

CORPORATE FINANCE

www.cf-fachportal.de



Finanzierung • Kapitalmarkt • Bewertung • Mergers & Acquisitions

Herausgeber: Prof. Dr. Christian Aders • Prof. Dr. Dirk Honold (Schriftleitung) • Norbert Hentschel • Prof. Dr. Christoph Kaserer • Dr. Jens Kengelbach • Dr. Hans-Dieter Klein • Prof. Dr. Jens Leker • Prof. Dr. Reinhard Meckl • Dr. Klaus-Michael Menz • Dr. Ingo Natusch • Prof. Dr. Klaus Röder • Prof. Dr. Dirk Schiereck • Prof. Dr. Bernhard Schwetzler

THEMENHEFT: MERGERS & ACQUISITIONS

<i>Thorsten Feix</i> Ein digitales End-to-End M&A-Prozessdesign	69
<i>Georg Keienburg/Jens Kengelbach/Oliver Mehring/Sönke Sievers</i> Wertgenerierung bei M&A-Transaktionen durch Bekanntgabe von Synergien?	76
<i>Jan-Philipp Büchler</i> Business Wargaming in der Screening-Phase des M&A-Prozesses	85
<i>Benjamin Hammer/Sebastian Leker/Bernhard Schwetzler/Norbert Wünsche</i> Private Equity in Deutschland – wo steht der deutsche Buyout-Markt im internationalen Vergleich?	91
<i>Dirk Horcher/Sabrina Mayer</i> Aktuelle Entwicklungen bei Public M&A-Transaktionen in Deutschland	101
<i>Carsten Berrar/York Schnorbus</i> Variable Angebotsgegenleistung bei öffentlichen Übernahmen	106
<i>Corinna Ewelt-Knauer/Thorsten Knauer/Sebastian Wagener/Sandra Winkelmann</i> Die Ausgestaltung und Bedeutung der Compliance Due Diligence bei Unternehmenstransaktionen	112
<i>Friedrich Sommer/Felix Winter/Thorsten Knauer</i> Gewährleistungsversicherungen bei M&A-Transaktionen	118
<i>Benjamin Hammer/Bernhard Schwetzler/Alexander Lahmann</i> Multiples und Beta-Faktoren für deutsche Branchen	124

Im Abonnement enthalten:

Owlit
Suchen. Finden. Wissen.

Handelsblatt
FACHMEDIEN

Themenheft

MERGERS & ACQUISITIONS

Prozessmanagement/Digitalisierung

Ein digitales End-to-End M&A-Prozessdesign

Prof. Dr. Thorsten Feix, Augsburg

Der Beitrag skizziert ein digitales End-to-End M&A-Prozessdesign mit dem Ziel einen qualitativ hochwertigen, schnellen und effizienten Prozess End-to-End zu entwickeln. Die digitale Komponente analysiert zum einen die Anwendungspotentiale neuer digitaler Instrumente für die Gestaltung des M&A-Prozesses. Zum anderen wird aufgezeigt, wie über ein solches End-to-End M&A-Prozessdesign digitale Geschäftsmodelle gestaltet werden können.

CF1295469

S. 69

Unternehmenskauf

Wertgenerierung bei M&A Transaktionen durch Bekanntgabe von Synergien?

Dr. Georg Keienburg, Köln / Dr. Jens Kengelbach, München / Oliver Mehring, M.Sc. / Prof. Dr. Sönke Sievers, beide Paderborn

Dieser Artikel zeigt eine starke positive Assoziation zwischen Synergieankündigungen bei Unternehmensübernahmen und positiven Kapitalmarktreaktionen. Der Untersuchung liegen die pro Jahr 100 größten Übernahmen der Jahre 2008 bis 2017 zugrunde, bei denen ein börsennotiertes Käuferunternehmen die Mehrheit an einer ebenfalls börsennotierten Firma übernimmt.

CF1295536

S. 76

Unternehmenskauf

Business Wargaming in der Screening-Phase des M&A-Prozesses

Prof. Dr. Jan-Philipp Büchler, Dortmund

Die Identifikation, Bewertung und Selektion von Akquisitionsziele im Screening-Prozess kann durch Business Wargaming methodisch abgesichert werden, um Rationalität und Antizipationsfähigkeit der Entscheider zu erhöhen. Das Praxisbeispiel im Beitrag zeigt ein Business Wargame aus der Perspektive eines Automobilzulieferers zum Screening von Akquisitionsziele für den Eintritt in den Smart Home-Markt.

CF1295533

S. 85

Private Equity

Private Equity in Deutschland – wo steht der deutsche Buyout-Markt im internationalen Vergleich?

Dr. Benjamin Hammer / Sebastian Leker, M.Sc. / Prof. Dr. Bernhard Schwetzler / Norbert Wünsche, alle Leipzig

Dieser Beitrag beschreibt Eigenschaften und die Entwicklung des deutschen Buyout-Marktes anhand einer umfangreichen Stichprobe mit mehr als 1.800 deutschen und 30.000 weltweiten Buyouts. Die Ergebnisse weisen u.a. darauf hin, dass sich der deutsche Private Equity Markt überdurchschnittlich gut von der globalen Finanzkrise 2008-2009 erholt hat.

CF1296327

S. 91

Public M&A

Aktuelle Entwicklungen bei Public M&A-Transaktionen in Deutschland

RA Dirk Horcher, LL.M. / RA Sabrina Mayer, beide München

Öffentlichkeitswirksame Transaktionen wie die Übernahme der innogy SE durch E.ON, die Übernahme der Stada AG durch die PE-Fonds Bain Capital und Cinven oder der Zusammenschluss von Linde und Praxair demonstrieren die ungebrochene Popularität von Public M&A-Transaktionen in Deutschland. Der Beitrag stellt die wesentlichen rechtlichen Entwicklungen der Transaktionspraxis in den letzten beiden Jahren dar.

CF1295534

S. 101

Unternehmenskauf

Variable Angebotsgegenleistung bei öffentlichen Übernahmen

Dr. Carsten Berrar / Dr. York Schnorbus, beide Frankfurt/M.

Die Einigung über den Kaufpreis ist der oftmals schwierigste Teil der Verhandlung eines Unternehmenskaufs. Zur flexiblen Gestaltung der Kaufpreisbestimmung können im Bereich Private M&A insbesondere sog. Earn Out-Klauseln vereinbart werden. Dieser Beitrag zeigt, dass es trotz des starren Rahmens, den das WpÜG bei der Bestimmung der Angebotsgegenleistung vorgibt, auch im Bereich Public M&A Möglichkeiten gibt, die Bestimmung der Angebotsgegenleistung flexibler zu gestalten.

CF1295535

S. 106

Due Diligence

Die Ausgestaltung und Bedeutung der Compliance Due Diligence bei Unternehmenstransaktionen

Prof. Dr. Corinna Ewelt-Knauer, Gießen / Prof. Dr. Thorsten Knauer / Sebastian Wagener, M.Sc., beide Bochum / Dipl.-Verww. (FHöV) Sandra Winkelmann, M.Sc., Gießen

Aufgrund potenziell schwerwiegender negativer Konsequenzen hat die Bedeutung von Compliance in den letzten Jahren stetig zugenommen. Allerdings steht die Etablierung von Compliance-Untersuchungen im Rahmen der Due Diligence am Anfang ihrer Entwicklung. Zur besseren Einordnung analysiert dieser Beitrag mittels einer Befragung deutscher Käuferunternehmen (Zeitraum des Erwerbs 01.01.2014 bis 31.12.2017) die Ausgestaltung und Organisation der Compliance-Prüfung bei Unternehmenstransaktionen.

CF1295468

S. 112

Unternehmenskauf

Gewährleistungsversicherungen bei M&A-Transaktionen

Prof. Dr. Friedrich Sommer / Felix Winter, M. Sc., beide Bayreuth / Prof. Dr. Thorsten Knauer, Bochum

Der Beitrag untersucht fragebogengestützt den Umfang und die Gründe der (Nicht-)Nutzung von Gewährleistungsversicherungen bei Unternehmenskaufverträgen, deren Abschlussprozess, die konkrete Ausgestaltung und den wahrgenommenen Nutzen der Versicherungsnehmer. Der wichtigste Grund für die Nicht-Nutzung ist Unkenntnis, wohingegen die finanziellen Verhältnisse der Gegenpartei die Nutzung begründen. Die Nutzenpotenziale scheinen sich durch eine Aggregation mehrerer ähnlich wichtiger Gründe zu ergeben.

CF1295463

S. 118

Unternehmensbewertung

Multiples und Beta-Faktoren für deutsche Branchen

Dr. Benjamin Hammer / Prof. Dr. Bernhard Schwetzler / Jun.-Prof. Dr. Alexander Lahmann, alle Leipzig

Der Lehrstuhl Finanzmanagement und Banken an der HHL Leipzig Graduate School of Management ermittelt vierteljährlich Multiplikatoren, Beta-Faktoren und Eigenkapitalkosten für den deutschen Kapitalmarkt und stellt diese auf der Internetseite www.finexpert.info und in CORPORATE FINANCE zur Verfügung. Die Daten zeichnen sich durch Transparenz und Nachvollziehbarkeit aus. In dieser Ausgabe finden Sie die entsprechenden Daten zum Stichtag 15.01.2019.

CF1299148

S. 124

SERVICE

Veranstaltungen/Impressum

M4