

Inhaltsverzeichnis

Seite

Vorwort der Herausgeber	V
Herausgeber	VII
Autoren	IX

HANS SIEGWART/JULIAN I. MAHARI/IVO G. CAYTAS/BERND-MICHAEL RUMPF	
Unternehmen als Ware? Eine Einleitung	1

TEIL I

Einführung in die gesellschaftlichen Rahmenbedingungen

LOTHAR SPÄTH ✕	
Internationalisierung der Märkte und EG-Binnenmarkt als Herausforderung für die Politik	43
ERNST F. SCHRÖDER	
Europa 1992 – Eine unternehmerische Herausforderung	51
TITO TETTAMANTI ✕	
Takeover: Ein kulturelles, staatspolitisches, wirtschaftliches und rechtliches Problem aus der Sicht des Unternehmers	95

TEIL II

Mergers & Acquisitions – Ein internationales Phänomen

✕ FRANK F. BEELITZ ✕	
M & A in den USA – Der Prozess und die Player	107
✕ ERHARD BREDENBREUKER	
Unternehmensmarkt im Wandel	127
ALBRECHT GRAF MATUSCHKA	
Die Bildung strategischer Allianzen im Licht von Europa 1992	135
MANFRED MEIER-PRESCHANY/HENRY SCHÄFER	
Der Geregelte Markt – Kapitalmarktoffensive für den Mittelstand?	145
THOMAS BÄR	
Firmenübernahmen – deren Finanzierung und finanzielle Abwehr	155

XIII

HORST MÜLLER

Übernahmefinanzierung 167

TEIL III

Strategische Gesichtspunkte

PETER GOMEZ/BRUNO WEBER ✕

Akquisitionsstrategien zur Steigerung des Unternehmenswertes 181

CUNO PÜMPIN

Die Aufgaben des Verwaltungsrates bei Fusionen und Übernahmen 203

HELMUT MAUCHER ✕

Akquisitionen als Bestandteil einer globalen Marketing-Strategie
eines multinationalen Unternehmens 215

KLAUS J. JACOBS

Strategische Akquisitionen – Von der Vision zur erfolgreichen
Durchführung 225

KURT SPECK

Übernahmen in den USA, Europa, Japan: 3 Kontinente – 3 Philosophien 237

BODO FUCHS ✕

Übernahme von Unternehmen als ein Instrument praktischer
Unternehmenspolitik 243

FRANCO E. KELLER

Homo Oeconomicus vs. Homo Psycho-Politicus beim Kauf/Verkauf von
Unternehmungen 253

TEIL IV

Desinvestition

PETER R. BRUPPACHER

Unternehmensverkauf als strategischer Erfolgsfaktor 267

OLAF PLESSOW

Je grösser – desto effizienter? Auch die zunehmenden Management
Buyouts sprechen deutlich dagegen 283

PETER BOHNENBLUST

Der Spin-off: Ein unattraktives Instrument? 293

WOLFGANG H. BLÄTTCHEN

Die Börseneinführung als spezieller Fall des Unternehmensverkaufs 299

TEIL V

Rechtsfragen

RONALD J. BIRD/WALTER E. CAMMANN

Shark Repellent – Unerwünschte Übernahme- und Beteiligungsversuche
Eine realistische Gefahr auch in der Bundesrepublik Deutschland?!

Entwicklung einer Strategie zur Abwehr 321

MAX BOEMLE

Unternehmungszusammenschlüsse in der Schweiz
Betriebswirtschaftliche und rechtliche Aspekte, insbesondere aus der Sicht
der Publikumsaktionäre 345

FRANZ JOSEF SCHMITT

Brauchen wir eine europäische Fusionskontrolle? 365

TEIL VI

Externe Dienstleistungen

HEINZ-JÜRGEN WEISS

Die Informationsbeschaffung beim Unternehmenskauf
(Kaufvoruntersuchung) 377

JOEL H. MARKUS *

Der „Faktor Mensch“ beim Unternehmenskauf 393

LEO SCHUSTER

Die Beratung und Durchführung von M & A
im Rahmen des Firmenkundengeschäftes der Banken 409

CARL ZIMMERER

Die Rolle des Maklers bei Unternehmenstransaktionen 435