

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 Misserfolgskfaktoren 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 |

| | | |
|-------|---|------------|
| 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 |