen

Holger Fleischer/Torsten Körber

Due Diligence im Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht		267
1	Problemaufriss	269
2	Grenzen der Informationserteilung in der Aktiengesellschaft	270
2.1	Informationspflicht.....	270
2.2	Grenzen der Informationsbefugnis	271
2.3	Entscheidung über die Zulassung der Due Diligence.....	275
2.4	Durchführung der Due Diligence im Einzelfall.....	278
2.5	Informationsfluss über den Veräußerer	281
3	Grenzen der Informationserteilung in der GmbH	282
3.1	Verschwiegenheitspflicht des Geschäftsführers gegenüber Dritten	282
3.2	Informationsrecht der Gesellschafter nach § 51a GmbHG.....	282
3.3	Zuständigkeitsverteilung in der GmbH	284
4	Zur Pflicht des Erwerbers zur Durchführung der Due Diligence	286
5	Literatur.....	288

Gerhard Picot

Due Diligence und privatrechtliches Haftungssystem.....	295
1 Einleitung.....	297
2 Das deutsche Haftungssystem.....	298
2.1 Vorvertragliche Pflichtverletzung	299
2.2 Gesetzliche Mängelhaftung	305
2.3 Vertragliche Haftungsregelungen.....	310
3 Die Auswirkungen der Due Diligence auf das Haftungssystem.....	313
3.1 Due Diligence und Gewährleistungsvorschriften.....	314
3.2 Due Diligence und vorvertragliche Pflichtverletzung	323
3.3 Due Diligence und vertragliche Haftungsregelungen.....	324
4 Schlussbetrachtung	325
5 Literatur.....	326

Michael Moser

Kaufpreisklauseln in Unternehmenskaufverträgen.....	331
1 Einleitung.....	333
2 Kaufpreisregelungen.....	333
2.1 Festkaufpreis.....	335
2.2 Kaufpreisanpassungsklauseln.....	336
3 Mechanismen zur Vermeidung kaufpreisrelevanter Risiken	345
3.1 Variabler Kaufpreis	345
3.2 Gewährleistungen (Representations & Warranties)	348
3.3 Freistellungen (Indemnifications).....	352
3.4 Verhaltenspflichten (Covenants)	353
3.5 Material Adverse Change	355
4 Zusammenfassung.....	355
5 Literatur.....	356

Funktionale Perspektiven*Hans U. Brauner/Ulrich Grillo*

Strategic Due Diligence.....	361
1 Strategische Sicht industrieller, finanzieller und spekulativer Investoren	363
2 Due Diligence als Instrument der strategischen Planung.....	365
3 Zur Notwendigkeit einer Strategic Due Diligence.....	366
3.1 Akquisitionsziele	366
3.2 Gründe für Misserfolge bei Akquisitionen.....	368
3.3 Inhalt der Strategic Due Diligence	369
4 Ablauf der Strategic Due Diligence.....	371
4.1 Die Analyse der Leistungen und Erlöse	372
4.2 Die Analyse der Ressourcen und Kosten	374
4.3 Unternehmensplanung.....	376
4.4 Zwischenergebnis.....	377
5 Ermittlung der Synergiepotenziale.....	377
6 Resümee.....	381
7 Literatur.....	382

Jörg Bredy/Volker Strack

Financial Due Diligence I: Vermögen, Ertrag und Cashflow.....	383
1 Entwicklung der letzten Jahre in Deutschland	385
2 Begriffsbestimmung und Abgrenzungen	386
3 Ziele und Bedeutung der Financial Due Diligence	387
4 Informationsgrundlagen	389
5 Gegenstand der Financial Due Diligence.....	391
5.1 Managementinformations- und Steuerungssysteme	391
5.2 Analyse der historischen Ertragslage.....	393
5.3 Analyse der Planergebnisrechnung	397
5.4 Analyse der historischen Vermögens- und Finanzlage.....	399
5.5 Cashflow-Analyse	402
6 Ergebnisse der Financial Due Diligence – Deal Issues und Deal Breaker.....	403
7 Literatur.....	405

Hans U. Brauner/Julia Neufang

Financial Due Diligence II: Liquidität und Finanzierung.....	407
1 „Liquidität vor Ertrag“ – wichtige Neben- bzw. Vorbedingung einer Unternehmensakquisition.....	409
2 Konzeption der finanzwirtschaftlichen Due Diligence	410
2.1 Positionierung und Abgrenzung der finanzwirtschaftlichen Due Diligence	410
2.2 Ziele der finanzwirtschaftlichen Due Diligence	411
2.3 Inhalte der finanzwirtschaftlichen Due Diligence	412
2.4 Die Kapitalflussrechnung als ausgewähltes Analyseinstrument der Finanzlage ..	413
3 Die finanzwirtschaftliche Due Diligence am Beispiel der Kapitalflussrechnung nach DRS 2	416
3.1 Finanzmittelfonds	416
3.2 Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit.....	417
3.3 Cashflow aus Investitionstätigkeit.....	420
3.4 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.....	422
3.5 Besonderheiten	427
4 Managementsysteme	429
4.1 Management vor, in und nach Krisen der Finanzwirtschaft.....	429
4.2 Cash Management	429
4.3 Risikomanagement	431
5 Schema-Beispiel für finanzielle Akquisitionskriterien	435
6 Resümee und Ausblick.....	437
6.1 Kapitalflussrechnung als wichtiges Analyseinstrument	437
6.2 Zum rationalen finanzwirtschaftlichen Deal Breaking.....	437
6.3 Deal Breaker zwischen Vertrauen und Misstrauen zu emotionalen finanzwirtschaftlichen Auskünften	438
7 Literatur.....	439

Anja Trimborn

Tax Due Diligence	443
1 Funktion und Inhalt der Tax Due Diligence	445
2 Maßgebende Einflussfaktoren bei der Planung	446
2.1 Erwerbsgegenstand	446
2.2 Zur Bedeutung von Garantieklauseln im Kaufvertrag	447
2.3 Ziele des Investors	448
3 Steuerlich relevante Informationen und ihre Beschaffung	449
4 Risikoanalyse	450
4.1 Temporäre und endgültige Steuerwirkungen	451
4.2 Zukünftige Steuerwirkungen	451
4.3 Risikofelder	452
5 Strukturierung des Erwerbs	463
5.1 Abschreibung des Kaufpreises	464
5.2 Finanzierung	464
5.3 Organschaft	466
5.4 Verlustvorträge	467
5.5 Verkehrssteuern	468
6 Literatur	468

Michael Fritzsche/Dörthe Stalman

Legal Due Diligence	471
1 Vorbemerkungen	473
1.1 Gegenstand und Funktion der Legal Due Diligence	473
1.2 Rechtliche Vorfragen vor Durchführung einer Due Diligence	474
1.3 Vertraulichkeitsvereinbarungen über eine Due Diligence	475
1.4 Fusionskontrolle	475
1.5 Inlandsbezug	477
2 Rechtliche Due Diligence im Kernbereich	477
2.1 Rechtsgrundlagen der Zielgesellschaft: Interne Rechtsstrukturen	477
2.2 Rechtsgrundlagen der Geschäftstätigkeit: Externe Rechtsstrukturen	482
2.3 Öffentlich-rechtliche Rahmenbedingungen	484
2.4 Beteiligungsgesellschaften	486
3 Erweiterter Umfang der rechtlichen Due Diligence	486
3.1 Personalfragen	486
3.2 Vertriebsstrukturen	488
3.3 Immobilien	489
3.4 Versicherungsverhältnisse	491
3.5 Gewerbliche Schutzrechte, Urheberrechte, Lizenzen etc.	492
3.6 Qualitätsstandards, Qualitätssicherung	494
4 Ergänzende Auswertungen der rechtlichen Due Diligence	495
4.1 Rechtskultur (Innenverhältnis)	495
4.2 Rechtliches Standing (Außenverhältnis)	495
4.3 Synthese der Einzelergebnisse, Schlussfolgerungen	496
5 Literatur	497

Dieter Lauszus/Sebastian Hock

Market Due Diligence	501
1 Einführung	503
2 Abgrenzung & Notwendigkeit	503
3 Market Due Diligence	504
3.1 Saubere Bestandsaufnahme: Verständnis Geschäftsmodell	504
3.2 Marktseitige Bewertung	506
3.3 Zusätzliche Potenziale	512
4 Implikationen	520
5 Literatur	521

Christoph Aldering/Bernd Högemann

Human Resources Due Diligence	523
1 Einleitung	525
2 Prüfungsfolge und Prüfungsfelder einer Human Resources Due Diligence	526
3 Kriterien einer Human Resources Due Diligence	530
3.1 Analyse des strukturellen Humankapitals	530
3.2 Analyse des individuellen Humankapitals	533
4 Auswirkungen der Human Resources Due Diligence auf den Unternehmenswert	543
5 Zusammenfassung	545
6 Literatur	546

Bernd Högemann

Cultural Due Diligence	549
1 Einleitung	551
2 Unternehmenskultur	552
2.1 Wissenschaftliche Betrachtung von Kulturphänomenen	552
2.2 Definition und Erscheinungsformen von Unternehmenskulturen	553
2.3 Bedeutung und Funktionen von Unternehmenskulturen	556
2.4 Empirische Erfassung von Unternehmenskulturen	559
3 Prüfungsfolge und Prüfungsfelder einer Cultural Due Diligence	560
3.1 Zeitliche Einordnung einer Cultural Due Diligence in den Transaktionsprozess	560
3.2 Aussageintention einer Cultural Due Diligence	563
3.3 Durchführung einer Cultural Due Diligence	564
4 Landeskulturelle Unterschiede bei internationalen Mergern	568
5 Zusammenfassung	571
6 Literatur	571

Hans Betko/Dieter Reiml/Peter Schubert

Environmental Due Diligence	575
1 Einführung	577
2 Zielsetzung und Umfang der Environmental Due Diligence	577
3 Auswirkungen neuer Entwicklungen	580
3.1 Klimaschutz-Aktivitäten als wertbeeinflussender Faktor	580
3.2 Das Umweltschadensgesetz	581
3.3 REACH und EU-GHS	582

3.4	Randbedingungen für künftige Genehmigungen.....	583
3.5	Bodenschutz-Richtlinie der EU	583
4	Nutzen der Environmental Due Diligence	584
5	Zeitlicher Ablauf einer Environmental Due Diligence	586
6	Fallbeispiele	588
6.1	Historische Altlasten von großem Ausmaß	588
6.2	Asbestsanierung mit Maß	588
6.3	Umbau von Betriebstankstellen	588
6.4	Unfallgefahren	589
6.5	Zuordnung von Sanierungskosten	589
6.6	Belastungen aus der Nachbarschaft	589
6.7	Verminderung von Entsorgungskosten	590
6.8	Fehlende Genehmigungen	590
6.9	Schadstoffe im Innenraum	590
7	Das KonTraG und die Environmental Due Diligence	591
8	Zusammenfassung und Ausblick	591
9	Literatur.....	592

Günther Schuh/Sebastian Schöning/Dirk Untiedt/Anna-Lena Schulte-Gehrmann

	Commercial-technological Due Diligence.....	593
1	Einleitung.....	595
1.1	Ausgangssituation: Due Diligence bei M&A	596
1.2	Chancen und Risiken von Technologien	596
1.3	Ziele und Inhalte der Commercial-technological Due Diligence	598
2	Aufbau der Commercial-technological Due Diligence	599
2.1	Hypothesenbasierte Eingrenzung des Analysebereichs.....	599
2.2	Vorgehen in sechs Phasen	600
2.3	Briefing.....	601
2.4	Hypothesenentwicklung	601
2.5	Festlegung des Analysebereichs.....	602
2.6	Analyse.....	603
3	Fallbeispiele	617
3.1	OPS-INGERSOLL Funkenerosion GmbH.....	617
3.2	MAG – Merger von Technologieexperten	617
4	Fazit	619
5	Literatur.....	619

Alfred Koch/Jan-Philipp Menke

	IT Due Diligence	623
1	Problemaufriss	625
2	IT Due Diligence im Kontext von Unternehmensakquisitionen	625
2.1	Bedeutung der IT im Unternehmen	625
2.2	Einordnung der IT Due Diligence	629
3	Planung der IT Due Diligence	632
3.1	Potenzielle Informationsquellen und Auswahl der Beteiligten	632
3.2	Zeitraumen und Prioritätenbildung.....	634
4	Aufgaben der IT Due Diligence.....	635

4.1 Erhebung der Infrastruktur und Organisation.....	635
4.2 Bewertung der Erkenntnisse und Gestaltungsempfehlungen	644
4.3 Berichterstattung und Einbindung der Ergebnisse	648
5 Fazit und Ausblick	649
6 Literatur.....	649

Christian Brenner/Thorsten Knauer/Andreas Wömpener

IP Due Diligence	655
1 Einleitung.....	657
2 Grundlagen der IP Due Diligence.....	658
2.1 Definition Intellectual Property	658
2.2 Prüfungselemente der IP Due Diligence.....	659
3 Methoden zur Bewertung von Intellectual Property	663
3.1 Überblick	663
3.2 Qualitative Bewertungsmethode.....	663
3.3 Quantitative Bewertungsmethoden.....	665
4 Methodenwahl bei der Bewertung von Intellectual Property in der Due Diligence	669
4.1 Anforderungen an die Methodenwahl	669
4.2 Angepasste Lizenzanalogie	671
4.3 Erweiterte Lizenzanalogie	671
5 Zusammenfassung.....	672
6 Literatur.....	672

Länderperspektiven

Ulrich Middelman/Marion Helmes

Due Diligence in den USA	677
1 ThyssenKrupp	679
1.1 Erfahrungen in den USA	679
1.2 M&A-Aktivitäten als Bestandteil des Wertmanagements bei ThyssenKrupp.....	679
2 Bedeutung der Due Diligence im Rahmen der aktiven Portfoliopolitik bei ThyssenKrupp	680
2.1 Systematische Gestaltung des M&A-Prozesses	680
2.2 Due Diligence als „Dreh- und Angelpunkt“ für das Akquisitionsmanagement ...	682
3 Besonderheiten einer Due Diligence in den USA.....	683
3.1 Generelle Übersicht	683
3.2 Schwerpunktthemen	689
3.3 Bedeutung der Due Diligence für weitere Schritte im Akquisitionsverfahren	708
4 Zusammenfassung.....	714
5 Literatur.....	714

Christoph Haarbeck/Rainer König

Due Diligence in Großbritannien.....	715
1 Vorbemerkung	717
2 Wirtschaftliche Grundlagen	717

2.1	M&A-Aktivitäten in Großbritannien.....	717
2.2	Motive für Unternehmenstransaktionen in Großbritannien.....	719
3	Die rechtlichen Rahmenbedingungen und deren Auswirkungen.....	720
3.1	Das englische Kaufrecht.....	720
3.2	Das englische Gesellschaftsrecht.....	723
3.3	Das englische Bilanzrecht	725
3.4	Das englische Steuerrecht.....	727
3.5	Das englische Übernahmerecht	729
4	Inhalt und Ablauf der Due Diligence in Großbritannien	730
4.1	Inhaltliche Schwerpunkte	730
4.2	Dokumente und Ablauf der Due Diligence	732
5	Zusammenfassung.....	732
6	Literatur.....	733

Ulrich Lehner/Helmut B. Nuhn

	Due Diligence in Asien.....	735
1	Henkel in Asien.....	737
2	Besonderheiten der Due Diligence in Asien	738
2.1	Vorbemerkung.....	738
2.2	Asien.....	739
2.3	Due Diligence-Begriff.....	741
2.4	Schwerpunktthemen der Due Diligence in Asien.....	744
2.5	Organisation der Due Diligence	763
3	Weitere Elemente im Akquisitions- und Integrationsprozess	766
3.1	Anteilsaufbau.....	766
3.2	Trennung	767
4	Zusammenfassung und Ausblick	768
5	Literatur.....	769

Ausgewählte Kapitel

Dirk Nawe/Frank Nagel

	Due Diligence im Rahmen von Unternehmensverkäufen	775
1	Stellung der verkäuferseitigen Due Diligence im Verkaufsprozess.....	777
1.1	Begriffsbestimmung	777
1.2	Motive für den Verkäufer	777
1.3	Zeitliche Einordnung in den Verkaufsprozess.....	778
2	Wesentliche Aspekte einer internen pre-sale Due Diligence	778
2.1	Strategische pre-sale Due Diligence.....	779
2.2	Operative pre-sale Due Diligence.....	780
2.3	Finanzielle pre-sale Due Diligence.....	781
2.4	Rechtliche und steuerliche pre-sale Due Diligence	783
2.5	Wechselbeziehungen zu anderen Elementen der verkäuferseitigen Due Diligence.....	784
3	Verkaufsdokumentation und deren Due Diligence durch den Verkäufer	784
3.1	Teaser und Transformationsmemorandum	784

3.2	Fact Books	785
3.3	Datenraum	787
4	Vendor Due Diligence	789
4.1	Zweck der Vendor Due Diligence	789
4.2	Abstimmung des Umfangs der Vendor Due Diligence mit dem Veräußerer	790
4.3	Analysen und Ergebnispräsentation	792
4.4	Verantwortung des Auftragnehmers	796
4.5	Weitergabe von Berichten und Auskunftserteilung	797
5	Verkäuferseitige Due Diligence der laufenden Geschäftsentwicklung	798
6	Due Diligence auf erhaltene Kaufangebote und deren Auswirkungen	799
7	Zusammenfassung	800
8	Literatur	800

Kurt-Jürgen Kinzius

	Due Diligence aus Sicht von Finanzinvestoren	801
1	Einleitung	803
2	Struktur eines Finanzinvestors	803
2.1	Abgrenzung Finanzinvestor vs. strategischer Investor	803
2.2	Typische Struktur eines Private Equity Fonds	805
3	Ausgewählte Besonderheiten der Due Diligence für Finanzinvestoren	806
3.1	Management der Due Diligence-Kosten	806
3.2	Bedeutung des Managements des Zielunternehmens für die Due Diligence	809
3.3	Gewährleistungen vom Management des Zielunternehmens	813
3.4	Gewährleistungen und Haftung durch den Finanzinvestor beim Exit	814
4	Zusammenfassung	815
5	Literatur	816

Klaus Trützschler/Volker Hues

	Due Diligence bei kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU)	819
1	Einleitung	821
2	Franz Haniel & Cie. GmbH	821
2.1	Erfahrungen mit Unternehmensakquisitionen	822
2.2	M&A als Baustein wertorientierter Unternehmensführung	823
3	Motive für KMU-Akquisitionen	824
3.1	Markteintritt	824
3.2	Marktanteilserweiterung	825
4	Besondere Herausforderungen im Due Diligence-Prozess	826
4.1	Einordnung der Due Diligence in den M&A-Prozess	826
4.2	Typische Rahmenbedingungen	827
4.3	Inhaltliche Schwerpunkte	832
5	Wertsteigerungspotenziale (Chancen/Risiken)	837
5.1	Einbindung Alteigentümer, Familienmitglieder	837
5.2	Aufbau von Führungsstrukturen	838
5.3	Branding	839
6	Zusammenfassung	839
7	Literatur	840

Willi Wingefeld

Due Diligence bei Krisenunternehmen.....	843
1 Einleitung.....	845
2 Unternehmenskrisen	845
2.1 Ursachen.....	845
2.2 Typischer Ablauf/Phasen.....	846
2.3 Überwindung der Krise (Sanierung)	847
2.4 Beteiligte/Stakeholder, Interessenlagen und Historie.....	847
3 Charakteristika von Transaktionen in der Krise.....	849
3.1 Chancen-/Risikoprofil	849
3.2 Vergleichbarkeit	849
3.3 Besonderheiten im Prozess.....	850
3.4 Due Diligence-Ansatz.....	850
4 Operatives Restrukturierungskonzept.....	851
4.1 Krisenursachenanalyse	851
4.2 Vorgesehene Restrukturierungsmaßnahmen und Beurteilung	853
4.3 Erwerberkonzept (Zielstruktur) und Beurteilung	856
5 Finanzierungskonzept	856
5.1 Finanzbedarf und Liquiditätsüberlegungen	856
5.2 Operative Verluste und (operative) Restrukturierung	857
5.3 Working Capital	857
5.4 Investitionen	858
5.5 Finanzverbindlichkeiten	858
5.6 Ergebnis.....	859
6 Bewertungsüberlegungen („Entity Value“ und „Value Break“).....	860
7 Strukturierung der Transaktion und rechtliche Rahmenbedingungen.....	861
7.1 Situationen vor Insolvenz des Krisenunternehmens.....	861
7.2 Situationen bei Insolvenz des Krisenunternehmens	862
8 Fazit	862
9 Literatur.....	863

Checkliste zur Due Diligence

Checkliste zur Due Diligence.....	867
Autorenverzeichnis	897
Stichwortverzeichnis	919