

Inhaltsverzeichnis

1	Ausgangssituation	1
1.1	Umweltveränderungen von M&A	2
1.1.1	Globalisierung als Phänomen, Begriff und Konzept	2
1.1.2	Veränderungen bei Direktinvestitionen und Wirtschaftsräumen	9
1.1.3	Technologische Veränderungen	13
1.1.4	Politische Veränderungen	16
1.2	Systemveränderungen	20
1.2.1	Komplexere Unternehmensstrukturen	21
1.2.2	Komplexere Wertschöpfungssysteme	25
1.2.3	Deutschland AG: Kapital- & Personalverflechtungen	27
1.2.4	Komplexere Corporate Governance-Systeme und veränderte Management-Karrieren	36
1.3	Kapitalmarktveränderungen	44
1.3.1	Verfassung des Kapitalmarktes der 1990er Jahre	45
1.3.2	Aktuelle Verfassung des internationalen und nationalen Kapitalmarktes	47
1.3.3	Veränderungen in den Aktionärsstrukturen	49
1.4	Der M&A-Markt und seine Veränderungen	52
1.4.1	Definition der „Ware Unternehmen“	53
1.4.2	Definition des „Market for Corporate Control“	53
1.4.3	Übersicht über die Marktakteure	59
1.4.4	Übersicht über intermediäre Akteure	64
1.4.5	Marktentwicklung für M&A-Dienstleistungen	67
1.4.6	M&A-Marktentwicklung – Konjunkturen und Wellen	72
1.5	Ausblick	98
1.5.1	Die Zweite globale Integration und Staatsfonds: Neue Käuferdominanzen	98
1.5.2	Erste IT-basierte Integration	108
	Literatur	119

2	Begriffe, Formen, Regulierungen	127
2.1	Begriff der Mergers & Acquisitions	127
2.1.1	Deutsche Bestimmung und Verwendung	128
2.1.2	Angelsächsische Bestimmung und Verwendung	129
2.1.3	Klassische und weitere Bereiche der M&A – Eine Übersicht	130
2.1.4	Fokussierung: Inhalt weiterer Auseinandersetzung	130
2.2	Akquisitions- und Kooperationsformen	131
2.2.1	Rechtliche Klassifizierungen: Unternehmenskonzentrationen und -kooperationen	132
2.2.2	Wirtschaftliche und organisatorische Klassifizierungen von Unternehmenszusammenschlüssen	133
2.2.3	Unternehmensakquisitionen aus der Perspektive der Außenfinanzierung	134
2.2.4	Hostile Takeover – „feindliche Übernahmen“	150
2.3	Regulatorisches Umfeld im „Market for Corporate Control“	157
2.3.1	Wettbewerbsrecht	157
2.3.2	Gesellschaftsrecht	160
2.3.3	Wertpapierhandelsgesetz (WpHG)	160
2.3.4	Wertpapiererwerbs- und Übernahmegesetz (WpÜg)	161
2.3.5	Corporate Governance Kodex (CGK)	162
2.3.6	Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz (TUG)	163
	Literatur	164
3	Theorien zu Unternehmensübernahmen	167
3.1	Einleitung	167
3.2	Erklärungsansätze der ökonomischen Theorie	170
3.2.1	Die Monopolhypothese	171
3.2.2	Die „Economies of ...“-Hypothesen	173
3.2.3	Transaktionskosten- und Institutionenökonomie	174
3.2.4	Weitere Hypothesen der Unternehmensübernahme	176
3.3	Erklärungsansätze der Strategiediskussion	178
3.3.1	Portfoliotheorien	178
3.3.2	Porters wettbewerbstheoretischer Beitrag	188
3.3.3	Das Kernkompetenzenkonzept von Prahalad/Hamel	197
3.3.4	Geschäftsmodell-Innovationen	203
3.4	Abschließende und zusammenfassende Bemerkungen	206
3.4.1	Die Synergie-Hypothese	207
3.4.2	Optionen der Unternehmensentwicklung – Internes oder externes Wachstum	210
3.4.3	Übersicht über die strategische Expansions- oder Diversifikationsentscheidung	212
	Literatur	213

4	Unternehmenskooperationen	217
4.1	Einleitung	217
4.2	Kooperationsbegriffe	219
4.2.1	Gesetzliche Definition	219
4.2.2	Betriebswirtschaftliche Begriffsbildung	220
4.2.3	Operationales Begriffsverständnis der Kooperation für die vorliegende Arbeit	221
4.3	Joint Ventures	222
4.3.1	Formen der Joint Ventures	223
4.3.2	Motive für Joint Ventures	224
4.3.3	Anzahl von und Beispiele für Joint Ventures	225
4.3.4	Erfolgsbewertung: Methoden und ihre Probleme	229
4.3.5	Konsolidierung von Joint Ventures im Konzernabschluss	232
4.3.6	Vier idealtypische Phasen eines Joint Ventures	235
4.3.7	Spezifische Schritte der Joint Venture-Gründung	237
4.4	Strategische Allianzen	237
4.4.1	Einleitung	237
4.4.2	Weitere verwandte Konzepte	241
4.4.3	Empirische Relevanz von Strategischen Allianzen	243
4.5	Lebenszyklus der Kooperation	248
4.5.1	Analyse des Kooperationspotentials	249
4.5.2	Partnerprofil und -suche	254
4.5.3	Wettbewerbsrechtliche Implikationen der Partnerwahl	258
4.5.4	Konfiguration der Strategischen Allianz	263
4.5.5	Management der Strategischen Allianz	268
4.5.6	Erfolgsstudien	274
4.5.7	Vergleiche und Studien von Kooperationen zu Akquisitionen	279
4.6	Ausblick: Die Zukunft der Kooperation	282
	Literatur	283
5	Unternehmensakquisition	289
5.1	Einleitung	289
5.1.1	Bestimmung des Erwerbsobjektes	289
5.1.2	Verschiedene Erwerbswege	290
5.1.3	Das Phasenmodell einer Akquisition im Überblick	292
5.2	Strategische Analyse- und Konzeptionsphase	293
5.2.1	Analyse der Unternehmensziele und -potentiale	294
5.2.2	Analyse der unternehmerischen Umwelt	296
5.2.3	Analyse der strategischen Potentiale und Lücken: Strategische Bilanz und Analyse der M&A-Bedarfe	297
5.2.4	Analyse des Akquisitionsumfeldes	299
5.2.5	Formulierung der Akquisitionsstrategie	299

5.2.6	Entwicklung von Akquisitionsstrategien: Akquisitionsplanung und -kontrolle	305
5.3	Transaktionsphase einer Akquisition	306
5.3.1	Kontaktsuche und -aufnahmephase	306
5.3.2	Verhandlungsphase	309
5.3.3	Die vorvertragliche Verhandlungsphase	310
5.3.4	Unternehmensbewertungsverfahren und Kaufpreisermittlung . . .	317
5.3.5	Vertragliche Phase	357
5.4	Vernetzungsphase	361
5.4.1	Integrationsbegriff	362
5.4.2	Integrationsmanagement	363
5.4.3	Der Integrationsgrad: Wahl des Integrationstyps	367
5.4.4	Bestimmung der Integrationstiefe nach der branchenspezifischen Wertschöpfungstiefe	370
5.4.5	Zielebenen der Integration	371
5.4.6	Post Merger Audit und Erfolgskontrolle	371
5.4.7	Einfluss der Integration auf den Akquisitionserfolg	374
5.5	Studien über Akquisitionserfolge	377
5.5.1	Eigene Erhebung zum Management von Unternehmenszusammenschlüssen	378
5.5.2	Überblick über einige Untersuchungen	381
	Literatur	384
6	Anhang	391
6.1	Grobstruktur einer allgemeinen wirtschaftlichen Due Diligence-Checkliste	391
6.2	Grobstruktur einer rechtlichen Due Diligence-Checkliste	395
6.3	Grobstruktur einer steuerlichen Due Diligence-Checkliste	396
6.4	Grobstruktur einer Umwelt Due Diligence-Checkliste	397
	Literatur	399
	Sachverzeichnis	401