
Vorwort zur 6. Auflage

Mergers & Acquisitions (M&A), also die unterschiedlichen Formen der Unternehmenskäufe und -beteiligungen, sind ein seit über 100 Jahren – auch in der Forschung – gut bekanntes Phänomen. Im Laufe des 20. Jahrhunderts hat sich M&A von der situativen Ausnahme zur strategischen Normalität, von der Königsdisziplin der Finanz- und Beratungsindustrie zum Unternehmensalltag entwickelt.

M&A ist ein zyklisches Phänomen, das eigenen Konjunkturen und damit auch Krisen unterliegt. M&A ist aber auch ein Phänomen, das selbst Konjunkturen und Krisen zu erzeugen scheint.

M&A ist in den vergangenen Jahrzehnten zu einer globalen Inklusionstechnik mit einer potentiellen Zentralisierung wirtschaftlicher Kontrolle und damit auch einer volks- und weltwirtschaftlich systemischen Verwundbarkeit besonderer Art geworden. So haben James Glattfelder, Stefania Vitali und Stefano Battiston vom Institut für Systemgestaltung der Eidgenössischen Technischen Hochschule Zürich 2007 insgesamt 43.060 transnationale Unternehmen untersucht. Bezieht man deren Beteiligung an weiteren Unternehmen ein, entsteht ein globales Netzwerk mit mehr als 600.000 wirtschaftlichen Akteuren. Aber: Sie basieren letztlich auf einer *Superzelle* von 147 Firmen, davon wiederum 133 aus dem Finanz- und Immobiliensektor, die knapp 40 % des gesamten Vermögens der transnationalen Unternehmen kontrollieren. Wenn hier Knotenpunkte im Netzwerk ausfallen – wie im September 2008 mit Lehman Brothers, die in dem 2007er Ranking vor der Insolvenz noch auf dem 30. Platz der weltweit kontrollmächtigsten Unternehmen waren –, dann zeigen sich die systemischen Kollateraleffekte dieses scheinbar nur unternehmensbezogenen Strategieinstruments M&A.

In Deutschland, mit einer traditionell mittelständischen und familiengetragenen Struktur, ist die Konjunktur der M&A-Märkte etwas gemächlicher verlaufen. Erst Mitte der 1990er Jahre stellte sich eine gewisse Euphorie ein. Anfangspunkte markierten wohl der zunächst als feindlich gestartete Übernahmeversuch von Thyssen durch die wesentlich kleinere, aber stiftungsgetragene Fried. Krupp AG Hoesch Krupp im März 1997 sowie die Akquisition von Chrysler durch die Daimler Benz AG im April 1998.

Kritiken seitens der Berater und Politiker wurden in der Folge schnell laut, wie z. B. durch Bolko von Oetinger, ehemaliger Deutschlandverantwortlicher der Boston Consulting Group, vorgetragen: „Jeder zweite Manager ist anscheinend nicht in der Lage, diese

Wahnsinnsaufgabe zu lösen. Dann war der Appetit größer als die internen Fähigkeiten zu verdauen.“ Auch Altbundeskanzler Helmut Schmidt wunderte sich: „Da werden große Unternehmen im Handumdrehen gekauft und verkauft, als handelte es sich um Gebrauchtwagen.“ In den USA seien Ende des 20. Jahrhunderts Studien zufolge nicht weniger als 45 % der Beschäftigten unmittelbar durch M&A-Transaktionen betroffen. M&A hat eine volkswirtschaftliche, betriebswirtschaftliche, gesellschaftliche und auch sehr individualistische Dimension.

So passte auch die Meldung aus Tokio am 28. Januar 2008, dass eine bis dahin unbekannte Firma Teramento Corporation – mit einem Kapital von 7 Euro – auf der offiziellen Seite der Finanzaufsichtsbehörde verlautbarte, dass es die Mehrheit der sechs größten Unternehmen Japans übernommen habe – im Wert von 129 Mrd. Euro. Für 6400 Euro Strafgebühr musste diese Anzeige wieder entfernt werden. Der Fall über den französischen Wertpapierhändler Jérôme Kerviel, der bei der Société Générale einen Verlust von 4,9 Mrd. Euro erzeugte, wurde als Theaterstück in Nizza aufgeführt.

Die deutsche Forschung erwachte angesichts dieser Entwicklungen langsam und knüpfte in den 1990er Jahren behutsam an die bereits gut 40 Jahre bestehende, angelsächsische Profession der M&A-Forschung an. Hier, wie auch in vielen weiteren Feldern, zeigt sich die Achillesferse der deutschen Betriebswirtschaftslehre: Es ist ein interdisziplinäres Thema, zu dem die BWL nur Teilaspekte beisteuern kann und sich um eine sozialwissenschaftliche Öffnung bemühen muss, was nicht selten unterbleibt (vgl. Jansen 2004, Abschnitt A, S. 23 ff. sowie zu einer aktuellen Situationsbeschreibung der Betriebswirtschaftslehre Schreyögg 2007).

Aber nach nur wenigen Jahren zeigte sich, dass die gut 100 Jahre empirische Evidenz sich sowohl hinsichtlich der Frequenz wie auch der Amplitude nochmals zu steigern scheint: Die sechste und siebte M&A-Welle mit gänzlich neuen Spielern, Spielregeln, Spielzügen und Spieleinsätzen begann. Ein Spiel, das neben diesen Veränderungen aber auch eines zeigte: die Normalität von Fusionen, Akquisitionen, Allianzierungen und dem schnelleren Kauf und eben auch Verkauf von operativen, strategischen wie spekulativen Beteiligungen, der Globalisierung, der Staatsfonds auf den Märkten.

Der Schweizer Soziologe Urs Stäheli hat in seiner Popularitätsanalyse des Ökonomischen darauf verwiesen, dass die bislang als langweilig verschriene Ökonomie der Spekulation nur zu vielerlei Spektakulärem geführt hat. Auch wenn der Bereich der Unternehmensübernahmen nicht explizit aufgeführt wurde, ist deutlich: Wir leben in Zeiten spektakulärer Spekulationen (vgl. Stäheli 2007) – und dies sowohl im Sinne von Finanzmarkt-Spekulationen, indem sich die Anteils Käufer dem Markt überlegen fühlen, als auch Management-Spekulationen, indem sich das Käufermanagement dem Verkäufermanagement überlegen fühlt.

Dieses kleine Einführungsbuch in den weiten Themenbereich „Mergers & Acquisitions“ erschien erstmalig im Jahr 1998. In den vergangenen sechs Überarbeitungen und Neuauflagen mussten jeweils zahlreiche Aktualisierungen aufgenommen werden, was die Dynamik dieses Themenfeldes zeigt. Der Anspruch ist geblieben: eine knappe und dennoch über die reine finanzierungswissenschaftliche Analyse hinausgehende Einführung

für Studierende wie Praktiker unter besonderer Berücksichtigung der aktuellen Veränderungen – insbesondere für das makroökonomische Umfeld, die Kapitalmärkte, das politische und regulatorische Umfeld, für die Systemveränderungen auf Unternehmensebene selbst.

Erfolgreiche Lehrbücher sind folgenreiche Lehrbücher – zumindest in der weiteren Arbeit des Autors selbst und manchmal ja auch für Lehre, Forschung und manageriale Praxis. Meinem Kollegen Dr. Wolfgang Spiess-Knafl und den studentischen Mitarbeitern an meinem Lehrstuhl bin ich zu besonderem Dank verpflichtet, da sie die Folgen mitgetragen haben: Marcus Dietrich, Michael Haber, Robert Haufe und Tobias Wegner. Sie haben neben der sich entwickelnden Freude für dieses Thema auch eine ordentliche Recherche- und Layout-Kompetenz bewiesen. Ebenfalls möchte ich mich beim Springer Verlag – hier insbesondere bei Ulrike Lörcher und Katharina Harsdorf – für die beeindruckende Geduld und die fortwährende Unterstützung bedanken.

Stanford, im Juni 2015

Stephan A. Jansen

Vorwort zur 1. Auflage

Das Thema der *Unternehmensakquisition und -kooperation* ist sicherlich kein neues Phänomen der 1980er und 1990er Jahre. Dennoch werden diese Optionen unternehmerischer Entscheidung gerade in den letzten Jahren immer mehr zu dem zentralen Element der strategischen Unternehmensausrichtung. Für die gegenwärtig erhöhte Aufmerksamkeit dieser Optionen sprechen auch Überschriften von befürwortenden und kritischen Artikeln quer durch alle Zeitungen: Von „Mega-Mergers“, dem „Allianz-Karussell“, einer „Fusionitis“ und vom „Stühlerücken in der Unternehmenslandschaft“ ist die Rede. Von „reichen Schluckern“, die in einem „Monopoly“ der globalisierenden „Wirtschaft im Größenwahnsinn“ „Kartelle des Schreckens“ aufbauen und durch die „reine Gier nach Größe“ das altbekannte Motto „Big ist Beautiful“ verfolgen.

Nach den hohen Wachstumsraten der letzten drei Jahre auf dem Markt für Unternehmen und Unternehmensbeteiligungen (M&A-Markt) wird für die nächsten Jahre ein weiter steigendes Transaktionsvolumen unter deutscher Beteiligung auf mehr als eine Billion DM prognostiziert. Die Financial Times prophezeit daher unlängst: „Deals are driving deals.“ Aber auch Unternehmenskooperationen insbesondere Joint Ventures und Strategische Allianzen als eine alternative Option zur Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit gewinnen quer durch alle Branchen und für Unternehmen jeder Größe mehr und mehr an Bedeutung.

Trotz der gestiegenen empirischen Relevanz sind in diesem Zusammenhang zwei Punkte auffällig: Zum einen wird das Thema an deutschen Universitäten bisher noch weitgehend stiefmütterlich behandelt und zum anderen sind die bisherigen Beiträge zu dem Thema durch eine weitgehend fehlende Interdisziplinarität gekennzeichnet.

Mit dem vorliegenden Buch wird daher ein Versuch unternommen, die Themengebiete der Unternehmensakquisition und -kooperation aus strategischer, kapitalmarkttheoretischer, organisatorischer und rechtlicher Perspektive in einer den ganzen Lebenszyklus umfassenden Phasendarstellung zu behandeln.

Mit dieser Einführung in das weite Themengebiet Mergers & Acquisitions wird dem Leser zunächst ein erster Einblick in die aktuelle Ausgangssituation der Unternehmen im Sprung in das nächste Jahrtausend sowie die Entwicklung des Marktes für Unternehmen gegeben. Weiterhin werden die spezifischen Begriffe und Formen erläutert sowie Strategien und Theorien für Unternehmenszusammenschlüsse skizziert. Im Zentrum steht die

Darstellung der einzelnen Prozessschritte einer Kooperation und Akquisition von der frühen strategischen Planungsphase bis zur Phase des Kooperations- bzw. Integrationsmanagements.

Damit richtet sich das Buch sowohl an Praktiker, die mit den Optionen der Unternehmensakquisition und -kooperation konkret befasst sind und sich für eine systematisierte und integrierte Darstellung der einzelnen Prozesse interessieren, als auch an Studenten, die sich in einem ersten Überblick über die vielschichtigen Aspekte des Mergers & Acquisitions durch eine umfassende Einführung auseinandersetzen wollen.

Diese Arbeit entstand im Frühjahr 1997 als eine Studienarbeit in Zusammenarbeit mit der Mannesmann AG und wurde für die Veröffentlichung im Sommer 1998 entsprechend aktualisiert.

Am Ende eines solchen Buchprojektes gehört es zu den angenehmsten Aufgaben, Danksagungen an diejenigen auszusprechen, ohne die eine Realisierung nicht möglich gewesen wäre. Hierbei möchte ich vor allem Herrn Heinrich Pack der Mannesmann Dematic AG für seine Kooperation danken, der mich in vielfältiger Weise tatkräftig in der Verwirklichung meines Vorhabens unterstützte.

Mein aufrichtiger Dank gilt weiterhin meiner Freundin Franziska, die sich trotz Fachfremdheit tapfer durch den Dschungel der verqueren Satzstrukturen kämpfte und mich auch sonst mit viel Geduld, Rückhalt und Entlastung unterstützte. Tiefe Dankbarkeit empfinde ich schließlich gegenüber meinen Eltern, die mein Studium ermöglicht haben. Franziska und ihnen ist dieses Buch gewidmet.

Witten, im Juni 1998

Stephan A. Jansen

Mergers & Acquisitions

Unternehmensakquisitionen und -kooperationen. Eine strategische, organisatorische und kapitalmarkttheoretische Einführung

Jansen, S.A.

2016, XXV, 401 S. 210 Abb. in Farbe.,

ISBN: 978-3-8349-4772-7