

Spotlight

Verfügbarkeit akquisitionsbezogener Informationen: Probleme und Hilfestellungen

Dr. Jürgen Spickers
Institut für Betriebswirtschaft an der Hochschule St. Gallen

Der Besitz der richtigen Information im rechten Augenblick erwies sich schon zu Zeiten der Schlacht von Waterloo als ein entscheidender Wettbewerbsfaktor. Bezüglich der Nutzbarkeit dieses Vorteils hat sich im Vergleich zu jenen Tagen jedoch insbesondere zweierlei geändert: Zum einen ist der Zeitvorsprung, der von einer Unternehmung relativ zu den übrigen Informationsnachfragern erzielbar ist, aufgrund der allgemeinen Beschleunigung der Medien deutlich kürzer geworden. Zum anderen schiebt sich der Stellenwert des erstgenannten Verfügbarkeitskriteriums angesichts eines umgreifenden Informationsüberflusses immer stärker in den Vordergrund: Je mehr wir haben können, um so schwieriger ist es herauszufinden, ob wir das richtige haben, bzw. woher wir es bekommen. Von beiden Trends sind Unternehmen, die Akquisitionen und Divestments betreiben, in deren Umfeld sie - beispielsweise von Wettbewerbern - durchgeführt werden, oder die sie beratend begleiten, in besonderem Maße betroffen.

Eine erste zentrale Ursache liegt darin, daß sich in dieser Branche die Gelegenheit zu einer Geschäftsverbindung oft relativ unvermittelt ergibt: Bei wirklich lukrativen Objekten geschieht die unmittelbare Ansprache oder die Aufforderung zur Einreichung eines Angebotes schon wegen des Vertraulichkeitsinteresses auf Seiten des Veräußerers bzw. der Objekt-Unternehmung recht plötzlich, und es sind eher die Krisenfälle, über deren wahrscheinliche Veräußerung man innerhalb und außerhalb des unmittelbaren Wettbewerbsumfeldes schon längere Zeit im voraus spekulieren kann. Selbst im Falle von Veräußerungen des "Tafelsilbers" angeschlagener Konzerne ist die Vorwarnzeit für potentielle Erwerber meist recht knapp bemessen. In einigen Fällen ist es vielleicht absehbar, daß sich z.B. aufgrund von kartellrechtlichen Einwänden Erwerbsoptionen ergeben. Dann aber handelt es sich bei den infragekommenden Käufern oft um regional oder vom Hauptgeschäft her eher "abseits" gelegene Kandidaten.

Eine zweite Ursache für den Handlungs- und Zeitdruck resultiert daraus, daß sich die Gelegenheit stets auf ein einzigartiges Interessensobjekt bezieht. Es ist also nur in den seltensten Fällen möglich, zu einem anderen Objekt zu greifen, das von gleichem strategischen Interesse, von gleicher struktureller Verfassung oder von vergleichbarer Grundausstattung

mit materiellen und immateriellen Ressourcen ist. Insofern fallen die Chancen und Risiken meist exklusiv bei einem der Wettbewerber an, und zwar ebenso im Hinblick auf die unmittelbaren Transaktionspartner wie bei den begleitenden Unternehmen. Selten ist der Fall, daß ein Objektunternehmen an zwei oder mehrere Erwerber veräußert wird, und ebensolchen Ausnahmecharakter hat die Mandatierung mehrerer gleichberechtigter Intermediäre.

Zugleich ist das Chancen- bzw. Risiken-Niveau beim Unternehmenskauf insgesamt deutlich höher als bei vielen anderen, strategisch motivierten Investitionsentscheidungen. Dadurch erhöht sich der Performance-Druck auf die direkt und indirekt beteiligten Organisationen. Es ist im M&A-Geschäft also von besonderem Stellenwert, sowohl informations- als auch handlungsbezogen "first to the market" sein zu können.

Die Güte einer Akquisitions- oder Divestmentstrategie beruht allerdings nur in den wenigsten Fällen auf einer unmittelbaren Informationsversorgung. Erst aggregierte, aufbereitete und bewertete Information - sog. "Intelligence" - ist der unverzichtbare Hintergrund entsprechender Entscheidungen. Solche höherwertige Information stellt neben qualifizierten Mitarbeitern, hard- und softwarebezogenen Informations- bzw. Kommunikationstechnologien sowie Führungs-, Organisations- und Kontrollstrukturen eine Ressource dar, die als wichtige Vorsteuergröße der eigentlichen Wertsteigerung aus einer vollzogenen Akquisition anzusehen ist. Mit anderen Worten: Da es sich bei der Beurteilungsgrundlage um individuelle und kollektive Konstruktionen eines Ausschnittes der wirtschaftlichen, eher sogar der sozialen Wirklichkeit handelt, ist die Qualität der Konstruktionsmaterialien ebenso wichtig wie diejenige der Konstruktionsvorgänge.

Ähnlich ist die Lage bezüglich des vom Kunden wahrgenommenen Wertzuwachses durch die Leistung der Investmentbanken, Berater, Makler, Wirtschaftsprüfer und Anwälte. Deren Angebot beruht auf einer spezifischen Form jener "Intelligence", in der Aspekte der ureigenen Profession mit Markt- und Branchenkenntnissen verschmelzen. Doch auch Firmen, die nicht unmittelbar in Transaktionen verwickelt sind oder solche planen, müssen über das Akquisitionsgeschehen in ihrer Umgebung informiert sein. Der Unternehmens- bzw. Anteilserwerb ist längst ein fester Bestandteil des Bündels strategischer Maßnahmen zur Positionierung einer Unternehmung in ihrem Wettbewerbs- und Kompetenzumfeld und ermöglicht im Vergleich zur internen Entwicklung regelmäßig ein schnelleres Vordringen in Produkte, Technologien und Regionen - oder den ebenso schnellen Rückzug aus selbigen. Um entsprechende Veränderungen bei den unmittelbaren Wettbewerbern, den Kunden und Lieferanten, den Anbietern von Ersatz-

bzw. Ergänzungsgütern oder bei potentiellen Konkurrenten aus anderen Branchen möglichst frühzeitig erkennen zu können, ist eine intensive Beobachtung derartiger Vorgänge auch hier unabdingbar.

Betrachtungsebenen der Ressource "Information" im Akquisitionsumfeld

Ein genauerer Blick auf die Ausgangslage macht deutlich, daß mit der Frage nach einer akquisitionsbezogenen Informationsversorgung zumindest drei ineinander übergreifende Problemkreise angesprochen werden: Der Informationsprozeß, die Informationsinhalte sowie die herbeigezogenen Quellen. Sie werden nachfolgend weiter aufgefächert. Ihr Verständnis ist nicht nur für die Beraterseite der Marktbeziehung nützlich, sondern ermöglicht darüber hinaus auch dem Kunden eines M&A-Intermediärs, dessen Leistungsfähigkeit besser einzuschätzen. Genauso gilt sie für den soeben angesprochenen, generellen Informationsbedarf bezüglich strategisch wichtiger Ereignisse im Umfeld einer Unternehmung.

Zum erstgenannten Problemkreis finden sich unterschiedliche Schritte im Versorgungs- bzw. Verarbeitungsprozeß, die zugleich wiederum kritische Phasen für das erreichbare Ausmaß der informationsbezogenen Wertschöpfung darstellen. Sie alle wurzeln tief in den Normen, Werten und Zielen der jeweils beteiligten Individuen und Gruppen; dies teilweise so tief, daß sie gar nicht mehr bewußt wahrgenommen werden. Wer also durch Ausbildung und Unternehmenspraxis auf die "Kraft der Zahl" sozialisiert ist, wird sich mit sog. "weichen" Informationen eher schwer tun, und wer stets unter Beweisnot stand, hat vielleicht einen Teil seines Gehörs für "schwache" Signale eingebüßt.

Am Anfang des Prozesses steht die Aufmerksamkeit, d.h. die generelle Empfindlichkeit der Informationsoberfläche der Organisation und ihrer Mitarbeiter. Dort wird bereits ausgefiltert, welche Quellen überhaupt als "relevant" zur Kenntnis genommen werden. Da die Beurteilung im wesentlichen aus den Erfahrungen der Vergangenheit erfolgt, bestehen gegenüber unkonventionellen oder zunächst unergiebig erscheinenden Quellen häufig Vorbehalte. Es geht aber auch darum, an wievielen Orten im Unternehmen parallel und somit unter Aufwendung von Zeit und Geld gleichartige Informationsprozesse eingeleitet werden, ohne daß die Beteiligten davon wissen, und folglich ohne daß daraus zumindest unmittelbar ein Nutzen erwächst. Insbesondere solche Prozesse, die in starker (physischer) Arbeitsteilung vollzogen werden, sind hierfür anfällig.

Ein weiterer kritischer Schritt ist dann die Interpretation, d.h. die Bedeutungszumessung bezüglich einer bestimmten Information. Hier scheidet sich -

einmal mehr vor allem nach bisher tauglichen Mustern - Wichtiges von Unwichtigem, Dringendes von Nichtdringendem und Zentrales von Peripherem. Wird eine Information an dieser Stelle ausgefiltert, so kann sie oft erst nach einer tiefgreifenden Selbsterfahrung der (Teil-)Organisation erneut aufgenommen werden.

Schließlich beeinflußt die Weitergabe von Nachrichten innerhalb und jenseits der organisatorischen Grenzen die Qualität der Verzahnung von Informationsflüssen mit den eigentlichen Wertschöpfungsvorgängen. Es geht also darum, daß die Informationen auch am rechten "Ort" wirksam werden. Diese Logistik der "Intelligence" ist häufig ein besonders vernachlässigter Faktor. Hinzu kommt, daß der physische Transport von Nachrichten mitnichten auch eine inhaltliche Übertragung impliziert: Gerade der bewertende Teil geht aufgrund von "Übersetzungsschwierigkeiten" zwischen den Kontexten der Bereiche, Abteilungen, Hierarchiestufen, Regionen etc. oft verloren, und was übrig bleibt, ist "Rauschen", das kein ausreichendes Interesse auf sich ziehen kann. Es ist erstaunlich, wie weit der Weg selbst zwischen quasi "Tür-an-Tür" gelegenen Unternehmensteilen ist, wenn sie ihre internen Aufmerksamkeits-, Bedeutungsweisungs- und Prozessierungsroutinen erst einmal ausgeformt und verinnerlicht haben.

Der zweite übergreifende Problemkreis betrifft die Informationsinhalte, bei denen es sich erneut anbietet, in drei Bezugsebenen zu denken. Sie sind in der Praxis freilich nicht immer so exakt voneinander zu trennen, wie dies hier analytisch möglich ist. Im Zentrum des Interesses stehen zunächst Informationen, die - mit Akquisitionsbezug - unmittelbar den Gegenstand der Wertschöpfung betreffen. Darunter fallen z.B. Methoden zur Suche nach neuen Geschäften, zur Organisation und kommunikativen Begleitung des Unternehmenserwerbs oder zur Erzielung von Synergieeffekten. Ebenfalls in diese Rubrik gehören Neuerungen bei Finanzierungstechniken, Bewerbungsverfahren und Konzepte der Vertragsgestaltung, ferner Veränderungen in Haftungsfragen oder in steuer- bzw. gesellschaftsrechtlicher Hinsicht.

Sodann ergibt sich erheblicher branchen-, markt- bzw. firmenbezogener Informationsbedarf, sei es mit Blick auf ein aktuelles bzw. potentielles Objektunternehmen, sei es über Verkäufer- bzw. Käuferfirmen. Infragekommende Investoren, lukrative "Targets", Vorstellungen über Unternehmenswerte usw. lassen sich nicht ohne Verständnis für die relevanten Kontexte ermitteln. Man wird sich also zu einem gewissen Grad in die Geschäfte des jeweiligen Marktpartners hineindenken müssen. Da sich seit einiger Zeit neben dem branchenbezogenen Blickwinkel (wieder) stärker eine Ressourcenperspektive der Unternehmung in den Vordergrund schiebt, muß man als

Käufer, Verkäufer oder Berater zudem in der Lage sein, Akquisitions- oder Divestment-Strategien vor dem Hintergrund der Kernfähigkeiten dieser Partner zu entwickeln. Die hierzu notwendigen Informationen gehen weit über Finanzkennzahlen und Details zur Struktur der Geschäfte hinaus. Im Zusammenhang mit derartigen Sichtweisen ist nicht zuletzt zu bedenken, daß eigene Research-Abteilungen oder Bibliotheken zwar eine hohe spezifisch-methodische Expertise erreichen können, mit den inhaltlichen Facetten solcher Problemstellungen jedoch zumeist weniger vertraut sind.

Eine weitere, ebenso bedeutende Inhaltsebene erstreckt sich schließlich unmittelbar auf die aktuellen oder weiter zurückliegenden Vorgänge am Beteiligungsmarkt. Dort geht es unter anderem darum, Konzentrations- und Deregulierungstendenzen, Marktpreise oder Konzernstrategien erfolgreich rekonstruieren und interpretieren zu können. Das verständige Nachvollziehen einer bestimmten Branchen- und Unternehmensentwicklung aus der Akquisitionsperspektive ist in den hier angesprochenen Geschäftsverbindungen häufig der erste mögliche Ausweis von Kompetenz. Wichtig ist aber nicht zuletzt auch das Verhalten der eigenen Wettbewerber im M&A-Sektor, etwa der übrigen Banken und Berater. Auch hier gilt es, strategische Gruppen zu erkennen und über die eigene Positionierung zu befinden, die sich z.B. in einer Spezialisierung auf bestimmte Unternehmensgrößen, Eignerstrukturen, Branchen, Cross-Border-Regionen oder Übernahmetypen ausdrücken kann.

Als dritter Problemkreis wurde schließlich ange-regt, nach den erreichbaren Informationsquellen zu unterscheiden. Hierzu bietet sich eine inhaltliche, eine mediale und eine zugangstechnische Betrachtung an. Der erste dieser drei Aspekte verweist noch einmal zurück zum vorhergenannten Punkt und fragt nach dem Vorhandensein sowie der Nutzbarkeit von entsprechend spezialisierten Fundstellen. Jede von Experten vorgenommene Aggregation und Bewertung bringt ja eine Bildung der o.g. "Intelligence" mit sich. Sie muß sich bei im weitesten Sinne "externen" Quellen zwar nicht mit den eigenen Interpretationsmustern decken, doch ermöglicht sie in aller Regel den thematischen Einstieg auf einem vergleichsweise höheren Niveau. Damit läßt sich bei starkem Zeitdruck die Handlungsfähigkeit erheblich steigern, sofern der Interpret seine eigene Beurteilungsfähigkeit nicht aufgibt.

Darüber hinaus ist zu entscheiden, ob bzw. in welcher Kombination und Frequenz Experten, Informanten, Zeitungen, Zeitschriften, Spezialperiodika, Monographien, Sammelwerke, Datenbanken, audiovisuelle Medien, Vortragsveranstaltungen, Seminare, Workshops, Gesprächskreise usw. heranzuziehen

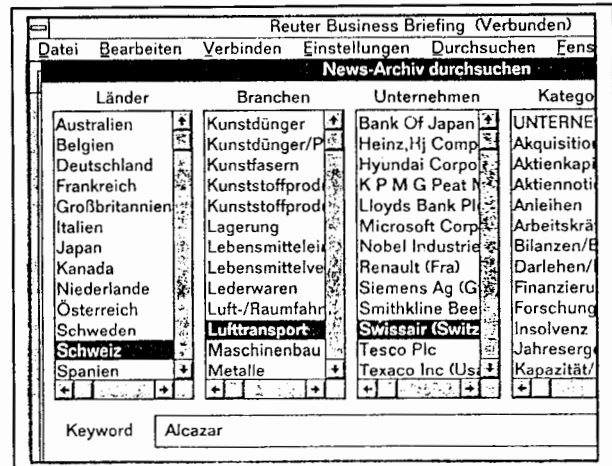


Abb. 1: Maske des Reuters Business Briefing

sind. Entscheidend ist einerseits die Kenntnis der Quellenlage und deren stete Aktualisierung. Zum anderen wird deutlich, daß neben der inhaltlichen Einschätzung die optimale Handhabung eines derartigen "Quellen-Mixes" selbst zum Wettbewerbsfaktor wird. Die Erfahrung aus der strategischen Frühaufklärung zeigt jedoch, daß es sowohl an Quellen mit stärkerem Zukunftsbezug, an solchen mit spezifischen regionalen Schwerpunkten oder an der Suche jenseits der Grenzen des unmittelbaren Wettbewerbsumfeldes oft mangelt, obwohl interessante (oder bedrohliche) Veränderungen häufig dort ihren Ursprung nehmen. Davon bleibt unbenommen, daß eine solche Ausweitung selbstverständlich auch mit höheren Informationskosten verbunden ist.

Nicht zuletzt mit Blick auf das Zeitproblem muß schließlich erwogen werden, ob und zu welchen Kosten ein Zugang durch interne Dokumentation, optische Speichermedien, Datenbankrecherchen, Clipping-Dienste, Informationsbroker oder auf anderen Wegen wünschenswert ist. Eng mit dem letztgenannten Aspekt ist zudem die Frage nach der Aktualität der jeweiligen Information verbunden. Hiermit geht aber auch das Problem einher, inwieweit man überhaupt in der Lage ist, bestimmte Medien technisch zu beherrschen.

Die nachfolgenden Betrachtungen beschränken sich nun, was den ersten der vorgenannten Problemkreise anbelangt, auf die unmittelbare Informationsbeschaffung, wohingegen der Beurteilung und der Verbreitung hier keine weitere Aufmerksamkeit zuteil werden soll. Eine Einbeziehung dieser Ebenen würde ohnehin schnell zu den spezifischen Strukturen bzw. Prozessen an der Oberfläche sowie in der Tiefe der Einstellungen und Wertemuster der jeweiligen Organisation führen. Aufgrund der Bedeutung für die Entscheidungsqualität sei den Unternehmen bzw. den Subsystemen freilich empfohlen, diese Ebenen - ggfs. unter Hinzuziehung externer Experten - zu transzendieren, um Mustern des Aufklärungsversagens auf die

Dokument C940003A
 Quelle European Chemical News
 Ausgabe (1599) 20.12.1993
 Seite(n) 5



Hüls swaps Troisdorf and looks for PVC JV

IN A bid to stem mounting losses, Hüls is embarking on significant steps to realign completely its plastics operations. He indicated that other companies seeking cooperation appeared to favour a backward-integrated partner.

The company has decided to quit the plastics processing business and so will sell Hüls T... to Rütgers in 280 000 tonne... ex...

Abb. 2: Beispiel eines CWD-Auszuges

Spur zu kommen. Bezüglich des zweiten Problemkreises der Inhalte liegt der Schwerpunkt auf solcherart transaktionsbezogener Information, die vor allem eine Rekonstruktion des jüngeren Akquisitionsgeschehens ermöglicht. Vom dritten Themenkreis her wird die Sichtweise des Zugangsweges in den Vordergrund gerückt.

Eine letzte, dem Inhaltsaspekt nahestehende Eingrenzung betrifft die Vorgänge im deutschen Sprachraum einschließlich der grenzüberschreitenden Fälle, eingebettet vor allem in einen europäischen Kontext. Diese Region ist gerade durch ihr momentanes Veränderungspotential für die dortigen Unternehmen und ihre Wettbewerber in den übrigen Wirtschaftsräumen von besonderem Interesse. Als Brennpunkte mit Akquisitionswirkung lassen sich die Privatisierung von Staatsunternehmen, die fortgesetzte Unternehmenskonzentration im privaten Sektor bei gleichzeitigem Rechtfertigungsdruck auf Großkonzerne, das Entstehen neuer Schwerpunkte in Osteuropa, das Nachfolgeproblem bei vielen Familiengesellschaften, die Notwendigkeit firmen-, branchen- und länderübergreifender Problemlösungen und nicht zuletzt der generelle Profilierungsbedarf Europas im nationalen Wettbewerb gegenüber Nordamerika und dem asiatisch-pazifischen Raum anführen.

Informationsquellen zum Akquisitionsgeschehen

Stuft man die einzelnen Quellentypen nach dem Zugang zu aktuellen Informationen ein, so fallen zunächst jegliche Formen persönlicher Netzwerke ins Auge. Über sie läßt sich gegebenenfalls sogar ein Kenntnis zukünftiger Vorhaben erlangen, ohne daß schon ein (vor-)vertragliches Verhältnis besteht. Dabei wird es sich in aller Regel um höchst vertrauliche Informationen handeln, die das Entstehen von "Intel-

ligence" erheblich unterstützen. Darüber hinaus bzw. in Ergänzung dazu ist der Handelnde dann jedoch auf eine Interpretation allgemeiner Aussagen zur Strategie oder auf die Analyse der bisherigen Geschäftsentwicklung angewiesen. Im Bezug auf die Aktualität sind ferner Institutionen wie das Bundeskartellamt bzw. die europäische Kartellbehörde von Interesse. Sie werden im Rahmen von "Vorprüfungen", die die Wahrscheinlichkeit der Untersagung eines Erwerbs- bzw. Zusammenschlußverfahrens ausloten sollen, häufig vorab informiert. Dieser Tatbestand dringt allerdings nur in sehr spektakulären Fällen auch an die Öffentlichkeit.

Die höchste Aktualität bei den frei verfügbaren Medien kommt derzeit noch der Tages- und Wochenpresse zu. Hier hat sich mittlerweile der Unternehmenskauf als fester Bestandteil der Wirtschaftsberichterstattung etabliert. Elektronische Dienste machen den Zeitungen ihre Position allerdings zunehmend streitig. So ist es in Bankenkreisen durchaus üblich, sich über eine Verbindung z.B. zu Reuters unmittelbar an die Ebene der Nachrichtenagentur-Meldungen anzukoppeln, zumal deren Dienste für die auf Kapitalmarktinformationen solcher Anbieter ohnehin angewiesenen Institutionen technisch leicht zugängliche "Add-on"-Pakete darstellen.

Größere Unternehmen bedienen sich zudem immer häufiger arbeitstäglich aktualisierter Datenbanken, die innerhalb der gängigen internationalen Presseerzeugnisse z.B. eine Volltext-Suche nach Schlüsselbegriffen und eine Verknüpfung komplexer Suchstrukturen ermöglichen. Die Erstinvestitionen in Hard- und Software erzwingen dabei allerdings ein gewisses Mindestmaß an regelmäßiger Informationsnachfrage zu einem möglichst breiten Themenspektrum, wenn die Nutzung des Potentials solcher Dienste in einem ökonomisch vertretbaren Rahmen erfol-

Name	MAF (M&A Firmendatenbank)	MAR (M&A REVIEW)	MACQ (Mergers and Acquisitions)
Betreiber	Genios Wirtschaftsdatenbanken, Frankfurt a.M.	Genios Wirtschaftsdatenbanken, Frankfurt a.M.	GBI, München
Telefon	(0)69-92019102	(0)69-92019102	(0)89-9570064
Fax	(0)69-295627	(0)69-295627	(0)89-954229
Sprache	Deutsch	Deutsch	Deutsch
Medium	Online-Service	Online-Service	Online-Service
Host	Genios	Genios	GBI
Kurzbeschreibung	über 23.000 Transaktionen mit deutscher Beteiligung auf Käufer- oder Objektseite. Keine Mindestgrößen. Informationen über Käufer, Objekt, Bet.-Höhe und -Form, Transaktionsrichtung, Datum, Preise (sofern verfügbar). Cross-Border-Anteil ca. 15%. Z.T. Volltext-Kommentar.	Online-Version der Zeitschrift. Zugriff auf Branchenberichte und Spezialanalysen, Länder-Specials, juristische Analysen, statistische Auswertungen der Datenbank. Tabellen u. Graphiken sind nicht enthalten. Ca. 600 Dokumente, z.T. mehrseitig.	über 6.300 Dokumente aus der deutschsprachigen Wirtschaftspresse über das weltweite M&A-Geschehen incl. MBO, Kooperationen usw. Daten über Käufer, Objekt, Bet.-Höhe, Preis, usw. (sofern verfügbar).
Zeitraum	seit 1985	seit 1990	seit 1990
Aktualisierung	monatlich aus über 30 Quellen sowie Geschäftsberichten	monatlich aus über 30 Quellen sowie Geschäftsberichten	wöchentlich 150 neue Dokumente
Zugehörige Publikation	M&A REVIEW	M&A REVIEW	-
Name	Global Mergers and Corporate Transaction Database	AMDATA	FT Mergers & Acquisitions
Betreiber	IFR Securities Data, London	Acquisitions Monthly, Tunbridge Wells (GB)	Financial Times Business Information, London
Telefon	(0)71-8153800	(0)892-515454	(0)71-7020991
Fax	(0)71-8153857	(0)892-511547	(0)71-7022067
Sprache	Englisch	Englisch	Englisch
Medium	Online-Service, CD-Rom in Vorbereitung	PC-Version (Stand-alone)	Online-Service
Host	Dialog	-	FT Profile
Kurzbeschreibung	ca. 130.000 Transaktionen mit Kaufpreisen von über 1 Mio. US-\$ oder Anteilen von mindestens 5%. 40% USA, 40% Europa, Rest übrige Welt. Transaktionsdaten, Firmendaten incl. Bilanz-/GuV-Details des Objektes, Multiples, Premiums, involvierte Berater. Volltext-Zusammenfassung.	über 50.000 Akquisitionen, MBO's, Divestments, Allianzen, Entflechtungen, usw.; ca. 30% UK, 10% Frankreich, 14% Deutschland. Etwa 70% der Fälle werden in den zugehörigen Zeitschriften nicht dargestellt.	Akquisitionen aus der Berichterstattung der Financial Times; weltweit mit Schwerpunkt im englischsprachigen Raum. Umfaßt auch MBO's, MBI's, Joint Ventures, Kaufofferten, Details zu Käufer und Objekt incl. Finanzdaten, beteiligte Berater.
Zeitraum	USA: seit 1980 UK: seit 1985	seit 1984	seit 1987
Aktualisierung	täglich aus über 100 Quellen, vornehmlich Wirtschaftspresse	wöchentlich per Diskette	wöchentlich; ca. 600 neue Akquisitionen pro Monat
Zugehörige Publikation	-	Acquisitions Monthly; Fusions et Acquisitions	Financial Times

Abb. 3: Elektronische Medien zum M&A-Geschehen im deutschsprachigen Raum

gen soll. Ein Beispiel für eine solche Verknüpfung stellt "Reuter Business Briefing" dar (vgl. Abb. 1), in der Daten von weltweit über 275.000 Unternehmen für die letzten 5 Jahre gespeichert sind. 550 Tages- und Wirtschaftszeitungen sowie die 1.300 Journalisten des Informationsbrokers bilden das Rückgrat der Ressource. Für die chemische Industrie bietet "Che-

mical Week Data" ebenfalls eine Online-Datenbank an, in der eine große Reihe an Tages- und Fachzeitschriften im Volltext-Format des Originaldokuments abrufbar sind (vgl. Abb. 2).

Teilweise eigenständig, teilweise im Zusammenhang mit den anschließend dargestellten M&A-Periodika haben sich mittlerweile einige Online-Daten-

banken speziell zu Unternehmenskäufen etabliert. Bis auf eine Ausnahme werden sie im Vergleich zu den vorgenannten Quellen allerdings nicht täglich, sondern meist wöchentlich bzw. monatlich aktualisiert und müssen insofern auch im Zusammenhang mit den sonstigen elektronischen Medien gesehen werden (vgl. Abb.3).

Zum weit gespannten Leistungsprogramm der Frankfurter GENIOS-Wirtschaftsdatenbanken gehören die "MAF" (M&A Firmendatenbank) sowie die "MAR" (M&A Review). Während die letztgenannte einen elektronischen Volltext-Zugriff auf die Inhalte der Zeitschrift "M&A Review" ermöglicht, enthält "MAF" Anfang 1994 Informationen zu über 20.000 Akquisitionen, die sich seit 1985 mit mindestens einem deutschen Unternehmen auf der Käufer- bzw. Verkäuferseite ereignet haben (vgl. Abb. 4 zur Dokumentenstruktur).

Ebenfalls von Deutschland aus bietet die Münchener GBI Gesellschaft für Betriebswirtschaftliche Information die "MACQ" (Mergers and Acquisitions) im 24-Stunden-Zugriff an. Sie enthält seit 1990 über 6.000 Dokumente aus der deutschsprachigen Wirtschaftspresse, in denen sich Informationen zum weltweiten Akquisitionsgeschehen finden.

Aus London speist die IFR Securities Data, eine Tochtergesellschaft der Thomson Financial Services, täglich ihre bis ins Jahr 1980 zurückreichende "Global Merger and Corporate Transactions Database". Selbst ein Ergebnis der 1991 vollzogenen Fusion von IFR und dem ehemaligen Anbieter SDC Securities Data Company, ermöglicht sie den Zugriff auf über 120.000 Akquisitionen sowie auf detaillierte Finanzdaten der Transaktionspartner vornehmlich aus den englischsprachigen Ländern. Vom gleichen Anbieter existiert zudem eine 1988 einsetzende "Worldwide Joint Venture / Strategic Alliance Database", die ca. 18.000 Fälle umfaßt.

Die Informationsressourcen der Financial Times macht sich die "MAA" (FT Mergers & Acquisitions) der FT Profile Business Informations zunutze, die ebenfalls in London beheimatet ist. Diese international orientierte Datenbank, die seit 1987 betrieben wird, kann neben dem unmittelbaren Zugriff ebenfalls über GBI erreicht werden.

Auf dem französischen Markt bietet Bottin Télématicque in Maisons-Alfort die "Fusions et Acquisitions des sociétés" an, die in täglicher Aktualisierung ebenfalls internationale Transaktionen umfaßt.

Die deutliche Schwerpunktsetzung bei der Berichterstattung in den englischsprachigen Datenbanken auf Transaktionen in den USA und in Großbritannien geht leider mit einer Vernachlässigung kleinerer Fälle z.B. im übrigen Europa einher. Insbesondere in Ländern wie der Bundesrepublik und der Schweiz sowie in Österreich, in denen eine Vielzahl

von Branchen eine (noch) mittelständische Prägung aufweist, stellen die großen Transaktionen jedoch nur einen Teil des relevanten Informationsspektrums dar. Zur Erlangung eines umfassenden Hintergrundes ist es insofern nach wie vor notwendig, die Ergebnisse verschiedener Datenbank-Recherchen in einem nachgeschalteten Vorgang miteinander zu verbinden.

Die nächste Typenklasse von Quellen bilden die mehrmals jährlich erscheinenden Periodika. Neben den allgemeinen Wirtschaftszeitschriften sind im gegebenen Zusammenhang insbesondere die M&A-Fachzeitschriften von Bedeutung. Innerhalb des weiter oben eingegrenzten Bezugsraumes sind folgende zu nennen.

1. Spezifisch auf den deutschsprachigen Raum zugeschnitten ist die "M&A Review", die mittlerweile monatlich im Handelsblatt-Verlag erscheint und am Institut für Betriebswirtschaft der Hochschule St. Gallen herausgegeben wird. Ursprünglich vor allem auf Transaktionen unter deutscher Beteiligung spezialisiert, hat die Publikation ihren regionalen Schwerpunkt seit 1992 auf die Schweiz und auf Österreich ausgedehnt. Neben der regelmäßigen Berichterstattung aus einzelnen Branchen enthält sie u.a. vertiefende "Industry-Specials", "Spotlights" zu bestimmten Themen, Länderberichte, steuer- und wirtschaftsrechtlich orientierte Kolumnen sowie Literaturbesprechungen, Kongreß- bzw. Seminarankündigungen und -reportagen.
2. Als englischsprachiger Marktführer ist die "Acquisitions Monthly" anzusehen, die im Vergleich zum Fokus branchenbezogener Analyse der vorhergenannten Zeitschrift einen Schwerpunkt bei der Auflistung von Transaktionen nach Typen (public bids, private acquisitions, divestments, cross-border) und der besonderen Hervorhebung bedeutender Fälle hat. Auch werden regelmäßige "League Tables" der M&A-Dienstleister und entsprechende Firmenprofile sowie Portraits einzelner Personen aus der Szene erstellt. Jede Ausgabe hat einen Länderfokus, und im Jahresverlauf wird ferner ein Management-Buyout Supplement sowie ein Jahresrückblick-Sonderheft publiziert. Mit der "Fusions et Acquisitions" und der "Acquisizioni" ist es zudem gelungen, eigene Schwesterprodukte in Frankreich und in Italien zu etablieren.
3. Vom Umfang her eher den Charakter eines Trendletters hat die "Mergers + Acquisitions International", die vom Investment Dealers' Digest in London zweimonatlich veröffentlicht wird. Auch sie führt ein umfassendes "Deal-Listing", das durch Schwerpunktbehandlungen zu einzelnen Transaktionen und Interessensgebieten ergänzt wird. Diese Publikation umfaßt zudem die ehemals in Genf erscheinende, englischsprachige

Dokument-Nr.: 1 von 1 in Datenbank MAF Anzahl Zeilen: 27

AN	Dokumentennummer	90010486
Gekaufte Firma:		
CL	Firmennummer	4020
CO	Firmenname	Otto Wolff-Gruppe
CN	Land	C4BRD Bundesrepublik Deutschland C4DEU C4WGE
BL	Bundesland	C4WNW Nordrhein-Westfalen
PL	Postleitzahl	5000
CI	Ort	Koeln
PN	Branche	P331 Primaereisen & Stahl
Kaufende Firma:		
CLK	Firmennummer	4019
COK	Firmenname	Thyssen AG
CNK	Land	C4BRD Bundesrepublik Deutschland C4DEU C4WGE
BLK	Bundesland	C4WNW Nordrhein-Westfalen
PLK	Postleitzahl	4100
CIK	Ort	Duisburg
PNK	Branche	P331 Primaereisen & Stahl
YR	Abschlussdatum	04.04.1990
TA	Transaktionsart	6 Ausftockung bestehender Beteiligung
TR	Richtung	1 horizontal
TS	Status	8 Vertragsabschluss
TH	Hoehe	4 Uebernahme 100%
Beteiligung (=unbekannt):		
GA	vor Abschluss	100
GZ	nach Abschluss	50
DM	Kaufpreis (TDM)	300000

Abb. 4: Musterdokument im Vollformat aus der MAF Firmendatenbank in GENIOS

"M&A Europe". Deren z.T. auch wissenschaftlich interessante Themen umfassende Berichterstattung wurde in der neuen Form jedoch deutlich reduziert.

Teilweise sind die transaktionsbezogenen Informationen der Periodika ebenso als Dateien bzw. als CD-ROM-Versionen erhältlich. Dies gilt insbesondere für die Daten aus der "M&A Review" sowie der "Acquisitions Monthly", und IFR Securities Data arbeitet ebenfalls an entsprechenden Versionen seiner o.g. Datenbanken (siehe Abb. 3). Daneben existieren noch einige Newsletter wie z.B. das "Update On International Mergers & Acquisitions", das von den Booz Allen Acquisition Services in Paris viermal jährlich herausgegeben wird. Es berichtet und in sehr komprimierter Form über die herausragenden Transaktionen weltweit, über Veränderungen der länderspezifischen Gesetzgebung bzw. Rechtssprechung mit M&A-Relevanz, und kommentiert die Markttendenzen allgemein. Der "Remarco Merger", ein Trendletter aus der Schweiz, beleuchtet vor allem das dortige Transaktionsgeschehen. Schließlich produziert Coopers & Lybrand zusammen mit der M&A Review seit 1991 in deutscher und englischer Sprache einen Jahresrückblick, der den generellen Markttrend sowie die Entwicklung in den einzelnen Branchen in geraffter Form beinhaltet.

Am Ende der Aktualitätsskala fallen die sich in den letzten Jahren stark häufenden Monographien und Handbücher ins Auge. Sie verfolgen das konkrete

Akquisitionsgeschehen meist vor dem Hintergrund ihrer Kernthemen, die mittlerweile die gesamte Palette von den Managementfunktionen über Länderbesonderheiten bis hin zu besonderen Transaktionsformen und -problemstellungen abdecken (vgl. die Sammelrezension von G. Müller-Stewens und J. Spickers in Heft 5/1994 der Zeitschrift "Die Betriebswirtschaft"). Insofern liefern sie häufig tiefe Einblicke in einzelne Fälle oder Fallgruppen, was insbesondere für die Rekonstruktion und den Lerntransfer aus der Vergangenheit nützlich ist. Dies zeigen etwa die Beispiele in dem von Haspeslagh/ Jemison verfaßten Standardwerk "Akquisitionsmanagement" (Campus-Verlag, Frankfurt/Main u. New York 1993), die Darstellung der Fusion der Baumarkt-Filialisten OBI und Bräutigam in der Abhandlung von Creusen/Halbe (1993) oder diejenige des Krupp-Hoesch-Zusammenschlusses in der 1995 im Paul-Haupt-Verlag erscheinenden Veröffentlichung von Salecker zum Kommunikationsauftrag von Unternehmen bei M&A.

In der Ausgabe 12/94 lesen Sie:

- Industry-Special "Entsorgung"
- Country-Special "Niederlande"