

Günter Müller-Stewens  
Sven Kunisch | Andreas Binder  
(Hrsg.)

# Mergers & Acquisitions

Handbuch für Strategen, Analysten,  
Berater und Juristen

2. Auflage

SCHÄFFER  
POESCHEL

SCHÄFFER  

---

POESCHEL



---

Günter Müller-Stewens / Sven Kunisch / Andreas Binder (Hrsg.)

# Mergers & Acquisitions

Handbuch für Strategen, Analysten, Berater und Juristen

2., überarbeitete Auflage

2016  
Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart

---

*Herausgeber:*

Prof. Dr. Günter Müller-Stewens, Professor für Strategisches Management, Universität St. Gallen (HSG), St. Gallen

Dr. Sven Kunisch, Lehrbeauftragter für Strategisches Management und Executive Director Master für Unternehmensführung (MUG-HSG), Universität St. Gallen (HSG), St. Gallen

Prof. Dr. Andreas Binder, Honorarprofessor für Schuld- und Gesellschaftsrecht, Universität St. Gallen (HSG); Partner, Rechtsanwalt, Binder Rechtsanwälte, St. Gallen/Baden.

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek  
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

**Print** ISBN 978-3-7910-3453-9 Bestell-Nr. 20407-0002  
**ePDF** ISBN 978-3-7992-6994-0 Bestell-Nr. 20407-0151

Dieses Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlages unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

© 2016 Schäffer-Poeschel Verlag für Wirtschaft · Steuern · Recht GmbH  
[www.schaeffer-poeschel.de](http://www.schaeffer-poeschel.de)  
[info@schaeffer-poeschel.de](mailto:info@schaeffer-poeschel.de)

Umschlagentwurf: Goldener Westen, Berlin  
Umschlaggestaltung: Kienle gestaltet, Stuttgart (Bildnachweis: Shutterstock)  
Satz: Johanna Boy, Brennborg

Mai 2016

Schäffer-Poeschel Verlag Stuttgart  
Ein Tochterunternehmen der Haufe Gruppe

## Vorwort zur 2. Auflage

Die erfreuliche Resonanz auf diesen Sammelband zu zentralen Themen zum Phänomen M&A hat uns mit Auslauf der 1. Auflage motiviert, das Buch für eine 2. Auflage zu überarbeiten. In diesem Sinne gebührt zuerst einmal unseren Lesern herzlicher Dank. Eine Überarbeitung bietet sich nach mehr als fünf Jahren auch an, da sich in der Zwischenzeit vieles verändert hat: Die Märkte für Unternehmenskontrolle haben sich weiterentwickelt, es kam zu neuen regulatorischen Rahmenbedingungen und die Professionalisierung des Managements von Transaktionsprozessen ist vorangeschritten. In diesem Sinne wurden bestehende Beiträge soweit erforderlich aktualisiert, neue Beiträge sind hinzugekommen, andere haben wir weggelassen. Dies führte zu einer neuen Struktur des Buches, bestehend aus drei Teilen: (A) M&A aus Marktperspektive, (B) M&A aus Transaktionsperspektive und (C) M&A aus rechtlicher Perspektive.

Bei einem Sammelband wie dem vorliegenden sind zahlreiche Personen bei der Entstehung involviert. Auch bei dieser Überarbeitung hat wieder eine große Zahl von Personen mitgewirkt. Ihnen gilt einmal mehr der besondere Dank der Herausgeber. Zunächst danken wir den Autorinnen und Autoren, die sich aufrafften, ihre Beiträge zu aktualisieren und zu hinterfragen oder mit neuen Beiträgen dieses Buch zu bereichern. Ferner danken wir dem Verlag Schäffer-Poeschel, namentlich Frau Mollenhauer und ihrem Team dafür, dass sie uns wieder kompetent und mit Geduld durch diesen aufwendigen Prozess der Neuauflage gesteuert haben. Schließlich bedanken wir uns bei Veronica Schaerer, die uns umsichtig bei der redaktionellen Bearbeitung der Manuskripte unterstützt hat.

St. Gallen, im Dezember 2015      *Günter Müller-Stewens, Sven Kunisch, Andreas Binder*



## Vorwort der Herausgeber

Mergers & Acquisitions (M&A) gehören zu den vielbeachteten Wirtschaftsphänomenen der letzten beiden Jahrzehnte. Regelmäßig ist in der Wirtschaftspresse von großen M&A-Transaktionen zu lesen und zu hören. Unter M&A wird ein weites Spektrum an Themen erfasst, welches Unternehmenskäufe und -verkäufe, Beteiligungen, Fusionen, Joint Ventures und strategische Allianzen einschließt. Die Motive für M&A sind vielfältig und reichen von Wachstum über Restrukturierungen bis zu Nachfolgeregelungen. Somit gehört M&A sowohl für große Konzerne als auch für kleine und mittelständische Unternehmen zum Handwerkszeug.

Häufig muss in kurzer Zeit über hohe Investitionen mit erheblichen Risiken entschieden werden. Bei richtigen Entscheidungen können Unternehmen mittels M&A auf eine neue Stufe ihrer Entwicklung gelangen, da M&A Zugang zu neuen Ressourcen und Märkten ermöglicht und externes Wachstum bewirkt. Fehlentscheide hingegen können desaströse Auswirkungen auf die Entwicklung der involvierten Unternehmen auch noch Jahre nach einer Transaktion haben. M&A ist damit aus betriebswirtschaftlicher Sicht, aber auch aus volkswirtschaftlicher Perspektive von erheblicher Bedeutung, und Staaten sind gut beraten, für wettbewerbsfähige Rahmenbedingungen ihres Marktes, auf dem diese Unternehmen gehandelt werden, Sorge zu tragen.

Im angelsächsischen Raum nimmt M&A bereits seit vielen Jahrzehnten eine wichtige Stellung im Wirtschaftsgeschehen ein. In Deutschland, Österreich und in der Schweiz begannen sich die M&A-Märkte dagegen erst Ende der 1980er Jahre richtig zu entwickeln und zu professionalisieren. Vor dem Hintergrund von zwei Jahrzehnten Professionalisierung der M&A-Aktivitäten in diesen Ländern widmet sich das vorliegende Werk den Entwicklungen (Analysen und Trends) und Best Practices von M&A. Wir möchten mit diesem Buch eine Art Due Diligence des komplexen Phänomens M&A über einen längeren Zeitraum vornehmen. Im Zentrum stehen zwei Fragen: Welche Entwicklungsmuster sind erkennbar? Und welche Schlussfolgerungen lassen sich daraus für die zukünftige Entwicklung ziehen?

Aus inhaltlicher Sicht zielt das Buch somit auf zwei Themenschwerpunkte ab: Zum einen werden die Entwicklungen des M&A-Marktes über einen Zeitraum von 20 Jahren analysiert und interpretiert. Zum anderen werden Best Practices dargestellt, die sich über die Jahre bei im M&A-Bereich tätigen Unternehmen herauskristallisiert haben. Beide Themenschwerpunkte werden aus verschiedenen Perspektiven untersucht: Betriebswirtschaftliche Aspekte von Strategie, Planung, Durchführung und Integration werden ebenso beleuchtet wie rechtliche, steuerliche und politische Rahmenbedingungen.

Diese Themenschwerpunkte spiegeln sich in der Gliederung des Buches mit insgesamt sechs Teilen wider: In Teil A werden die Grundlagen behandelt. Dies schließt Begriffsdefinitionen und eine historische Betrachtung der M&A-Wellen ein. In Teil B werden die Aktivitäten auf den M&A-Märkten analysiert und interpretiert. Dies beinhaltet neben auf geographische Märkte fokussierten Bestandsaufnahmen auch eine Betrachtung von Private Equity-Aktivitäten und eine Analyse zum M&A-Erfolg in verschiedenen Zyklen des Aktienmarktes. Teil C beinhaltet Analysen zum Stand des Wissens in der M&A-Managementforschung. Im Fokus von Teil D steht das Managen von M&A-Transaktionen. Dieser Teil ist prozessorientiert in die drei Transaktionsphasen Planung, Durchführung und Integration untergliedert, zu welchen jeweils ausge-

wählte Aspekte behandelt werden. Im Blickpunkt von Teil E stehen M&A-Professionen. Diese sind verknüpft mit M&A-bezogenen Aufgaben in Unternehmensfunktionen und M&A-Beratungsdienstleitungen. In Teil F werden die Entwicklungen der rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen betrachtet, gegliedert nach den Bereichen Vertragsrecht, Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht, Übernahmerecht, Wettbewerbsrecht und Steuerrecht. Dabei werden international gültige Aspekte ebenso behandelt wie landesspezifische Besonderheiten.

In allen sechs Teilen des Buches haben wir zwei Typen von Beiträgen integriert: Zum einen werden in umfangreicheren *Fachbeiträgen* einzelne Aspekte entlang der Themenschwerpunkte beleuchtet. Neben diesen beinhaltet das Werk zum anderen *Kurzbeiträge* in zwei Varianten: In *Standpunkten* nehmen ausgewählte Fachexperten zu einem spezifischen Aspekt pointiert Stellung; die *Rückspiegel* dienen dazu, einige der aufsehenerregendsten M&A-Transaktionen zusammenzufassen.

Insgesamt decken die Beiträge der zahlreichen Experten aus Wissenschaft und Praxis den Stand des Wissens und aktuelle Tendenzen aus einer problemorientierten Sichtweise und disziplinübergreifend ab. Damit richtet sich das Buch an M&A-Professionals aus den Bereichen Betriebswirtschaft sowie Recht und Steuern. Im Einzelnen ist es an Berater, Anwälte und Praktiker aus M&A- und Strategieabteilungen adressiert. Auch Akademiker finden darin wertvolle Inhalte.

[...]

Bei einem umfangreichen Werk wie dem vorliegenden sind zahlreiche Personen involviert. Ihnen gilt der besondere Dank der Herausgeber: Zunächst danken wir den zahlreichen Autorinnen und Autoren, die mit ihrem Engagement und ihren Beiträgen dieses Werk ermöglicht haben. Ferner danken wir dem Verlag Schäffer-Poeschel, namentlich Frau Mollenhauer und ihrem Team, für die kompetente Betreuung des gesamten Buchprojektes. Wir bedanken uns ebenfalls recht herzlich bei Francis Higiuro und Martin Eschenmoser, die beide mit viel Fleiß und großer Sorgfalt durch die redaktionelle Bearbeitung der Manuskripte, ersterer bei allen Manuskripten und letzterer punktuell, einen wichtigen Beitrag zum Gelingen des Projektes geleistet haben. Schließlich danken wir dem Profilbereich *Responsible Corporate Competitiveness* der Universität St. Gallen, welcher dieses Buchprojekt finanziell gefördert hat.

St. Gallen, im Juli 2010

*Günter Müller-Stewens, Sven Kunisch, Andreas Binder*

# Inhaltsverzeichnis

Vorworte .....	V
Autorenverzeichnis .....	XV
Abkürzungsverzeichnis .....	XXI
 Mergers & Acquisitions: Drei Perspektiven auf ein komplexes Phänomen <i>Günter Müller-Stewens, Sven Kunisch, Andreas Binder</i> .....	 1
<b>A. M &amp; A aus Marktperspektive</b> .....	<b>9</b>
I. Einleitung zum M & A-Markt <i>Günter Müller-Stewens</i> .....	11
<i>Analysen und Trends</i>	
II. M & A als Wellen-Phänomen: Analyse und Erklärungsansatz <i>Günter Müller-Stewens</i> .....	21
III. Das weltweite M & A-Geschehen: Rückblick und Ausblick <i>Kai Tschöke/Martin Mailänder</i> .....	52
 Emerging Markets als Treiber von M & A-Transaktionen in der Versicherungsbranche <i>Andreas Grünbichler/Peter Hirs</i> .....	64
IV. Von der Qualität und Quantität des deutschen M & A-Marktes – eine phasenorientierte Entwicklungsanalyse <i>Henning Düsterhoff/Sven Kunisch</i> .....	66
 Vodafone und Mannesmann: Der größte M & A-Deal aller Zeiten <i>Günter Müller-Stewens</i> .....	99
V. Der Schweizer M & A-Markt <i>Markus Menz, Fabian Barnbeck</i> .....	103
VI. M & A in Österreich: Das Ende des zentraleuropäischen M & A-Powerhouse? <i>Nikolaus Lang, Mona Philomena Ladler, Tibor von Mérey</i> .....	121
 Private Equity als Anlageinstrument: Captive oder Non-Captive? <i>Thomas U. W. Pütter</i> .....	139


**M & A als Profession**


VII.	M & A als Beratung: Dienstleistungsspektrum und Beratertypen <i>Günter Müller-Stewens, Michael Schäfer</i> . . . . .	142
VIII.	M & A als Beratung – Schon bei der Portfolio-Allokationsentscheidung <i>Maximilian Dietzsch-Doertenbach</i> . . . . .	156
IX.	M & A und Politik <i>Berthold Fürst/Stephan Leithner</i> . . . . .	166
X.	Geschäftsmodell von selbstständigen M & A-Beratungen <i>Siegfried L. Drueker/Frank Ponndorf</i> . . . . .	177
XI.	Exzellenz bei M & A – Aufbau erfolgreicher M & A-Funktionen <i>Patrick Beitel/Jörg Musshoff</i> . . . . .	186
XII.	Vom juristischen Service Center zum Manager – Die Rolle von Juristen bei M & A-Prozessen <i>Christof Lamberts</i> . . . . .	193
<b>B.</b>	<b>M &amp; A aus Transaktionsperspektive</b> . . . . .	<b>205</b>
I.	Mergers & Acquisitions: Transaktionsdurchführung <i>Günter Müller-Stewens/Michael Schäfer</i> . . . . .	207

**Transaktionsprozess und -typen**

II.	Carve-outs erfolgreich gestalten: Eine gesamtheitliche Perspektive <i>Ekkehard Franzke</i> . . . . .	225
III.	Kommunikation als Erfolgsfaktor bei M & A- und Integrationsprozessen <i>Kristin Alena Sadowski/Felix Morlock/Christian Weyand</i> . . . . .	236
IV.	Übernahmen und Fusionen: Psychologie ist nicht alles – aber ohne Psychologie ist alles nichts <i>Uwe Böning</i> . . . . .	256

**Planung**


V.	M & A als Teil der Unternehmensstrategie <i>Lisa Hopfmüller/Markus Schimmer</i> . . . . .	272
	Die »Go Global M & A«-Strategie der chinesischen Unternehmen <i>Bernd W. Wirtz, Marc Elsäßer</i> . . . . .	299


VI.	Planung und Vorbereitung als Erfolgsfaktoren für M&A <i>Ulrich Becker</i> . . . . .	301
VII.	Serienakquisitionen als strategischer Hebel zur Steigerung des Unternehmenswerts <i>Martin Baumüller/Thomas Wirth</i> . . . . .	312
	Bayer-Schering-Übernahme: Nachhaltige Wertschöpfung mittels einer erprobten Vorgehensweise bei der Integration <i>Bernd Marschmann/Alexander Moscho</i> . . . . .	322

### **Durchführung**


VIII.	Werttreiberbasierte Finanzplanung im Rahmen der Unternehmens- transaktion <i>Lars-Michael Böhle</i> . . . . .	325
IX.	Ein »One-Hit-Wonder«? Hybridkapital im Rahmen von M&A-Transaktionen <i>Thomas C. Sittel</i> . . . . .	335
	Ein Vierteljahrhundert Wandel in der Unternehmensbewertung <i>Helmut Pernsteiner</i> . . . . .	349
X.	Unternehmensbewertung und Wertsteigerungshebel aus Kapitalmarkt- perspektive <i>Jens Kengelbach/Martin Link/Alexander Roos</i> . . . . .	351
XI.	Private Auktionen im M&A-Kontext – Ausgewählte Best-Practice-Beispiele aus Verkäuferperspektive <i>Frédéric Rochat/Johannes Korp</i> . . . . .	361
XII.	Due Diligence bei Unternehmensakquisitionen <i>Wolfgang Berens/Thorsten Knauer/Anja Schwering</i> . . . . .	381
XIII.	Cultural Due Diligence als Erfolgsfaktor für internationale M&A-Transaktionen: Konzept, Praxisschlaglicht und Empfehlungen <i>Claus Steinle/Timm Eichenberg/Julia Weber-Rymkowska</i> . . . . .	400

### **Integration**



XIV.	Wertorientierte M&A-Integration <i>Kai Lucks</i> . . . . .	414
	Post Merger Integration beim Zusammenschluss zu Sanofi-Aventis <i>Jean-Yves Wessely/Ralf Moldenhauer</i> . . . . .	453

XV.	»From Good to Great« – Erfolgsfaktoren aus der Praxis in der Umsetzung von Post Merger Management <i>Andreas Schreiner/Markus Wirth/Thomas Wirth</i> . . . . .	455
XVI.	Strukturelle Integration als Herausforderung des Managements von Post Merger Integrationen <i>Juan Rigall/Alexander Tarlatt</i> . . . . .	474
	Post Merger Disputes: Vermeiden, vorbereiten, erfolgreich gestalten <i>Christoph Schalast</i> . . . . .	490
XVII.	Im Tandem zum Integrationserfolg: Aus Mitarbeiter- und Kundensicht die Kulturintegration gestalten <i>Silke Grosse-Hornke</i> . . . . .	493
XVIII.	IT als kritischer Erfolgsfaktor im Rahmen einer M&A-Integration <i>Stefan Schaaf</i> . . . . .	509
<b>C.</b>	<b>M &amp; A aus rechtlicher Perspektive</b> . . . . .	517
I.	M & A-Rechtsentwicklungen – Blicke zurück und nach vorn <i>Andreas Binder</i> . . . . .	519
<b>Vertragsrecht</b>		
II.	Entwicklungen des Unternehmenskaufrechts im deutschen Recht <i>Gerhard Picot</i> . . . . .	553
III.	Entwicklungen des Unternehmenskaufrechts im schweizerischen Recht <i>Rudolf Tschäni/Matthias Wolf</i> . . . . .	575
IV.	Komplexe Verhandlungen: Die Best Practice unter Berücksichtigung der FBI-Methoden <i>Hermann Rock</i> . . . . .	595
<b>Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht</b>		
V.	Entwicklungen im schweizerischen Gesellschafts- und Kapitalmarktrecht <i>Urs Schenker</i> . . . . .	620
VI.	Entwicklung des deutschen Gesellschafts- und Kapitalmarktrechts <i>Jochen Vetter/Daniel Wiegand</i> . . . . .	635
VII.	Gesellschafter- und Investorenvereinbarungen in der Praxis <i>Matthias Bruse</i> . . . . .	660

**Übernahmerecht**

VIII.	Entwicklungen des deutschen Übernahmerechts – Von freiwilliger Selbstkontrolle zu staatlicher Regulierung <i>Thomas Menke</i> . . . . .	671
IX.	Wahrung der Transparenz bei M&A-Transaktionen nach deutschem Recht <i>Dirk Classen</i> . . . . .	686
	Rolle des Aufsichtsrats bei M&A-Transaktionen <i>Manuel René Theisen</i> . . . . .	710
X.	Entwicklungen des schweizerischen Übernahmerechts – Von der Selbstregulierung zu einem praxisnahen Gesetz <i>Rolf Watter/Mariel Hoch</i> . . . . .	714

**Wettbewerbsrecht**

XI.	Fusionskontrolle in einer globalisierten Welt unter besonderer Berücksichtigung der EU-Fusionskontrolle <i>Daniela Seeliger/Antje Heinen</i> . . . . .	737
	Entwicklungen in der deutschen Fusionskontrolle <i>Andreas Mundt</i> . . . . .	754
XII.	Entwicklung und Praxis der schweizerischen Fusionskontrolle <i>Jürg Borer/Amalie Wijesundera</i> . . . . .	757
	Zur wettbewerbsrechtlichen Rechtsprechung des EFTA-Gerichtshofs <i>Carl Baudenbacher</i> . . . . .	768

**Steuerrecht**

XIII.	M&A-relevante Entwicklungen im Steuerrecht Deutschlands <i>Stefan Köhler/Michael Vogel/Michael Adolf</i> . . . . .	778
XIV.	M&A-relevante Entwicklungen im Steuerrecht Österreichs <i>Markus Schragl/Daniela Schalko</i> . . . . .	798
XV.	M&A-relevante Entwicklungen im Steuerrecht der Schweiz <i>Georg Lutz/Flurin Poltera</i> . . . . .	809
	Stichwortverzeichnis . . . . .	819



# Autorenverzeichnis

**Michael Adolf**

Partner  
Ernst & Young  
Eschborn/Frankfurt a. M.

**Fabian Barnbeck**

Doktorand  
Universität St. Gallen (HSG)  
St. Gallen

**Prof. Dr. Dr. h. c. Carl Baudenbacher**

Präsident des EFTA-Gerichtshofs  
Luxemburg

Direktor Center of European and  
International Law  
Universität St. Gallen (HSG)  
St. Gallen

**Dr. Martin Baumüller**

Bereichsleiter  
Geberit International AG  
Rapperswil-Jona

**Dr. Ulrich Becker**

Managing Director  
UBS AG  
Zürich

**Dr. Patrick Beitel**

Partner  
McKinsey & Company  
Frankfurt a. M.

Founding Partner und Managing Director  
Digital Plus  
München

**Prof. Dr. Wolfgang Berens**

Lehrstuhlinhaber für BWL  
Westfälische Wilhelms-Universität  
Münster

**Prof. Dr. Andreas Binder**

Honorarprofessor für Schuld- und  
Gesellschaftsrecht,  
Universität St. Gallen (HSG)  
St. Gallen

Partner, Rechtsanwalt  
Binder Rechtsanwälte  
St. Gallen/Baden

**Lars-Michael Böhle**

Leiter Customer Development  
CP Corporate Planning AG  
Hamburg

**Uwe Böning**

Geschäftsführender Gesellschafter  
Böning-Consult GmbH  
Frankfurt a. M.

**Jürg Borer**

Partner, Rechtsanwalt  
Schellenberg Wittmer AG  
Zürich

**Dr. Matthias Bruse**

Partner, Rechtsanwalt  
P + P Pöllath + Partners  
München

**Dr. Dirk Classen**

Partner, Rechtsanwalt  
Classen Fuhrmanns & Partner  
Köln

**Dr. Maximilian Dietzsch-Doertenbach**

Managing Partner  
Doertenbach & Co. GmbH  
Frankfurt a. M.

**Siegfried L. Drucker**

Geschäftsführer  
Drucker & Co. GmbH  
Frankfurt a. M.

**Henning Düsterhoff**

Chefredakteur  
M & A REVIEW  
St. Gallen

**Prof. Dr. Timm Eichenberg**

Dekan Fachbereich Wirtschaft  
Professor für Personal- und  
Projektmanagement  
Hochschule Weserbergland  
Hameln

**Marc Elsäßer**

Wissenschaftlicher Mitarbeiter  
Lehrstuhl für Informations- und  
Kommunikationsmanagement  
Deutsche Universität für  
Verwaltungswissenschaften  
Speyer

**Dr. Ekkehard Franzke**

Partner  
A. T. Kearney GmbH  
München

**Dr. Berthold Fürst**

Co-Verantwortlicher  
M & A-Geschäft EMEA  
Deutsche Bank AG  
Frankfurt a. M.

**Silke Grosse-Hornke**

Partnerin  
Grosse-Hornke Private Consult  
Münster

**Prof. Dr. Andreas Grünbichler**

Chief Financial Officer  
und Vorstandsmitglied  
Wüstenrot Gruppe  
Salzburg

Titular- und Honorarprofessor  
Universität St. Gallen (HSG)/  
Universität Wien  
St. Gallen/Wien

**Dr. Antje Heinen**

Leiterin Interne Revision und Compliance  
DALLI-WERKE GmbH & Co. KG  
Stolberg

**Peter Hirs**

Chief Financial Officer  
Zurich Versicherungsgesellschaft AG  
Schweiz  
Zürich

**Dr. Mariel Hoch**

Partnerin, Rechtsanwältin  
Bär & Karrer AG  
Zürich

**Dr. Lisa Hopfmüller**

Investment Manager  
INVESTNET AG  
Herisau

**Dr. Jens Kengelbach**

Partner und Managing Director  
The Boston Consulting Group  
München

**Prof. Dr. Stefan Köhler**

Partner, Steuerberater  
Ernst & Young  
Eschborn/Frankfurt a. M.

**Prof. Dr. Thorsten Knauer**

Lehrstuhlinhaber für Controlling  
Universität Bayreuth  
Bayreuth

**Johannes Korp**

Principal  
Hellmann & Friedman  
London

**Dr. Sven Kunisch**

Lehrbeauftragter für Strategisches  
Management und Executive Director Master  
für Unternehmensführung (MUG-HSG)  
Universität St. Gallen (HSG)  
St. Gallen

**Dr. Mona Philomena Ladler**

Postdoc-Assistentin  
Alpen-Adria-Universität Klagenfurt  
Klagenfurt

**Christof Lamberts**

Partner & Rechtsanwalt  
Eversheds  
München

**Dr. Nikolaus Lang**

Senior Partner & Managing Director  
The Boston Consulting Group  
München

**Dr. Stephan Leithner**

Partner  
EQT Partners GmbH  
München

**Martin Link**

Knowledge Expert Corporate Development  
The Boston Consulting Group  
München

**Prof. Dr.-Ing. Kai Lucks**

Vorsitzender  
Bundesverband Mergers & Acquisitions e. V.  
  
Geschäftsführer  
MMI Merger Management Institut GmbH  
München

**Dr. Georg Lutz**

Rechtsanwalt, Dipl. Steuerexperte  
Leitender Partner M&A Tax  
Ernst & Young  
Zürich

**Martin Mailänder**

M & A Analyst Intern  
Rothschild GmbH  
Frankfurt a. M.

**Bernd Marschmann**

Leiter Einkauf  
Bayer Technology Services GmbH  
Leverkusen

**Dr. Thomas Menke**

Partner, Rechtsanwalt  
Anwaltssozietät Gleiss Lutz  
Düsseldorf

**Prof. Dr. Markus Menz**

Professor für Strategisches Management  
Universität Genf  
Genf

**Tibor von Mérey**

Projektleiter  
The Boston Consulting Group  
Wien

**Dr. Ralf Moldenhauer**

Senior Partner & Managing Director  
The Boston Consulting Group  
Frankfurt a. M.

**Felix Morlock**

Director  
Kommunikationsstrategieberatung  
Brunswick  
Frankfurt a. M.

**Dr. Alexander Moscho**

CEO Bayer UK/Irland  
Leiter Pharmasparte UK

**Prof. Dr. Günter Müller-Stewens**

Professor für Strategisches Management  
Universität St. Gallen (HSG)  
St. Gallen

**Andreas Mundt**

Präsident  
Bundeskartellamt  
Bonn

**Jörg Musshoff**

Partner  
McKinsey & Company  
Frankfurt a. M.

**Prof. Dr. Helmut Pernsteiner**

Institut für betriebliche Finanzwirtschaft  
Johannes Kepler Universität  
Linz

**Prof. Dr. Gerhard Picot**

Geschäftsführender Partner  
PICOT Rechtsanwaltskanzlei  
Köln

**Flurin Poltera**

Rechtsanwalt, Dipl. Steuerexperte  
Leitender Partner M&A Tax  
Deloitte AG  
Zürich

**Frank Ponndorf**

Projektmanager  
Hamann Softwareentwicklung  
Nidderau

**Thomas U. W. Pütter**

Chairman und Chief Executive  
Ancora Finance Group  
London

**Dr. Juan Rigall**

Geschäftsführer  
Santiago Advisors  
Willich

**Frédéric Rochat**

Teilhaber  
Lombard Odier  
Genf

**Dr. Hermann Rock**

Rechtsanwalt, General Counsel  
AFINUM Management GmbH  
München

**Alexander Roos**

Senior Partner & Managing Director  
The Boston Consulting Group  
Berlin

**Kristin Alena Sadowski**

Director  
Kommunikationsstrategie-  
beratung Brunswick  
Frankfurt a.M.

**Stefan Schaaf**

Executive Director  
Ernst & Young  
Düsseldorf

**Prof. Dr. Christoph Schalast**

Rechtsanwalt und Managing Partner  
Schalast & Partner Rechtsanwälte

Academic Director M&A  
Frankfurt School of Finance & Management  
Frankfurt a.M.

**Dr. Michael Schäfer**

Redakteur  
Neue Zürcher Zeitung  
Zürich

**Dr. Urs Schenker**

Rechtsanwalt, Senior Counsel  
Walder Wyss AG

Privatdozent  
Universität St. Gallen (HSG)  
Zürich/St. Gallen

**Prof. Dr. Daniela Seeliger**

Partnerin, Rechtsanwältin  
Sozietät Linklaters LLP  
Düsseldorf

**Daniela Schalko**

Director Corporate Tax  
Automic Software GmbH  
Wien

**Dr. Markus Schimmer**

Strategieberater  
Accenture Strategy  
Zürich

**Dr. Markus Schragl**

Partner, Steuerberater  
Ernst & Young  
Wien

**Dr. Andreas Schreiner**

Managing Director  
Deutsche Bank AG  
Frankfurt a.M.

**Dr. Anja Schwering**

Akademische Rätin am Lehrstuhl für  
Controlling  
Universität Bayreuth  
Bayreuth

**Dr. Thomas C. Sittel**

Partner  
goetzpartners  
München

**Prof. Dr. Claus Steinle**

Professor (em.)  
Leibniz Universität Hannover  
Hannover

**Dr. Alexander Tarlatt**

Geschäftsführer  
Santiago Advisors  
Willich

**Prof. Dr. Dr. Manuel R. Theisen**

Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, Betriebswirtschaftliche Steuerlehre und Steuerrecht (beurlaubt)  
Ludwig-Maximilians-Universität München  
München

Geschäftsführender Herausgeber  
von »Der Aufsichtsrat«

**Dr. Rudolf Tschäni**

Partner, Rechtsanwalt  
Lenz & Staehelin  
Zürich

**Kai Tschöke**

Managing Director  
Rothschild GmbH  
Frankfurt a. M.

**Prof. Dr. Jochen Vetter**

Partner, Rechtsanwalt  
Hengeler Mueller  
München

Honorarprofessor  
Universität zu Köln  
Köln

**Michael Vogel**

Partner  
Ernst & Young  
Eschborn/Frankfurt a. M.

**Prof. Dr. Rolf Watter**

Partner, Rechtsanwalt  
Bär & Karrer AG  
Zürich

**Julia Weber-Rymkovska**

Managerin im Bereich Integration Advisory  
KPMG  
London

**Dr. Jean-Yves Wessely**

Senior Manager im Ruhestand  
Sanofi-Aventis  
Paris

**Christian Weyand**

Partner  
Kommunikationsstrategieberatung  
Brunswick  
Frankfurt a. M.

**Dr. Daniel Wiegand**

Partner, Rechtsanwalt  
Hengeler Mueller  
München

**Amalie Wijesundera**

Rechtsanwältin  
Schellenberg Wittmer AG  
Zürich

**Dr. Markus Wirth**

Global Head of Strategy  
COFRA Holding AG Group  
Zug

**Thomas Wirth**

COO Private Banking Northern & Eastern  
Europe  
Credit Suisse  
Zürich

**Prof. Dr. Bernd W. Wirtz**

Universitätsprofessor  
Lehrstuhl für Informations- und  
Kommunikationsmanagement  
Deutsche Universität für  
Verwaltungswissenschaften Speyer  
Speyer

**Matthias Wolf**

Partner, Rechtsanwalt  
Lenz & Staehelin  
Zürich