

# INHALTSVERZEICHNIS

Einleitung \_\_\_\_\_ 9

## **I. Entwicklung des Verkaufs von Unternehmensbereichen/teilen: \_\_ 11**

1.1. Tendenzen in der Desinvestition  
(Entwicklung in den letzten Jahren) \_\_\_\_\_ 11

1.1.1 Historische Trends: \_\_\_\_\_ 11

1.1.2. Umstrukturierungen in den 90ern \_\_\_\_\_ 13

1.1.3. Entwicklungsaussichten der Desinvestitionen \_\_\_\_\_ 16

1.2. Unternehmensbeteiligungen und Unternehmensbereiche als  
Desinvestitionsobjekt: \_\_\_\_\_ 18

1.2.1. Abgrenzung der Begriffe \_\_\_\_\_ 18

1.2.1.1. Unternehmensteile und Unternehmensbereiche \_\_\_\_\_ 18

1.2.1.2. Desinvestition \_\_\_\_\_ 20

1.2.2. Die potentiell abzustoßende Bereiche \_\_\_\_\_ 21

1.2.2.1. Identifizierung der potentiell zu verkaufende Bereiche: \_\_\_\_\_ 21

1.2.2.2. Woran ist ein potentieller Käufer interessiert? \_\_\_\_\_ 23

1.2.3. Desinvestition vs. Erwerb von Unternehmen \_\_\_\_\_ 26

1.3. Gründe zum Verkauf von Unternehmensbereiche und  
Unternehmensteile \_\_\_\_\_ 27

1.3.1. Konzentration auf das Kerngeschäft/Mißerfolg \_\_\_\_\_ 28

1.3.2. Zusammenhang mit Mergers & Acquisitions, Corporate Strategy 31

1.3.2.1. Mergers & Acquisitions verursachen Desinvestitionen \_\_\_\_\_ 31

1.3.2.2. Strategische Gründe zur Desinvestition \_\_\_\_\_ 33

1.3.3. Shareholdervalue-ansatz (Kostensenkung) \_\_\_\_\_ 35

1.3.4. Steuerliche und Gesetzliche Gründe \_\_\_\_\_ 39

## II. Möglichkeiten, sich von einem Unternehmensbereich zu trennen:43

2.1. Spin-Off	44
2.1.1. Definition	44
2.1.2. Spin-Offs und ihre Konsequenzen	45
2.1.2.1. Ungewollte Spin-Offs	45
2.1.2.2. Defensive Spin-Offs	46
2.1.2.3. Forschungs- und Entwicklungs Spin-Offs	46
2.1.2.4. Konsequenzen von Spin-Offs	48
2.1.3. Bewertung des Spin-Offs	48
2.2. Equity Carve-Out	50
2.2.1. Definition	50
2.2.2. Merkmale des Equity Carve Out's	51
2.2.3. Vergleich mit dem öffentlichen Verkauf und dem Spin-Off	52
2.2.3.1. Vergleich mit den öffentlicher Verkauf	52
2.2.3.2. Vergleich mit den Spin-Off	53
2.3. Split-Off und Split-Up	54
2.3.1. Definition	54
2.3.2. Stock Split	55
2.3.3. Tracking Stocks vom Unternehmen ablösen	56
2.4. Management Buy-Out/Buy-in	58
2.4.1. Abgrenzung der Begriffe	58
2.4.2. Welche Unternehmen und Unternehmensbereiche kommen für ein MBO in Frage?	60
2.4.3. Voraussetzungen für ein erfolgreiches MBO	60
2.5. Andere Desinvestitionsmöglichkeiten	62
2.5.1. Freiwillige Liquidation oder Crash	62
2.5.2. Zwangsweise Desinvestition	64
2.5.2.1. "natürliche" Auflösung	64
2.5.2.2. Zwangsweise	65

<b>III. Ablauf des Verkaufs eines Unternehmensbereiches</b>	<b>67</b>
3.1. Was ist bei einem Unternehmensbereichverkauf zu beachten	67
3.1.1. Unternehmensdarstellung	67
3.1.1.1. Vorstellung des Unternehmens an den Käufer	67
3.1.1.2. Suche und Auswahl von Käufern	69
3.1.2. Verhandlungen mit den Käufern	71
3.1.2.1 Allgemeine Punkte, die abgeklärt werden sollen	71
3.1.2.2. Spezialisierte Kapitalanleger	74
3.1.2.2.1. Venture Capital	75
3.1.2.2.2. Kapitalbeteiligungsgesellschaften	76
3.1.3. Überlegungen zu den Problem der Austrittsbarrieren	77
3.2. Unternehmensbewertung	79
3.2.1. Substanzwert:	80
3.2.2. Ertragswert:	81
3.2.3. Bewertung strategischer Geschäftseinheiten des eigenen Unternehmens	82
3.3. Folgen: nach Abschluß des Verkaufs	84
3.3.1. Arbeitsrecht	84
3.3.2. Steuerlicher Aspekt der Transaktion .	85
3.3.3. Vertragsabschluß	86
Zusammenfassung	89
Abkürzungsverzeichnis	91
Anlagen A bis D	93
Literaturverzeichnis	99