

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
1. Begriffsbestimmung und Quantifizierungsproblematik	11
1.1 Begriff Mergers & Acquisitions (M&A)	11
1.2 Historische und gegenwärtige Quantifizierung	12
2. Ursachen und Formen der M&A-Aktivitäten	17
2.1 Motive der Partnersuche	17
2.2 Beteiligungsformen	23
2.3 Träger der M&A-Aktivitäten	25
2.4 Erfolgsaussichten von Akquisitionen	29
2.5 Kosten von M&A-Transaktionen	30
3. Unternehmens- und marktstrategische Vorüberlegungen	35
3.1 Standortanalyse und -orientierung	35
3.2 Voraussetzungen zur Allianzenbildung	39
3.2.1 Das Konzept als Ausgangsbasis	39
3.2.2 Geheimhaltung als Bedingung	40
3.2.3 Chancen der Zusammenarbeit	40
3.2.4 Methodisches Vorgehen bei der Partneransprache	40
3.2.5 Die Bewertung der Partner	40
4. Systematische Durchführung der Kreative- und Initiierungsphase	43
4.1 Zukunftskonzeption	43
4.1.1 Langfristige Zielvorstellung	43
Festgelegte Geschäftsphilosophie	43
Bestimmung des Geschäftsgebietes	43
Beabsichtigtes Geschäftsimage	45
Angestrebter Geschäftserfolg	45
Zukünftige Geschäftssicherung	46
Gewährleistete Personalverfügbarkeit	46
4.1.2 Gegenwärtige Realität: Umfeld und Innenfeld	47
Analyse des Umfeldes	47
Bestimmung der Marktgegebenheiten	48

Ermittlung der Wettbewerbssituation	48
Einflußnahme der Öffentlichkeit	49
Festlegung der Planungsdaten	49
Darstellung des betrieblichen Innenfeldes	49
4.1.3 Vorgehensplanung: Konzept	52
Verbesserung der Geschäftsfunktionen	52
Bestimmung der Unternehmensstruktur	55
Verdeutlichung der Geschäftstätigkeit	55
Hervorhebung des Geschäftsimages	56
Zu realisierender Geschäftserfolg	56
Verstärkung der Geschäftssicherung	57
4.2 Präsentationsunterlagen	59
4.2.1 Kurzpräsentation	59
4.2.2 Firmenprospekte und -unterlagen	61
4.3 Vertraulichkeitserklärung	61
5. Zielgruppenanalyse	65
5.1 Partnerschaftssuche und -ansprache	65
5.2 Kontaktaufnahme	69
5.3 Ergebnisanalyse	71
6. Verhandlungsphase	73
6.1 Zusammenarbeitsverhandlungen	73
6.2 Unternehmensbewertung und Preisbestimmung	74
7. Abschluß- und Abwicklungsphase	79
7.1 Partnerschaftsgestaltung	79
7.2 Vertrags- und gesellschaftsrechtliche Einflüsse	80
8. Integrationsphase	83
9. Akquisitionspolitische Einzelfragen	95
9.1 Unternehmensbewertung	95
9.2 Steuerrechtliche Überlegungen	102
9.2.1 Allgemeiner Überblick	102
9.2.2 Einzelsteuerliche Auswirkungen	105
9.2.3 Exemplarische in der Praxis angewandte Steuermodelle ..	115
Erwerb von Einzelwirtschaftsgütern (Asset-Kauf)	115
Asset-Kauf mit anschließender Verschmelzung beziehungsweise Liquidation der die Wirt- schaftsgüter erwerbenden Gesellschaft	116

9.3 Wettbewerbs- und gesellschaftsrechtliche Aspekte	120
9.3.1 Kartellrechtliche Vorschriften	120
9.3.2 Rechtliche Grundstruktur des Unternehmenskauf und -verkaufs	122
9.4 Gesamtwirtschaftliche Aspekte	125
10. Besonderheiten der M&A	129
10.1 Management-buy-out	129
10.2 Management-buy-in	135
10.3 Spin-off	138
10.4 Venture Capital: Wagnis- oder Risikofinanzierung	140
10.5 Kapitalbeteiligungsgesellschaften	144
10.6 Going public: Der Gang an die Börse	148
10.7 Hostile take overs: Unfreundliche Übernahmen	151
11. Ausblick	153
Anmerkungen	155
Literaturverzeichnis	159
Anhang	163
Anhang 1: Insolvenzursachen	163
Anhang 2: Befragungskatalog	166
Anhang 3: Verzinsung	171
Anhang 4: Rechte und Pflichten bei Betriebsübergang	173
Anhang 5: Vermögensübernahme – Haftung des Unternehmers	174
Anhang 6: Was wir vom Unternehmer erwarten	175
Anhang 7: Struktur eines Geschäftsplanes	176
Anhang 8: Wir sind Partner auf Zeit	184
Anhang 9: Grundzüge des AGAB-Philosophie	186
Anhang 10: Fragenkatalog	188
Glossarium	191
Abbildungsverzeichnis	195
Stichwortverzeichnis	197