

Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis	I
Tabellenverzeichnis	VI
Abbildungsverzeichnis	VII
Abkürzungsverzeichnis	VIII
1. Einleitung	1
1.1 Ausgangslage und Problemstellung	1
1.2 Ziele und Vorgehensweise	3
2. Mergers & Acquisitions	9
2.1 Begriffs- und Prozessverständnis von M&A	9
2.1.1 Begriffsverständnis und Formen von M&A	9
2.1.2 Ziele von M&A und Transaktionsrichtung	13
2.1.3 Charakter der Transaktion	15
2.1.4 Projektphasen einer M&A-Transaktion	16
2.1.4.1 Analyse-/Anbahnungsphase	16
2.1.4.2 Transaktionsphase	17
2.1.4.3 Post-Merger-Phase	20
2.2 Eckdaten zur wirtschaftlichen Bedeutung von M&A	22
2.3 Forschungsstand und Forschungsschwerpunkte	28
2.4 Ableitung von handlungsleitenden Kernaussagen	36
3. Forschungsmethodischer Ansatz	37
3.1 Methodenwahl und Vorgehensweise	37
3.2 Ableitung einer modellhaften M&A-Projektstruktur	38
3.2.1 Transaktionsform und Charakter der Transaktion	39
3.2.2 Größe der beteiligten Unternehmen und Mitbestimmung	40
3.2.3 Gesellschaftsform	41
3.2.4 Phase des M&A-Prozesses	42

3.2.5	Generelle Annahmen	43
3.3	Beteiligte Akteure und ihre Rollen, Aufgaben, Verantwortlichkeiten	43
3.3.1	Bestimmung der beteiligten Akteure	43
3.3.2	Rollen, Aufgaben, Verantwortlichkeiten der beteiligten Akteure	45
3.3.2.1	Interne Prozessbeteiligte vom Käufer und Verkäufer	45
3.3.2.2	Externe Prozessbeteiligte vom Käufer und Verkäufer	53
3.3.2.3	Rollendefinition der Prozessbeteiligten der Hauptgruppe „Dritte“	58
3.4	Identifizierung bestehender Akteursbeziehungen	63
3.4.1	Vorgehensweise bei der Ableitung relevanter Akteursbeziehungen	64
3.4.2	Akteursbeziehungen des Käufers	65
3.4.2.1	Akteursbeziehungen Käufer-Käufer	65
3.4.2.2	Akteursbeziehungen Käufer-Verkäufer	74
3.4.2.3	Akteursbeziehungen Käufer-Dritte	80
3.4.3	Akteursbeziehungen des Verkäufers	87
3.4.3.1	Akteursbeziehungen Verkäufer-Käufer	89
3.4.3.2	Akteursbeziehungen Verkäufer-Verkäufer	94
3.4.3.3	Akteursbeziehungen Verkäufer-Dritte	99
3.4.4	Akteursbeziehungen von Akteuren der Hauptgruppe „Dritte“	101
3.4.4.1	Akteursbeziehungen Dritte-Käufer	101
3.4.4.2	Akteursbeziehungen Dritte-Verkäufer	103
3.4.4.3	Akteursbeziehungen Dritte-Dritte	105
3.4.5	Zwischenergebnis 1: Zusammenfassende Analyse der Akteursbeziehungen	106
4.	<i>Vertrauen als theoretische Grundlage</i>	109
4.1	Einführung in den Vertrauensbegriff	109
4.2	Der semantische Kern: Vertrauen als Disposition	111
4.3	Gewissheitsdefizite	118
4.4	Vertrauen als Instrument zur Überwindung von Gewissheitsdefiziten	124
4.5	Charakteristika und Funktionen von Vertrauen	125
4.6	Vertrauensarten	129
4.6.1	Personenvertrauen und Organisationsvertrauen	130
4.6.2	Generalisiertes vs. spezifisches Vertrauen	131

4.6.3	Praktisches und kommunikatives Vertrauen sowie Kompetenz- und Absichtsvertrauen	132
4.6.4	Swift Trust	133
4.6.5	Präflexibles vs. fungibles Vertrauen	134
4.7	Arbeitsdefinition des Begriffs „Vertrauen“	136
5.	Struktur erwartbarer Gewissheitsdefizite	139
5.1	Gewissheitsdefizite des Käufers	141
5.1.1	Gewissheitsdefizite Käufer-Käufer	142
5.1.1.1	Organe mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	142
5.1.1.2	Mitbestimmungsgremien mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	144
5.1.1.3	Expertenstab mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	147
5.1.1.4	Die Belegschaft mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	149
5.1.1.5	Anteilseigner, Zulieferer, Kunden mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	150
5.1.1.6	Berater und Sachverständige mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	151
5.1.2	Gewissheitsdefizite Käufer-Verkäufer	154
5.1.2.1	Organe mit Bezugsobjekten beim Verkäufer	154
5.1.2.2	Mitbestimmungsgremien mit Bezugsobjekten beim Verkäufer	156
5.1.2.3	Expertenstab mit Bezugsobjekten beim Verkäufer	156
5.1.2.4	Belegschaft, Anteilseigner, Zulieferer, Kunden mit Bezugsobjekten beim Verkäufer	158
5.1.2.5	Berater mit Bezugsobjekten beim Verkäufer	159
5.1.3	Gewissheitsdefizite Käufer-Dritte	160
5.1.3.1	Akteure des Käufers mit Bezugsobjekten bei den Akteuren von Ämtern	160
5.1.3.2	Akteure des Käufers mit Bezugsobjekten bei weiteren Akteuren der dritten Hauptgruppe	162
5.2	Gewissheitsdefizite des Verkäufers	164
5.2.1	Gewissheitsdefizite Verkäufer-Käufer	165
5.2.1.1	Organe mit Bezugsobjekten beim Käufer	165
5.2.1.2	Mitbestimmungsgremien mit Bezugsobjekten beim Käufer	167
5.2.1.3	Expertenstab mit Bezugsobjekten beim Käufer	168
5.2.1.4	Belegschaft mit Bezugsobjekten beim Käufer	170
5.2.1.5	Anteilseigner, Zulieferer, Kunden mit Bezugsobjekten beim Käufer	170
5.2.1.6	Berater des Verkäufers mit Bezugsobjekten beim Käufer	172

5.2.2	Gewissheitsdefizite Verkäufer-Verkäufer	173
5.2.2.1	Organe mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	174
5.2.2.2	Mitbestimmungsgremien mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	176
5.2.2.3	Expertenstab mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	177
5.2.2.4	Belegschaft des Verkäufers mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	179
5.2.2.5	Anteilseigner, Zulieferer, Kunden mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	180
5.2.2.6	Berater mit Bezugsobjekten in der eigenen Hauptgruppe	180
5.2.3	Gewissheitsdefizite Verkäufer-Dritte	184
5.2.3.1	Organe mit Bezugsobjekten in der Hauptgruppe „Dritte“	184
5.2.3.2	Mitbestimmungsgremien mit Bezugsobjekten in der Hauptgruppe „Dritte“	186
5.2.3.3	Expertenstab mit Bezugsobjekten in der Hauptgruppe „Dritte“	187
5.2.3.4	Belegschaft mit Bezugsobjekten in der Hauptgruppe „Dritte“	189
5.2.3.5	Anteilseigner, Zulieferer, Kunden mit Bezugsobjekten in der Hauptgruppe „Dritte“	189
5.2.3.6	Berater des Verkäufers in der Hauptgruppe „Dritte“	190
5.3	Gewissheitsdefizite in der Hauptgruppe „Dritte“	192
5.3.1	Gewissheitsdefizite Dritte-Käufer	192
5.3.2	Gewissheitsdefizite Dritte-Verkäufer	194
5.3.3	Gewissheitsdefizite Dritte-Dritte	198
5.4	Zwischenergebnis 2: Zusammenfassende Analyse der Gewissheitsdefizite	201
5.4.1	Zusammenfassende Analyse: Träger von Gewissheitsdefiziten	201
5.4.2	Zusammenfassende Analyse: Bezugsobjekte von Gewissheitsdefiziten	206
6.	<i>Ein Beitrag zur Theorieentwicklung und Rückschlüsse für Empirie und Praxis</i>	213
6.1.	Vertrauen als Erfolgsfaktor für M&A-Transaktionen: Ein Beitrag zur Theorieentwicklung	213
6.1.1	Der Effekt vertrauensvoller Handlungen auf (Teil-)Prozesse und Transaktionskosten	214
6.1.2	Die Vielfalt von Vertrauen in M&A-Projekten	217
6.1.3	Die Relevanz der Vorgeschichte: Vertrauen als Kontinuum	224

6.1.4	Besonders belastete Akteure	228
6.2.	Anregungen für die empirische Forschung	233
6.3.	Handlungsempfehlungen für die Praxis	237
7.	<i>Zusammenfassung und Grenzen der Untersuchung</i>	239
8.	<i>Quellenverzeichnis</i>	245
9.	<i>Anhang</i>	271