

M&A REVIEW

MERGERS & ACQUISITIONS • Beteiligungen • Allianzen • Restrukturierungen • Divestments • Private Equity

Jahresinhalt 2017

Standpunkt

- Fintech treibt das M&A-Geschäft VIII (Ausgabe 1-2)
Dr. Carsten Lösing
- Ohne Innovationen geht es nicht VIII (Ausgabe 03)
Dr. Consuela Utsch
- Keine Angst vor Private Equity VI (Ausgabe 04)
Dr. Carsten Lehmann
- China-Boom: neues Level statt Game Over VI (Ausgabe 05)
Thomas Stewens
- Immer noch preisblind IV (Ausgabe 06)
Dieter Lauszus
- Lebensmittelindustrie im Umbruch – M&A als Treiber VI (Ausgabe 7-8)
Monika Nickl
- Bundesregierung will Übernahmen deutscher Unternehmen kritischer prüfen VI (Ausgabe 09)
Dr. Rolf Hempel
- Die Digitalisierung des Rechtsmarkts VI (Ausgabe 10)
Dr. Jochen Brandhoff
- Schau mer moi nach rechts – Nach den Wahlen in Österreich VI (Ausgabe 11)
Wieland Alge
- Goodbye Steuerparadies, welcome Denunziantentum! Folgen der Paradise Papers VI (Ausgabe 12)
Björn Demuth

Bewertung und Kapitalmärkte

- Die finanzorientierte Bewertung von Software 14
Dr. Anke Nestler
- M&A – Deutschland im Spannungsfeld zwischen USA, China und einer zunehmend aktiven Industriepolitik 20
Dr. Michael J. Ulmer, Dr. Oliver Schröder
- Stochastische Simulation als Grundlage für Unternehmensbewertung und M&A-Entscheidungen 90
Prof. Dr. Werner Gleißner
- Ring-Fencing-Vereinbarungen bei Unternehmenstransaktionen mit Earn-out-Komponenten 118
Rainer Wieser, Daniel Oberhumer
- Boom in unsicheren Zeiten: Warum sich die europäische Private-Equity-Branche so stabil zeigt
und in Deutschland sogar kräftig wächst 140
Steve Roberts
- Auf zu neuen Ufern: die Attraktivität des deutschen Übernahmerechts für chinesische Investoren 224
Dr. Lars-Gerrit Lüßmann, Dr. Sebastian Beyer
- Deutsche Technologieunternehmen weiterhin attraktiv für Käufer 260
Rainer Kreifels, Eike Fietz
- Höchste Zeit zu investieren – eine Analyse zur Entwicklung des Transaktionsmarktes 268
Björn Stübiger, Henning Kürbis
- Purchase Price Allocation nach IFRS: Auswirkungen auf den Abschluss und Implikationen für den M&A-Prozess ... 294
Anja Fink
- Mut zu Desinvestitionen zahlt sich aus 376
Dr. Martin Holzapfel, Dr. Wilhelm Schmundt
- Desinvestitionen in der DACH-Region – ein probates Mittel zur Wertsteigerung? 380
Prof. Dr. Herbert Paul, Nils Teschner

Industry Special

- In- und Outbound M&A-Deals mit China 80
Dr. Nils Krause
- M&A in den europäischen Life-Science-Märkten 102
Caspar Graf Stauffenberg, Felix Stamer
- Megadeals läuten Konsolidierungswelle ein – Ergebnisse des Chemicals Executive M&A Report 160
Dr. Joachim von Hoyningen-Huene, Dr. Taek Lim
- Target Windpark: Ertragsrisiken erkennen, bewerten und Investitionen absichern 190
Thomas Zirngibl
- Automotive-Beteiligungen aus Investorensicht: Handeln im Branchenwandel 456
Dieter Lauszus, Steffen Sachs
- M&A-Aufschwung in der Öl- und Gasindustrie 466
Dr. Tobias Lewe

Private Equity

- Private Equity als Anlageklasse für deutsche institutionelle Investoren 428
Jörg Thomsen

Recht und Steuern

- Stapled Insurance und W&I-Versicherungen bei M&A-Transaktionen 54
Dr. Volker Land, Jessica Hallermayer
- Aktuelle Kartellrechtsrisiken in M&A-Transaktionen 61
Christina Trebing, Kaan Gürer
- Das gläserne Target – Die Auswirkungen gesetzlicher Vorgaben auf den Datenaustausch in M&A-Transaktionen 84
Dr. Jürgen Hartung, Myriam Schilling
- Käufer werden vorsichtiger, Earn-out-Regelungen beliebter – Resultate der CMS European M&A-Study 170
Dr. Tobias Will
- Was wird aus der Betriebsrente? Ausgewählte Fragen zum Umgang mit Pensionsverpflichtungen bei M&A-Transaktionen 208
Dr. Thomas Granetzny, Dr. Luca Rawe
- Compliance-Risiken im Rahmen von M&A 232
Kerstin Militello, Prof. Dr. Gerhard Schewe
- Bilanzgarantien in M&A-Transaktionen – Praktische Auswirkungen des Urteils des OLG Frankfurt am Main 241
Dr. Murad M. Daghighi, Dr. Thyl N. Haßler
- Intellectual Property in Transaktionen: DOs and DONT's 247
Dr. Detlef Mäder, Dr. Patrick Schlieper
- Die systematische Aufsichtsratsbesetzung aus einer M&A-Perspektive 280
Angela Hornberg, Prof. Dr. Simone Zeuchner
- Investitionskontrollrechtliche Änderungen der Außenwirtschaftsverordnung und Implikationen für die M&A-Praxis ... 288
Dr. Tobias A. Heinrich, Dr. Lars Petersen
- „Gun Jumping“ vermeiden durch kartellrechtlich richtiges Verhalten zwischen Signing und Closing 386
Daniel von Brevern
- US-Investitionskontrolle durch das Committee on Foreign Investment in the United States (CFIUS) – Beschreibung, Funktion und Auswirkungen auf die M&A-Praxis 392
Dr. Klaus Marinus Hoenig, Sebastian Klingen

- Das Warten hat ein Ende – Vollzug grenzüberschreitender Unternehmenstransaktionen vor Erhalt der letzten fusionskontrollrechtlichen Freigabe durch Carve-out 397
Dr. Murad M. Daghighi, Dr. Lukas Rengier
- Anmeldung zum Transparenzregister: Haben Sie alles getan? 402
Dr. Michael Reich
- Vorinsolvenzliche Sanierungsverfahren und Distressed M&A 436
Denisa Lleshaj, Juliana Holle
- Chinesische Investitionen in Deutschland – Analyse bestehender und geplanter Beschränkungen 442
Wolfgang Sturm, Dr. Peter Henning
- Unternehmensbewertung als Rechtsproblem 448
Wolf Achim Tönnies

Personal

- Und Abflug: Wie können Unternehmen Talente in M&A-Transaktionen halten? 350
Thomas Bouchez, Julia Krotz

Post Merger Integration

- Integration von Geschäftsmodellen – Implikationen für Theorie und Praxis 343
Florian Schuster, Dominik Dellermann, Dr. Karl Popp
- Wie Unternehmen auch nach einer M&A-Transaktion agil bleiben 357
Susanne Heinemann
- Synergiemanagement 4.0 – Wertmaximierung durch Digitalisierung 420
Dr. Christoph Stich, Hans Kroemer, Moritz Hildebrand

Praxis

- Cross Border M&A – The Impact of Brexit, the Trump Administration, and China's Crackdown on Capital Flight 370
Nicholas Azis, Jacob Kuipers, Paul Boles, Christian von Sydow

Strategie

- M&A-Strategieprozess als Erfolgsfaktor für die Post Merger Integration 328
Thomas Menzler, Marc Niemeyer
- Akquisitionsstrategien und wissensbasiertes Integrationsmanagement: Ein Vergleich zur Wirkung von Akquisitionserfahrung, Integrationsroutinen und -flexibilität 334
Prof. Dr. Florian Bauer, Mai Anh Dao
- Verteidigungsstrategie vor dem Hintergrund von Shareholder Activism und feindlichen Übernahmen 363
Dr. Thomas C. Ludwig

Strategien und Visionen

- M&A Purchase Price Disputes: Sicher durch turbulente Zeiten navigieren 2
Ingo Schleis, Prof. Dr. Mareike Kühne
- Von der Best-Practice zur Next-Best-Practice: Integration von verhaltenstheoretischen Aspekten in den M&A-Prozess 8
Prof. Dr. Annette Blöcher, Julia Halasz, Andreas G. Zetzsche, Felix Zickermann
- Was Top-Akquisiteure bei der Integration anders machen – Ein Blick hinter gängige Dichotomien zur Ergründung unterschiedlicher Erfolgspfade 42
Prof. Dr. Florian Bauer, Dr. Svante Schriber, Dr. David R. King

- Mehr Datenlecks trotz strengerer Vorschriften 50
Philip Witchelö
- M&A-Verhandlungen erfolgreich führen 73
Joachim Hahn
- Gemeinsam jagt es sich erfolgreicher – Nachhaltiges Wachstum durch strategische Allianzen 96
Noah M. Farhadi, George Tovstiga, Alessandro Adriani
- Corporate Venturing als Erfolgsfaktor der Digitalstrategie im Mittelstand 108
Prof. Dr. Philipp Haberkstock, Martin G. Schmitt, Michael Pels Leusden
- High Tech Companies – Auswirkungen der digitalen Disruption auf M&A-Aktivitäten 123
Dr. Hans Peter Leube, Alexandre Grellier
- Akquisitionsmotive von Unternehmen aus der DACH-Region: eine empirische Analyse 128
Prof. Dr. Helmut Pernsteiner, Thomas M. Brunner-Kirchmair
- Neue Regeln beim Erwerb digitaler Spieler 148
Dr. Martin Holzapfel, Dr. Wilhelm Schmundt
- Nichts geht ohne den Firmengründer – ein M&A-Prozessmodell für den Mittelstand mit fünf Bausteinen 153
Prof. Dr. Thorsten Feix
- Deutsches Distressed M&A-Umfeld: Mehr Fälle, mehr Wettbewerb, mehr Komplexität 178
Dr. Jörg Eschmann, Roland Berger
- Business Wargaming bei Bieterverfahren 184
Prof. Dr. Jan-Philipp Büchler, Dr. Jan Spitzner

ANZEIGE

Spotlight on ...

M&A REVIEW
MERGERS & ACQUISITIONS • Beteiligungen • Allianzen • Restrukturierungen • Divestments • Private Equity

3 Monate probelesen!

Lernen Sie jetzt die führende Fachzeitschrift für
 M&A Professionals im deutschsprachigen Raum
 für 60 EUR (statt 120 EUR) inkl. Versand kennen.

Gratis dazu:

- Freier Zugang zum Online-Archiv der M&A REVIEW mit allen veröffentlichten Artikeln seit 1990
- Online-Zugriff auf das E-Magazin der Zeitschrift

Publikationsorgan des
**BUNDESVERBAND
 MERGERS &
 ACQUISITIONS EV.**

Jetzt bestellen
www.ma-review.de/service/abonnement

- Das richtige Schneidewerkzeug: Tool-basierte Durchführung von Carve-outs 195
Andreas Faulmann, Oliver Rattka, Dr. Maximilian Tucher
- Zeitknappheit ist die größte Herausforderung: Besonderheiten von Distressed M&A-Prozessen
im internationalen Umfeld 202
Dr. Alexander Sasse, Johannes Dürr, Benedikt Hofstetter
- W&I-Versicherungen als Transaktionsbeschleuniger und erste Schadenerkenntnisse 216
Dr. Dennis Froneberg, Michael Gaul, Dr. Sascha Kolaric
- Toolbox zur Performance-Messung in der PMI-Phase 252
Philipp Haye, Henning Düsterhoff
- Wenn Digitale Innovation die Unternehmensbewertung beflügelt – Neue Kennzahlen sind gefragt 314
Prof. Dr. Johann Füller, Prof. Dr. Katja Hutter
- Aufspaltung der METRO AG – Ein Praxisbeispiel 320
Dr. rer. pol. Winfried Weigel

Verkauf und Ausgliederung

- Merger, Akquisitionen, Carve-outs – Wie Unternehmen ihre IT-Systeme transformieren 408
Alexander Jung

Austria Column

- Österreichischer M&A-Markt 2016 weiter gewachsen 33
Dr. Nikolaus S. Lang, Wolfgang Lattacher
- Dynamisches erstes M&A-Halbjahr 273
Dr. Nikolaus S. Lang, Wolfgang Lattacher, Tibor Mérey
- Das Schicksal unternehmensbezogener Verträge: Asset Deal vs. Share Deal
Dr. Maximilian Brunner
- Start-ups am M&A-Markt: Nachhaltige Wachstumstreiber oder bloßes Strohfeuer? Ein Blick auf drei Top-Deals 414
Dr. Nikolaus S. Lang, Wolfgang Lattacher, Tibor Mérey

International Column

- M&A-Markt Q4 2016: Behauptung des Marktes trotz politischer Unsicherheiten 26
Jens Maurer, Julian Pachta
- M&A-Markt Q1 2017: Anhaltender Aufschwung trotz Unsicherheiten 133
Jens Maurer, Sebastian Schatton
- M&A-Markt Q2 2017: Der US-Markt gibt nach, Europa wächst weiter 308
Jens Maurer, Sebastian Schatton

Switzerland Column

- M&A-Markt 2016: Chinesische Offensiven in einem bewegten M&A-Jahr 67
Dr. Patrik Kerler, Tobias Valk
- Konstant hohe Aktivität im Schweizer M&A-Markt 303
Dr. Patrik Kerler, Tobias Valk

Deal des Monats

- Luxottica und Essilor krempeln mit Milliarden-Fusion den Brillenmarkt um IV (Ausgabe 1-2)
- M&A-Deal statt Börsengang: CD&R verkauft Verpackungshersteller Mauser IV (Ausgabe 03)
- Peugeot übernimmt Opel von GM IV (Ausgabe 04)
- Nahrungsmittel-Riese Nestlé erwirbt Mehrheit an Terra Canis IV (Ausgabe 05)
- Bosch verkauft Anlassersparte an chinesisches Konsortium IV (Ausgabe 06)
- Linde und Praxair unterzeichnen Business Combination Agreement zur Gründung eines führenden Unternehmens für Industriegase IV (Ausgabe 7-8)
- Constantia Flexibles verkauft ihre Labels-Division an US-Konkurrenten Multi-Color Corp. IV (Ausgabe 09)
- ZF verkauft Sparte für Bediensysteme an Luxshare IV (Ausgabe 10)
- Siemens Alstom – neuer europäischer Champion für Mobilitätslösungen IV (Ausgabe 11)
- Osram und Continental gründen Joint Venture für intelligente Lichtsysteme IV (Ausgabe 12)

IMPRESSUM

Herausgeber:

Prof. Dr. Christoph Schallast, Frankfurt School of Finance & Management

www.ma-review.de

Redaktion:

GoingPublic Media AG
Stefan Schneider (Projektleitung), Laura Uhde
Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel.: 089-2000 339-0, Fax -39
redaktion@ma-review.de

Publikationsorgan:

Bundesverband M&A e.V.
Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel.: 089-2000 339-40, Fax -39
info@bm-a.de, www.bm-a.de
Vorstandsvorsitzender: Prof. Dr.-Ing. Kai Lucks

Verlag:

GoingPublic Media AG
Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel.: 089-2000 339-0, Fax -39
info@goingpublic.de
www.goingpublic.de

Vorstand: Markus Rieger

Objektleitung:

Markus Rieger

Objektbetreuung/Anzeigen:

Laura Uhde, Tel.: 089-2000 339-56
l.uhde@goingpublic.de

Abonnementverwaltung:

GoingPublic Media AG
Abo-Verwaltung M&A REVIEW
Hofmannstr. 7a, 81379 München
Tel.: 089-2000 339-0, Fax -39
mareview@goingpublic.de

Bezugspreise:

Jahresabonnement: 426 EUR inkl. MwSt.,
zzgl. 12 EUR Versandkosten (Ausland: 16,80 EUR)
Online-Jahresabonnement: 298 EUR inkl. MwSt.
Kennernlern-Abonnement (3 Ausgaben): 60 EUR inkl. MwSt.
und Versandkosten
Online-Kennernlern-Abonnement (3 Ausgaben): 60 EUR inkl. MwSt.
Einzelheft: 40 EUR inkl. MwSt. und Versandkosten

Abonnementskündigungen sind nur mit einer Frist von 21 Tagen zum Ende eines Bezugsjahres möglich.

Erscheinungstermine 2018:

27.01.2018 (1-2/2018), 24.02.2018 (3/2018), 24.03.2018 (4/2018),
28.04.2018 (5/2018), 26.05.2018 (6/2018), 30.06.2018 (7-8/2018),
25.08.2018 (9/2018), 29.09.2018 (10/2018), 27.10.2018 (11/2018),
24.11.2018 (12/2018), 26.01.2019 (1-2/2019)

Layout & Realisation:

Text & Design, Zielstattstr. 117, 81379 München

Lektorat:

Magdalena Aderhold

Druck:

Joh. Walch GmbH & Co. KG, Im Gries 6, 86179 Augsburg

Haftung und Hinweise:

Artikeln, Empfehlungen und Tabellen liegen Quellen zugrunde, welche die Redaktion für verlässlich hält. Eine Garantie für die Richtigkeit kann allerdings nicht übernommen werden. Bei unaufgefordert eingesandten Beiträgen behält sich die Redaktion Kürzungen oder Nichtabdruck vor.

Nachdruck:

© 2018 GoingPublic Media AG, München. Alle Rechte, insbesondere das der Übersetzung in fremde Sprachen, vorbehalten. Ohne schriftliche Genehmigung der GoingPublic Media AG ist es nicht gestattet, diese Zeitschrift oder Teile daraus auf photomechanischem Wege (Photokopie, Mikrokopie) zu vervielfältigen. Unter dieses Verbot fallen auch die Aufnahme in elektronische Datenbanken, Internet und die Vervielfältigung auf CD-ROM.
ISSN: 1616-0878, ZKZ 03485

Wissen.

Netzwerk.

Erfolg!

**Mitglied werden:
www.bm-a.de**

BUNDESVERBAND MERGERS & ACQUISITIONS E.V.

Der Bundesverband Mergers & Acquisitions ist der führende Zusammenschluss von Corporate Finance Professionals in Deutschland.

Sie sind M&A-Transaktionshaus, M&A-Dienstleister oder in einem Unternehmen für Fusionen und Übernahmen verantwortlich?

Dann bietet Ihnen die Mitgliedschaft zahlreiche Vorteile:

- Teilnahme an zahlreichen geschlossenen M&A-Fachveranstaltungen
- Gezielter Ausbau des eigenen Netzwerks branchenrelevanter Kontakte
- Integration/Teilnahme an themenorientierten Arbeitskreisen
- Unternehmensvorstellung in der M&A REVIEW
- Vergünstigungen im Rahmen der Kooperationen mit Seminaranbietern, Hochschulen und Weiterbildungseinrichtungen (z.B. Jurgrad Münster, CPEA TU München, etc.)

