

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.....	21
1.3 Strategieentwicklung im Rahmen eines M&A-Projektes	22
1.3.1 Motive für M&A-Transaktionen	22
1.3.2 Übernahmetechniken.....	25
1.3.3 Ziele im M&A-Prozess.....	29
1.3.4 Arten des Unternehmenserwerbs	29
1.3.5 Häufige Erfolgs- und Misserfolgskfaktoren von M&A.....	32
2 „David und Goliath“: Mid-Cap- und Large-Cap-Unternehmen	37
2.1 Mittelständische Unternehmen	37
2.1.1 Definition und Abgrenzung von mittelständischen Unternehmen	38
2.1.2 Bedeutung des Mittelstandes für die deutsche Wirtschaft.....	39
2.2 Großunternehmen.....	40
2.2.1 Definition und Abgrenzung von Großunternehmen.....	41
2.2.2 Bedeutung der Großunternehmen für die deutsche Wirtschaft	42
3 Der M&A-Verkaufsprozess.....	43
3.1 Phase I: Vorbereitungsphase	44
3.1.1 Von der Verkaufsidee zum Startschuss	44
3.1.2 Der Startschuss: Beauty Contest.....	56

10 Inhaltsverzeichnis

3.1.3	Mandatsvertrag.....	58
3.1.4	Auswahl eines geeigneten Verfahrens	62
3.1.5	Umfassende Datenbeschaffung und Unternehmensanalyse.....	68
3.1.6	Käuferuniversum und Identifikation geeigneter Käufer	73
3.1.7	Dokumentation	86
3.2	Phase II: Marktansprache – „Point of no return“	93
3.2.1	Ansprache potenzieller Käufer	94
3.2.2	Letter of Intent.....	94
3.2.3	Selektion der bevorzugten potenziellen Käufer.....	96
3.2.4	Checkliste: Letter of Intent.....	97
3.3	Phase III: Beleuchtung finanzwirtschaftlicher Aspekte.....	98
3.3.1	Due Diligence (Sorgfaltsprüfung).....	98
3.3.2	Unternehmensbewertung	119
3.3.3	Strukturierung der Transaktion.....	139
3.4	Phase IV: Abschlussphase.....	177
3.4.1	Vertragsverhandlungen	178
3.4.2	Verbindliches Angebot.....	180
3.4.3	Kaufvertrag.....	181
3.4.4	Closing.....	182
3.4.5	Unterschiede in der Abschlussphase einer Verkaufstransaktion für mittelständische Unternehmen und Großunternehmen	184
3.4.6	Checklisten: Vertragsverhandlungen, Signing und Closing...	185
	Anhänge	187
	Glossar.....	193
	Literaturverzeichnis	225
	Stichwortverzeichnis.....	231