

Wolfgang Berens /Hans U. Brauner/Joachim Strauch (Hrsg.)

Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen

5., überarbeitete Auflage

*m*HOCHSCHULE
• LIECHTENSTEIN
Bibliothek

2008

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

Inhaltsverzeichnis

Vorwort der Herausgeber zur fünften Auflage.....	V
Vorwort der Herausgeber zur ersten Auflage (Auszug).....	XIV
Inhaltsübersicht.....	XVII

Betriebswirtschaftliche Grundlagen

Wolfgang Berens/Joachim Strauch

Herkunft und Inhalt des Begriffes Due Diligence.....	3
1 Überwindung von Informationsasymmetrien vor Vertragsabschluss.....	5
2 Herkunft des Begriffes Due Diligence.....	6
3 Definitionen und Begriffsbestimmungen in der Literatur.....	10
4 Anlässe und Arten von Due Diligence-Reviews.....	12
5 Verhältnis zur Jahresabschlussprüfung und Unternehmensbewertung.....	14
5.1 Jahresabschlussprüfung.....	14
5.2 Unternehmensbewertung.....	16
6 Literatur.....	18

Wolfgang Berens/Martin Mertes/Joachim Strauch

Unternehmensakquisitionen.....	23
1 Arten von Unternehmensakquisitionen.....	25
1.1 ShareDeal.....	25
1.2 AssetDeal.....	27
2 Erwerbswege bei Unternehmensakquisitionen.....	31
2.1 Exklusivverhandlung.....	31
2.2 Auktionsverfahren.....	32
2.3 Kauf von Anteilen über die Börse.....	34
2.4 Öffentliche Übernahmeangebote.....	36
3 Motive für Unternehmensakquisitionen.....	39
3.1 Marktwertsteigernde Motive.....	40
3.2 Nicht marktwertsteigernde Motive.....	46
4 Das Phasenmodell des Akquisitionsprozesses.....	47
4.1 Analyse der Ausgangssituation.....	49
4.2 Formulieren von Vision, Soll-Profil und Akquisitionsplan.....	49
4.3 Identifikation geeigneter Unternehmen und Selektionsprozess.....	50
4.4 Vorvertragliches Stadium.....	52
4.5 Vertragsunterzeichnung (Signing) und Übergangsstichtag (Closing).....	56
4.6 Integration des akquirierten Unternehmens.....	57
5 Methoden und Ergebnisse empirischer Analysen des Erfolgs von Unternehmensakquisitionen.....	59
6 Literatur.....	64

Wolfgang Berens/Walter Schmitting/Joachim Strauch

Funktionen, Terminierung und rechtliche Einordnung der Due Diligence.....	71
1 Funktionen der Due Diligence.....	73
1.1 Offenlegung von Unternehmensinformationen.....	73
1.2 Analyse und Prüfung.....	74
1.3 Entscheidungsgrundlage und Preisfindung.....	80
1.4 Exkulpation.....	85
2 Terminierung, Dauer und Umfang der Due Diligence.....	88
2.1 Terminierung und Dauer der Due Diligence.....	88
2.2 Kriterien für die Festlegung des Umfangs der Due Diligence.....	92
3 Due Diligence und Gewährleistung beim Unternehmenskauf.....	97
3.1 Leistungsstörungen beim Unternehmenskauf.....	98
3.2 Gewährleistung beim Unternehmenskauf.....	99
3.3 Präventive Absicherungsinstrumente.....	100
3.4 Relevanz der Due Diligence im deutschen Zivilrecht.....	106
4 Literatur.....	107

Wolfgang Berens/Andreas Hoffjan/Joachim Strauch

Planung und Durchführung der Due Diligence.....	113
1 Informationsquellen im Rahmen der Due Diligence.....	115
1.1 Datenflussplan für die Informationsbeschaffung.....	116
1.2 Empirische Ergebnisse zur Nutzung und Bedeutung von Informationsquellen... ..	118
1.3 Interne Informationsquellen.....	118
1.4 Externe Informationsquellen.....	122
2 Planung des Due Diligence-Programms.....	123
2.1 Abgrenzung und Auswahl der Teilreviews.....	123
2.2 Reihenfolgebedingungen.....	124
2.3 Prüfungsverfahren.....	125
2.4 Zur Verwendung von Checklisten.....	126
3 Organisation und Zusammenstellung des Due Diligence-Teams.....	128
3.1 Projektmanagement.....	128
3.2 Mitarbeiter des Käuferunternehmens.....	131
3.3 Externe Berater.....	132
3.4 Abstimmung und Zusammenarbeit mit der Zielgesellschaft.....	135
3.5 Organisation der Due Diligence einer Unternehmensgruppe.....	136
4 Einzelne Teilreviews.....	137
4.1 Rechnungswesen und Steuern.....	138
4.2 Strategie- und Finanzplanung.....	142
4.3 Management und Personal.....	143
4.4 Organisation und Informationssysteme.....	145
4.5 Recht und Umweltrisiken.....	147
4.6 Branchenstruktur und Leistungsprogramm.....	150
4.7 Produktion.....	151
5 Dokumentation und Berichterstattung.....	152
5.1 Funktionen und Anforderungen.....	152
5.2 Arbeitspapiere.....	154

5.3 Due Diligence Memoranden.....	154
5.4 Due Diligence Report.....	155
6 Literatur.....	158

Klaus-Günter Klein/Martin Jonas

Due Diligence und Unternehmensbewertung.....	163
1 Unternehmensbewertung im Rahmen einer Akquisition.....	165
2 Bewertungsmethoden.....	166
2.1 Pauschale, vergleichsorientierte Verfahren.....	167
2.2 Analytische, investitionstheoretische Verfahren.....	170
2.3 Gemeinsamkeiten von analytischen Verfahren und vergleichsorientierten Verfahren.....	175
2.4 Bewertungsbeispiel.....	175
3 Abstimmung zwischen Bewertungsmethode und Due Diligence.....	180
4 Post Acquisition-Aspekte.....	181
• 5 Schlussbemerkung.....	182
6 Literatur.....	183

Carsten Rockholtz

Due Diligence-Konzeption zum synergieorientierten Akquisitionsmanagement.....	185
1 Einleitung.....	187
2 Struktur und Inhalt einer Due Diligence.....	187
3 Synergien im Kontext der Marktwertorientierung.....	189
3.1 Synergien als akquisitionsbedingte Wertsteigerungspotentiale.....	189
3.2 Systematisierung von Synergien.....	190
4 Synergieorientiertes Akquisitionsmanagement in der Due Diligence.....	191
4.1 Grundüberlegungen.....	191
4.2 Due Diligence-Konzeption zur Identifikation von Synergiepotentialen.....	191
4.3 Due Diligence-Konzeption zur Beurteilung von Synergiepotentialen.....	195
4.4 Due Diligence-Konzeption zur Realisation von Synergiepotentialen.....	200
4.5 Institutionalisierung eines Synergie-Controllings.....	202
5 Zusammenfassung.....	203
6 Literatur.....	205

Jens Leker/Arne Fischer/Hans-Jürgen Wieben/Dirk Mahlstedt

Due Diligence und Unternehmensrating nach Basel II.....	207
1 Einleitung.....	209
2 Basel II und Unternehmensrating.....	210
3 Credit Rating.....	211
3.1 Definition und Einordnung.....	211
3.2 Der externe Ratingprozess.....	212
4 Bankinternes Rating.....	217
4.1 Definition und Abgrenzung.....	217
4.2 Der bankinterne Ratingprozess.....	218
5 Unternehmensrating und Due Diligence im systematischen Vergleich.....	222
5.1 Input.....	224

5.2	Throughput und Output.....	226
6	Implikationen des Unternehmensratings für die Due Diligence.....	227
6.1	Nutzen und Praktikabilität des Unternehmensratings für die Due Diligence.....	227
6.2	Unternehmensrating im Entscheidungskalkül des Käuferunternehmens.....	228
7	Fazit.....	229
8	Literatur.....	229

Walter Schmitting

Perspektiven eines Risikomanagements im Rahmen von Unternehmensakquisition und Due Diligence.....		
		233
1	Einführung und Überblick.....	235
2	Grundlegende Terminologie.....	236
2.1	Unternehmensakquisition.....	236
2.2	Due Diligence.....	239
2.3	Risiko und Risikomanagement.....	241
3	Perspektiven eines Risikomanagements im Kontext von Unternehmensakquisitionen.....	244
3.1	Überblick.....	244
3.2	Cui bono? - Wer benötigt bei Unternehmensakquisitionen ein Risikomanagement?.....	244
3.3	Risikomanagement für das Zielunternehmen.....	248
3.4	Das Risikomanagement des Zielunternehmens als Gegenstand eines Teilreviews im Rahmen der Due Diligence.....	250
3.5	Risikomanagement für das Käuferunternehmen.....	252
4	Zusammenfassung und Ausblick.....	264
5	Literatur.....	265

Wirtschaftsrechtliche Grundlagen

Holger Fleischer/Torsten Körber

Due Diligence im Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht.....		
		273
1	Problemaufriss.....	275
2	Grenzen der Informationserteilung in der Aktiengesellschaft.....	276
2.1	Informationspflicht.....	276
2.2	Grenzen der Informationsbefugnis.....	277
2.3	Entscheidung über die Zulassung der Due Diligence.....	280
2.4	Durchführung der Due Diligence im Einzelfall.....	284
2.5	Informationsfluss über den Veräußerer.....	286
3	Grenzen der Informationserteilung in der GmbH.....	287
3.1	Verschwiegenheitspflicht des Geschäftsführers gegenüber Dritten.....	287
3.2	Informationsrecht der Gesellschafter nach § 51a GmbHG.....	288
3.3	Zuständigkeitsverteilung in der GmbH.....	289
4	Zur Pflicht des Erwerbers zur Durchführung der Due Diligence.....	292
5	Literatur.....	293

Gerhard Picot

Due Diligence und privatrechtliches Haftungssystem.....	299
1 Einleitung.....	301
2 Das deutsche Haftungssystem.....	302
2.1 Vorvertragliche Pflichtverletzung.....	302
2.2 Gesetzliche Mängelhaftung.....	309
2.3 Vertragliche Haftungsregelungen.....	314
3 Die Auswirkungen der Due Diligence auf das Haftungssystem.....	317
3.1 Due Diligence und Gewährleistungsvorschriften.....	318
3.2 Due Diligence und vorvertragliche Pflichtverletzung.....	327
3.3 Due Diligence und vertragliche Haftungsregelungen.....	328
4 Schlussbetrachtung.....	329
5 Literatur.....	330

Funktionale Perspektiven*Hans U. Brauner/Ulrich Grillo*

Strategie Due Diligence.....	337
1 Strategische Sicht industrieller, finanzieller und spekulativer Investoren.....	339
2 Due Diligence als Instrument der strategischen Planung.....	341
3 Zur Notwendigkeit einer Strategie Due Diligence.....	342
3.1 Akquisitionsziele.....	342
3.2 Gründe für Misserfolge bei Akquisitionen.....	344
3.3 Inhalt der Strategie Due Diligence.....	345
4 Ablauf der Strategie Due Diligence.....	347
4.1 Die Analyse der Leistungen und Erlöse.....	348
4.2 Die Analyse der Ressourcen und Kosten.....	350
4.3 Unternehmensplanung;.....	352
4.4 Zwischenergebnis.....	353
5 Ermittlung der Synergiepotentiale.....	353
6 Resümee.....	357
7 Literatur.....	358

Jörg Bredy/Volker Strack

Financial Due Diligence I: Vermögen, Ertrag und Cashflow.....	359
1 Entwicklung der letzten Jahre in Deutschland.....	361
2 Begriffsbestimmung und Abgrenzungen.....	362
3 Ziele und Bedeutung der Financial Due Diligence.....	364
4 Informationsgrundlagen.....	365
5 Gegenstand der Financial Due Diligence.....	368
5.1 Managementinformations- und Steuerungssysteme.....	368
5.2 Analyse der historischen Ertragslage.....	369
5.3 Analyse der Planergebnisrechnung.....	374
5.4 Analyse der historischen Vermögens- und Finanzlage.....	376
5.5 Cashflow-Analyse.....	379
6 Ergebnisse der Financial Due Diligence - Deal Issues und Deal Breaker.....	380
7 Literatur.....	381

Hans U. Brauner/Julia Lescher

Financial Due Diligence II: Liquidität und Finanzierung.....	383
1 „Liquidität vor Ertrag“ - wichtige Neben- bzw. Vorbedingung einer Unternehmensakquisition.....	385
2 Konzeption der finanzwirtschaftlichen Due Diligence.....	386
2.1 Positionierung und Abgrenzung der finanzwirtschaftlichen Due Diligence.....	386
2.2 Ziele der finanzwirtschaftlichen Due Diligence.....	387
2.3 Inhalte der finanzwirtschaftlichen Due Diligence.....	388
2.4 Die Kapitalflussrechnung als ausgewähltes Analyseinstrument der Finanzlage ..	389
3 Die finanzwirtschaftliche Due Diligence am Beispiel der Kapitalflussrechnung nach DRS 2.....	392
3.1 Finanzmittelfonds.....	392
3.2 Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit.....	393
3.3 Cashflow aus Investitionstätigkeit.....	397
3.4 Cashflow aus Finanzierungstätigkeit.....	398
3.5 Besonderheiten.....	404
4 Managementsysteme.....	405
4.1 Management vor, in und nach Krisen der Finanzwirtschaft.....	405
4.2 Cash Management.....	406
4.3 Risikomanagement.....	408
5 Schema-Beispiel für finanzielle Akquisitionskriterien.....	413
6 Resümee und Ausblick.....	415
6.1 Kapitalflussrechnung als wichtiges Analyseinstrument.....	415
6.2 Zum rationalen finanzwirtschaftlichen Deal Breaking.....	416
6.3 Deal Breaker zwischen Vertrauen und Misstrauen zu emotionalen finanzwirtschaftlichen Auskünften.....	416
7 Literatur.....	- 418

Hartwig Welbers

Tax Due Diligence.....	421
1 Funktion und Inhalt der Tax Due Diligence.....	423
2 Maßgebende Einflussfaktoren bei der Planung.....	424
2.1 Share Deal oder Asset Deal.....	424
2.2 Zur Bedeutung von Garantieklauseln im Kaufvertrag.....	426
2.3 Ziele des Investors.....	426
3 Steuerlich relevante Informationen und ihre Beschaffung.....	427
4 Risikoanalyse.....	428
4.1 Temporäre und endgültige Steuerwirkungen.....	429
4.2 Zukünftige Steuerwirkungen.....	429
4.3 Risikofelder.....	430
5 Strukturierung des Erwerbs.....	439
5.1 Abschreibung des Kaufpreises.....	439
5.2 Finanzierung.....	441
5.3 Organschaft.....	442
5.4 Verlustvorträge.....	443
5.5 Verkehrssteuern.....	444
6 Literatur.....	444

Michael Fritzsche/Dörte Stalman

Legal Due Diligence.....	447
1 Vorbemerkungen.....	449
1.1 Gegenstand und Funktion der Legal Due Diligence.....	449
1.2 Rechtliche Vorfragen vor Durchführung einer Due Diligence.....	450
1.3 Vertraulichkeitsvereinbarungen über eine Due Diligence.....	451
1.4 Fusionskontrolle.....	451
1.5 Inlandsbezug.....	453
2 Rechtliche Due Diligence im Kernbereich.....	453
2.1 Rechtsgrundlagen der Zielgesellschaft: Interne Rechtsstrukturen.....	453
2.2 Rechtsgrundlagen der Geschäftstätigkeit: Externe Rechtsstrukturen.....	458
2.3 Öffentlich-rechtliche Rahmenbedingungen.....	460
2.4 Beteiligungsgesellschaften.....	462
3 Erweiterter Umfang der rechtlichen Due Diligence.....	462
3.1 Personalfragen.....	462
3.2 Vertriebsstrukturen.....	464
3.3 Immobilien.....	465
3.4 Versicherungsverhältnisse.....	467
3.5 Gewerbliche Schutzrechte, Urheberrechte, Lizenzen etc.....	468
3.6 Qualitätsstandards, Qualitätssicherung.....	470
4 Ergänzende Auswertungen der rechtlichen Due Diligence.....	471
4.1 Rechtskultur (Innenverhältnis).....	471
4.2 Rechtliches Standing (Außenverhältnis).....	472
4.3 Synthese der Einzelergebnisse, Schlussfolgerungen.....	472
5 Literatur.....	473

Dieter Lauszus/Sebastian Hosenfeld/Sebastian Hock

Market Due Diligence.....	477
1 Einführung.....	479
2 Durchführung der Market Due Diligence.....	480
2.1 Ausgangssituation und Definition.....	480
2.2 Zielsetzung.....	482
3 Analysebereiche der Market Due Diligence.....	483
3.1 Interne Unternehmensanalyse.....	483
3.2 Externe Unternehmensanalyse.....	487
3.3 Kombination mittels Inside-Out-/Outside-In-Analyse.....	491
3.4 Validierung der Planung.....	492
3.5 Datenquellen und Erfolgsfaktoren.....	493
4 Fallbeispiel Hersteller industrieller Komponenten.....	494
5 Fazit und Ausblick.....	495
6 Literatur.....	496

Christoph Aldering/Bernd Högemann

Human Resources Due Diligence.....	497
1 Einleitung.....	499
2 Prüfungsfolge und Prüfungsfelder einer Human Resources Due Diligence.....	500
3 Kriterien einer Human Resources Due Diligence.....	504

3.1	Analyse des strukturellen Humankapitals.....	504
3.2	Analyse des individuellen Humankapitals.....	507
4	Auswirkungen der Human Resources Due Diligence auf den Unternehmenswert.....	517
5	Zusammenfassung.....	519
6	Literatur.....	520

Bernd Högemann

Cultural Due Diligence.....	523	
1	Einleitung.....	525
2	Unternehmenskultur.....	526
2.1	Wissenschaftliche Betrachtung von Kulturphänomenen.....	526
2.2	Definition und Erscheinungsformen von Unternehmenskulturen.....	527
2.3	Bedeutung und Funktionen von Unternehmenskulturen.....	530
2.4	Empirische Erfassung von Unternehmenskulturen.....	533
3	Prüfungsfolge und Prüfungsfelder einer Cultural Due Diligence.....	534
3.1	Zeitliche Einordnung einer Cultural Due Diligence in den Transaktionsprozess.....	534
3.2	Aussageintention einer Cultural Due Diligence.....	537
3.3	Durchführung einer Cultural Due Diligence.....	538
4	Landeskulturelle Unterschiede bei internationalen Mergern.....	542
5	Zusammenfassung.....	545
6	Literatur.....	545

Hans Betko/Dieter Reiml/Peter Schubert

Environmental Due Diligence.....	549	
1	Einführung.....	551
2	Zielsetzung und Umfang der Environmental Due Diligence.....	551
3	Auswirkungen neuer Entwicklungen.....	554
3.1	Klimaschutz-Aktivitäten als wertbeeinflussender Faktor.....	554
3.2	Das Umweltschadensgesetz.....	555
3.3	REACH.....	556
3.4	Randbedingungen für künftige Genehmigungen.....	557
3.5	Bodenschutz-Richtlinie der EU.....	558
4	Nutzen der Environmental Due Diligence.....	558
5	Zeitlicher Ablauf einer Environmental Due Diligence.....	560
6	Fallbeispiele.....	562
6.1	Historische Altlasten von großem Ausmaß.....	562
6.2	Asbestsanierung mit Maß.....	562
6.3	Umbau von Betriebsstankstellen.....	563
6.4	Unfallgefahren.....	563
6.5	Zuordnung von Sanierungskosten.....	563
6.6	Belastungen aus der Nachbarschaft.....	563
6.7	Verminderung von Entsorgungskosten.....	564
6.8	Fehlende Genehmigungen.....	564
6.9	Schadstoffe im Innenraum.....	565
7	Das KonTraG und die Environmental Due Diligence.....	565
8	Zusammenfassung und Ausblick.....	565
9	Literatur.....	566

Günther Schuh/Sebastian Schöning/Dirk Untiedt/Christoph Haag

Commercial-technological Due Diligence.....	569
1 Einleitung.....	571
1.1 Ausgangssituation: Due Diligence bei M&A.....	572
1.2 Chancen und Risiken von Technologien.....	572
1.3 Ziele und Inhalte der Commercial-technological Due Diligence.....	573
2 Ablauf der Commercial-technological Due Diligence.....	574
2.1 Hypothesenbasierte Eingrenzung des Analysebereichs.....	575
2.2 Vorgehen in sechs Phasen.....	575
2.3 Ausgewählte Methoden.....	586
3 Fallbeispiel: OPS-INGERSOLL Funkenerosion GmbH.....	594
4 Fazit.....	595
5 Literatur.....	595

Alfred Koch/Jan-Philipp Menke

IT Due Diligence.....	599
1 Problemaufriss.....	601
2 IT Due Diligence im Kontext von Untemehmensakquisitionen.....	601
2.1 Bedeutung der IT im Unternehmen.....	601
2.2 Einordnung der IT Due Diligence.....	605
3 Planung der IT Due Diligence.....	608
3.1 Potentielle Informationsquellen.....	608
3.2 Auswahl der Beteiligten.....	609
3.3 Zeitrahmen und Prioritätenbildung.....	610
4 Aufgaben der IT Due Diligence.....	612
4.1 Erhebung der Infrastruktur und Organisation.....	612
4.2 Bewertung der Erkenntnisse und Gestaltungsempfehlungen.....	621
4.3 Berichterstattung und-Einbindung der Ergebnisse.....	625
5 Fazit und Ausblick.....	626
6 Literatur.....	626

Christian Brenner/Thorsten Kvauer/Andreas Wömpener

Intellectual Property Due Diligence.....	631
1 Einleitung.....	633
2 Grundlagen der Intellectual Property Due Diligence.....	634
2.1 Definition Intellectual Property.....	634
2.2 Intellectual Property Due Diligence.....	635
3 Methoden zur Bewertung von Intellectual Property.....	639
3.1 Überblick.....	639
3.2 Qualitative Bewertungsmethode.....	639
3.3 Quantitative Bewertungsmethoden.....	642
4 Methodenwahl bei der Bewertung von Intellectual Property in der Due Diligence. . .	646
4.1 Anforderungen an die Methodenwahl.....	646
4.2 Angepasste Lizenzanalogie.....	647
4.3 Erweiterte Lizenzanalogie.....	648
5 Zusammenfassung.....	648
6 Literatur.....	649

Länderperspektiven*Ulrich Middelman/Marion Helmes*

Due Diligence in den USA.....	653
1 ThyssenKrupp.....	655
1.1 Erfahrungen in den USA.....	655
1.2 M&A-Aktivitäten als Bestandteil des Wertmanagements bei ThyssenKrupp....	655
2 Bedeutung der Due Diligence im Rahmen der aktiven Portfoliopolitik bei ThyssenKrupp.....	656
2.1 Systematische Gestaltung des M&A-Prozesses.....	656
2.2 Due Diligence als „Dreh- und Angelpunkt“ für das Akquisitionsmanagement...	658
3 Besonderheiten einer Due Diligence in den USA.....	659
3.1 Generelle Übersicht.....	659
3.2 Schwerpunktthemen.....	665
3.3 Bedeutung der Due Diligence für weitere Schritte im Akquisitionsverfahren....	683
4 Zusammenfassung.....	688
5 Literatur.....	689

Christoph Haarbeck/Rainer König

Due Diligence in Großbritannien.....	691
1 Vorbemerkung.....	693
2 Wirtschaftliche Grundlagen.....	693
2.1 M&A-Aktivitäten in Großbritannien.....	693
2.2 Motive für Unternehmenstransaktionen in Großbritannien.....	696
3 Die rechtlichen Rahmenbedingungen und deren Auswirkungen.....	697
3.1 Das englische Kaufrecht.....	697
3.2 Das englische Gesellschaftsrecht.....	699
3.3 Das englische Bilanzrecht.....	701
3.4 Das englische Steuerrecht.....	703
3.5 Das englische Übernahmerecht.....	706
4 Inhalt und Ablauf der Due Diligence in Großbritannien.....	707
4.1 Inhaltliche Schwerpunkte.....	707
4.2 Dokumente und Ablauf der Due Diligence.....	709
5 Zusammenfassung.....	710
6 Literatur.....	710

Ulrich Lehner/Helmut B. Nuhn

Due Diligence in Asien.....	713
1 Henkel in Asien.....	715
2 Besonderheiten der Due Diligence in Asien.....	716
2.1 Vorbemerkung.....	716
2.2 Asien.....	717
2.3 Due Diligence-Begriff.....	719
2.4 Schwerpunktthemen der Due Diligence in Asien.....	722
2.5 Organisation der Due Diligence.....	741
3 Weitere Elemente im Akquisitions- und Integrationsprozess.....	745

3.1	Anteilsaufbau.....	745
3.2	Trennung.....	745
4	Zusammenfassung und Ausblick.....	746
5	Literatur.....	748

Ausgewählte Kapitel

Dirk Nawe/Frank Nagel

	Vendor Due Diligence.....	753
1	Einführung und Begriffsbestimmung.....	755
1.1	Abgrenzung zur Buy-side Due Diligence.....	755
1.2	Abgrenzung zur Pre-sale Due Diligence.....	756
1.3	Abgrenzung zur Vendor Assistance.....	757
2	Motive für eine Vendor Due Diligence.....	759
2.1	Kontrolle über den Verkaufsprozess.....	760
2.2	Frühzeitiges Erkennen von Problemen.....	760
2.3	Vollständige und klare Informationen.....	761
2.4	Positive Kaufpreiseffekte durch höhere Transparenz.....	762
2.5	Geringere Notwendigkeit für weitgefaste, unspezifische Vertragsgarantien.....	762
2.6	Zeitliche Begrenzung der Vertragsverhandlungen.....	762
2.7	Kostenrisiko der Due Diligence beim Verkäufer.....	763
2.8	Verminderte Beeinträchtigung des laufenden Geschäfts.....	763
2.9	Möglichkeit des Verkäufers zum Informationsmanagement.....	764
3	Kritische Aspekte einer Vendor Due Diligence.....	764
3.1	Beauftragung durch den Veräußerer.....	765
3.2	Erweiterung des ursprünglichen Auftragsumfangs.....	765
4	Planung und Durchführung einer Vendor Due Diligence.....	766
4.1	Zeitliche Einordnung in den Transaktionsprozess.....	766
4.2	Abstimmung des Umfangs der Vendor Due Diligence mit dem Veräußerer.....	768
4.3	Analysen und Ergebnispräsentation.....	771
4.4	Bestätigung der sachlichen Richtigkeit.....	776
4.5	Weitergabe von Berichten.....	777
4.6	Auskunftserteilung nach Übergabe des Vendor Due Diligence-Berichtes.....	778
5	Zusammenfassung.....	778
6	Literatur.....	779

Kurt-Jürgen Kinzius

	Due Diligence aus Sicht von Finanzinvestoren.....	781
1	Einleitung.....	783
2	Struktur eines Finanzinvestors.....	783
2.1	Abgrenzung Finanzinvestor vs. strategischer Investor.....	783
2.2	Typische Struktur eines Private Equity Fonds.....	785
3	Ausgewählte Besonderheiten der Due Diligence für Finanzinvestoren.....	786
3.1	Management der Due Diligence-Kosten.....	786
3.2	Bedeutung des Managements des Zielunternehmens für die Due Diligence.....	789
3.3	Gewährleistungen vom Management des Zielunternehmens.....	793

3.4	Gewährleistungen und Haftung durch den Finanzinvestor beim Exit.....	794
4	Zusammenfassung.....	796
5	Literatur.....	796

Klaus Trützscher/Volker Hues

	Due Diligence bei kleinen und mittelständischen Unternehmen (KMU).....	799
1	Einleitung.....	801
2	Franz Haniel & Cie. GmbH.....	801
	2.1 Erfahrungen mit Unternehmensakquisitionen.....	802
	2.2 M&A als Baustein wertorientierter Unternehmensführung.....	804
3	Motive für KMU-Akquisitionen.....	805
	3.1 Markteintritt.....	805^
	3.2 Marktanteilerweiterung.....	805
4	Besondere Herausforderungen im Due Diligence-Prozess.....	806
	4.1 Einordnung der Due Diligence in den M&A-Prozess.....	806
	4.2 Typische Rahmenbedingungen.....	808
	4.3 Inhaltliche Schwerpunkte.....	813
5	Wertsteigerungspotentiale (Chancen/Risiken).....	817
	5.1 Einbindung Alteigentümer, Familienmitglieder.....	818
	5.2 Aufbau von Führungsstrukturen.....	819
	5.3 Branding.....	820
6	Zusammenfassung.....	820
7	Literatur.....	821

Christian Cascante/Jana Glock

	Der Leveraged Buy-out bei Aktiengesellschaften.....	823
1	Einführung in die Thematik.....	825
2	Rechtsprobleme bei der Finanzierung eines LBO.....	825
	2.1 Typische Finanzierungsstruktur eines LBO.....	825
	2.2 Übersicht über die Rechtsprobleme.....	827
	2.3 Rückzahlung der Darlehen mit Mitteln des Zielunternehmens.....	827
	2.4 Bestellung von Sicherheiten durch das Zielunternehmen.....	837
3	Fazit und Aussicht.....	846
4	Literatur.....	847
	Checkliste zur Due Diligence.....	851
	Autorenverzeichnis.....	883
	Stichwortverzeichnis.....	907