

# Vorwort

Fusionen und Übernahmen haben sich als Instrument des strategischen Managements etabliert. Neben den schlagzeilenträchtigen »Megadeals« wie der feindlichen Übernahme der Mannesmann AG durch den britischen Wettbewerber Vodafone AirTouch plc. oder der Schering AG durch die Bayer AG gibt es eine große Zahl eher unspektakulärer Transaktionen infolge des aktiven Portfoliomanagements großer Konzerne oder mittelständischer Unternehmen. Zwar unterliegt das Volumen der Mergers & Acquisitions zyklischen Schwankungen, für eine große Zahl von Unternehmen, Managern, Bankern, Beratern und Juristen wird es aber auch zukünftig ein wichtiger Bestandteil ihrer Arbeit sein.

Eine Vielzahl von M&A-Transaktionen bringen trotz intensiver Bemühungen der beteiligten Personen nicht den erwarteten Erfolg. In dem komplexen Prozess von der strategischen Überlegung als Basis einer Fusion oder Übernahme bis zur erfolgreichen Integration eines erworbenen Unternehmens gibt es zahlreiche Klippen, an denen das Projekt scheitern kann. Dieses Praxishandbuch erläutert die einzelnen Schritte vor, während und nach einem M&A-Deal. Hierbei leisten die in den einzelnen Kapiteln dargestellten Praxisbeispiele und Checklisten eine große Hilfe.

Der Aufbau des Buches folgt dem typischen Ablauf einer M&A-Transaktion, wobei einzelne Schritte durchaus parallel oder auch einmal in vertauschter Reihenfolge ablaufen:

- Schaffung von Klarheit über die strategischen Ziele oder Motive
- Planung des Ablaufs
- Detaillierte Analyse des zu erwerbenden Unternehmens durch eine Due Diligence
- Bewertung des Kaufobjekts
- Rechtliche Gestaltung der Transaktion in Steuer-, Gesellschafts- und Arbeitsrecht
- Sichtung und Bewertung von Rechten an Intellectual Property
- Definition und Umsetzung des Integrationsprozesses (Post-Merger-Integration)
- Neuausrichtung der Organisationsstrukturen

- Management der Human Resources während und nach einer Transaktion
- Management des Wissens als Produktionsfaktor
- Kommunikation während des gesamten M&A-Prozesses
- Kooperationen als Alternative zu Fusionen und Übernahmen
- Rolle und Geschäftsmodell von Finanzinvestoren

Die einzelnen Themenbereiche werden von langjährig erfahrenen Praktikern und praxiserfahrenen Hochschullehrern bearbeitet. Die Form des Praxishandbuchs ist vor allem gewählt worden, um eine umfassende und dabei doch in den einzelnen Kapiteln tiefgehende Darstellung dieses komplexen Themas durch eine größere Zahl spezialisierter Autoren sicherzustellen.

Dieses Praxishandbuch soll dem Unternehmer, der sich erstmalig mit strategischen M&A-Überlegungen beschäftigt, eine genauso hilfreiche Unterstützung bieten wie dem erfahrenen Praktiker, der auf der Suche nach weiterem Wissen zu einzelnen Themengebieten ist. Angesprochen sind aber auch die Studierenden der Rechts- und Wirtschaftswissenschaften, die sich frühzeitig über ein sehr spannendes berufliches Betätigungsfeld informieren und darauf vorbereiten wollen.

Gegenüber der ersten Auflage wurden alle Kapitel überarbeitet. Das Auftreten neuer Marktteilnehmer und die zunehmende Bedeutung von Auktionsverfahren beim Verkauf von Unternehmen haben die Anforderungen an eine erfolgreiche Verhandlungsführung und Kommunikation, insbesondere bei der Übernahme börsennotierter Unternehmen, verändert. Kapitel 3 und 13 wurden deshalb neu erstellt.

Die Kapitel 7 bis 9 wurden aufgrund der gesetzlichen Änderungen und deren Auswirkungen auf M&A-Transaktionen vollständig überarbeitet und aktualisiert.

Der gestiegenen Bedeutung von Finanzinvestoren für M&A-Transaktionen wurde durch ein weiteres Kapitel Rechnung getragen.

Münster, im Herbst 2007

Ulrich Balz

Olaf Arlinghaus