SCHÄFFER POESCHEL

Günter Müller-Stewens / Sven Kunisch / Andreas Binder (Hrsg.)

Mergers & Acquisitions

Handbuch für Strategen, Analysten, Berater und Juristen

2., überarbeitete Auflage

Herausgeber:

Prof. Dr. Günter Müller-Stewens, Professor für Strategisches Management, Universität St. Gallen (HSG), St. Gallen

Dr. Sven Kunisch, Lehrbeauftragter für Strategisches Management und Executive Director Master für Unternehmensführung (MUG-HSG), Universität St. Gallen (HSG), St. Gallen

Prof. Dr. Andreas Binder, Honorarprofessor für Schuld- und Gesellschaftsrecht, Universität St. Gallen (HSG); Partner, Rechtsanwalt, Binder Rechtsanwälte, St. Gallen/Baden.



Gedruckt auf chlorfrei gebleichtem, säurefreiem und alterungsbeständigem Papier

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2016 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH

Umschlagentwurf: Goldener Westen, Berlin

Umschlaggestaltung: Kienle gestaltet, Stuttgart (Bildnachweis: Shutterstock)

Satz: Johanna Boy, Brennberg

Druck und Bindung: BELTZ Bad Langensalza GmbH, Bad Langensalza

Printed in Germany Mai 2016

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart Ein Tochterunternehmen der Haufe Gruppe

Inhaltsverzeichnis

Autor	orteenverzeichnis	V XV XXI	
	ers & Acquisitions: Drei Perspektiven auf ein komplexes Phänomen er Müller-Stewens, Sven Kunisch, Andreas Binder	1	
A.	M & A aus Marktperspektive	9	
I.	Einleitung zum M & A-Markt Günter Müller-Stewens	11	
Analysen und Trends			
II.	M & A als Wellen-Phänomen: Analyse und Erklärungsansatz Günter Müller-Stewens	21	
III.	Das weltweite M & A-Geschehen: Rückblick und Ausblick Kai Tschöke/Martin Mailänder	52	
P	Emerging Markets als Treiber von M&A-Transaktionen in der Versicherungsbranche Andreas Grünbichler/Peter Hirs	64	
IV.	Von der Qualität und Quantität des deutschen M&A-Marktes – eine phasenorientierte Entwicklungsanalyse Henning Düsterhoff/Sven Kunisch	66	
H	Vodafone und Mannesmann: Der größte M&A-Deal aller Zeiten Günter Müller-Stewens	99	
V.	Der Schweizer M & A-Markt Markus Menz, Fabian Barnbeck	103	
VI.	M&A in Österreich: Das Ende des zentraleuropäischen M&A-Powerhouse? Nikolaus Lang, Mona Philomena Ladler, Tibor von Mérey	121	
P	Private Equity als Anlageinstrument: Captive oder Non-Captive? Thomas U. W. Pütter	139	

M&A als Profession

VII.	M&A als Beratung: Dienstleistungsspektrum und Beratertypen Günter Müller-Stewens, Michael Schäfer	142
VIII.	M&A als Beratung – Schon bei der Portfolio-Allokationsentscheidung Maximilian Dietzsch-Doertenbach	156
IX.	M&A und Politik Berthold Fürst/Stephan Leithner	166
Χ.	Geschäftsmodell von selbstständigen M&A-Beratungen Siegfried L. Drueker/Frank Ponndorf	177
XI.	Exzellenz bei M&A – Aufbau erfolgreicher M&A-Funktionen Patrick Beitel/Jörg Musshoff	186
XII.	Vom juristischen Service Center zum Manager – Die Rolle von Juristen bei M&A-Prozessen Christof Lamberts	193
B.	M & A aus Transaktionsperspektive	205
I.	Mergers & Acquisitions: Transaktionsdurchführung Günter Müller-Stewens/Michael Schäfer	207
Trans	aktionsprozess und -typen	
II.	Carve-outs erfolgreich gestalten: Eine gesamtheitliche Perspektive Ekkehard Franzke	225
III.	Kommunikation als Erfolgsfaktor bei M&A- und Integrationsprozessen Kristin Alena Sadowski/Felix Morlock/Christian Weyand	236
IV.	Übernahmen und Fusionen: Psychologie ist nicht alles – aber ohne Psychologie ist alles nichts <i>Uwe Böning</i>	256
Planu	ng	
V.	M&A als Teil der Unternehmensstrategie Lisa Hopfmüller/Markus Schimmer	272
P	Die »Go Global M& A«-Strategie der chinesischen Unternehmen Bernd W. Wirtz, Marc Elsäßer	299

VI.	Planung und Vorbereitung als Erfolgsfaktoren für M&A Ulrich Becker	301
VII.	Serienakquisitionen als strategischer Hebel zur Steigerung des Unternehmenswerts Martin Baumüller/Thomas Wirth	312
P	Bayer-Schering-Übernahme: Nachhaltige Wertschöpfung mittels einer erprobten Vorgehensweise bei der Integration Bernd Marschmann/Alexander Moscho	322
Durch	führung	
VIII.	Werttreiberbasierte Finanzplanung im Rahmen der Unternehmenstransaktion Lars-Michael Böhle	325
IX.	Ein »One-Hit-Wonder«? Hybridkapital im Rahmen von M&A-Transaktionen Thomas C. Sittel	335
H	Ein Vierteljahrhundert Wandel in der Unternehmensbewertung Helmut Pernsteiner	349
Χ.	Unternehmensbewertung und Wertsteigerungshebel aus Kapitalmarkt- perspektive Jens Kengelbach/Martin Link/Alexander Roos	351
XI.	Private Auktionen im M & A-Kontext – Ausgewählte Best-Practice-Beispiele aus Verkäuferperspektive Frédéric Rochat/Johannes Korp	361
XII.	Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen Wolfgang Berens/Thorsten Knauer/Anja Schwering	381
XIII.	Cultural Due Diligence als Erfolgsfaktor für internationale M & A-Transaktionen: Konzept, Praxisschlaglicht und Empfehlungen Claus Steinle/Timm Eichenberg/Julia Weber-Rymkovska	400
Integr	ration	
XIV.	Wertorientierte M & A-Integration Kai Lucks	414
P	Post Merger Integration beim Zusammenschluss zu Sanofi-Aventis Jean-Yves Wessely/Ralf Moldenhauer	453

XV.	»From Good to Great« – Erfolgsfaktoren aus der Praxis in der Umsetzung von Post Merger Management Andreas Schreiner/Markus Wirth/Thomas Wirth	455
XVI.	Strukturelle Integration als Herausforderung des Managements von Post Merger Integrationen Juan Rigall/Alexander Tarlatt	474
P	Post Merger Disputes: Vermeiden, vorbereiten, erfolgreich gestalten Christoph Schalast	490
XVII.	Im Tandem zum Integrationserfolg: Aus Mitarbeiter- und Kundensicht die Kulturintegration gestalten Silke Grosse-Hornke	493
XVIII.	IT als kritischer Erfolgsfaktor im Rahmen einer M&A-Integration Stefan Schaaf	509
C.	M & A aus rechtlicher Perspektive	517
I.	M&A-Rechtsentwicklungen – Blicke zurück und nach vorn Andreas Binder	519
Vertra	gsrecht	
II.	Entwicklungen des Unternehmenskaufrechts im deutschen Recht Gerhard Picot	553
III.	Entwicklungen des Unternehmenskaufrechts im schweizerischen Recht Rudolf Tschäni/Matthias Wolf	575
IV.	Komplexe Verhandlungen: Die Best Practice unter Berücksichtigung der FBI-Methoden Hermann Rock	595
Gesells	schafts- und Kapitalmarktrecht	
V.	Entwicklungen im schweizerischen Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht Urs Schenker	620
VI.	Entwicklung des deutschen Gesellschafts- und Kapitalmarktrechts Jochen Vetter/Daniel Wiegand	635
VII.	Gesellschafter- und Investorenvereinbarungen in der Praxis Matthias Bruse	660

Übernahmerecht

VIII.	Selbstkontrolle zu staatlicher Regulierung Thomas Menke	671
IX.	Wahrung der Transparenz bei M&A-Transaktionen nach deutschem Recht Dirk Classen	686
P	Rolle des Aufsichtsrats bei M&A-Transaktionen Manuel René Theisen	710
Χ.	Entwicklungen des schweizerischen Übernahmerechts – Von der Selbstregulierung zu einem praxisnahen Gesetz Rolf Watter/Mariel Hoch	714
Wettb	ewerbsrecht	
XI.	Fusionskontrolle in einer globalisierten Welt unter besonderer Berücksichtigung der EU-Fusionskontrolle Daniela Seeliger/Antje Heinen	737
P	Entwicklungen in der deutschen Fusionskontrolle Andreas Mundt	754
XII.	Entwicklung und Praxis der schweizerischen Fusionskontrolle Jürg Borer/Amalie Wijesundera	757
P	Zur wettbewerbsrechtlichen Rechtsprechung des EFTA-Gerichtshofs Carl Baudenbacher	768
Steuer	recht	
XIII.	M & A-relevante Entwicklungen im Steuerrecht Deutschlands Stefan Köhler/Michael Vogel/Michael Adolf	778
XIV.	M & A-relevante Entwicklungen im Steuerrecht Österreichs Markus Schragl/Daniela Schalko	798
XV.	M & A-relevante Entwicklungen im Steuerrecht der Schweiz Georg Lutz/Flurin Poltera	809
Stichy	wortverzeichnis	819