

Wachstumsunternehmen im Fokus öffentlicher Übernahmen

Eine empirische Analyse der Public Take-Over Bids 2003 für ehemalige Neuer Markt – Unternehmen

INHALTSVERZEICHNIS	Seite
1. Einführung und Executive Summary	3
2. Art der Angebote	5
3. Ablauf der Angebote	7
4. Die Bieter und ihre Motive	11
5. Profil der Zielunternehmen	14
6. Pflichten der beteiligten Parteien	17
7. Bemessung der Gegenleistung	21
8. Angebotsunterstützende Aussagen und deren Umsetzung	26
9. Angebots-Ergebnisse und Erfolgsfaktoren	29
10. Kosten der öffentlichen Angebote	33
11. In eigener Sache	34

ABBILDUNGSVERZEICHNIS	Seite
2.1 Übersicht der freiwilligen Übernahmeangebote 2003	6
2.2 Übersicht der Pflichtangebote 2003	6
3.1 Zeitpunkt der Angebotsankündigung 2003	8
3.2 Festgelegte Laufzeit der Bieter für ihre Angebote	9
3.3 Geforderte Bedingungen durch den Bieter	9
4.1 Bietergruppen in 2003	11
4.2 Meistgenannte Bietermotive	12
4.3 Begleitende Banken in 2003	12
5.1 „IPO-Jahrgang“ der Target-Unternehmen	14
5.2 Freefloat der Targets zum Angebotszeitpunkt	14
5.3 Branchenzugehörigkeit der Targets	15
5.4 Größe der Targets nach Umsatz 2002	15
5.5 Größe der Targets nach Mitarbeitern	16
5.6 Eigenkapital der Targets	16
6.1 Wesentliche Anforderungen und Inhalte der Angebotsunterlage	17
6.2 Gewähltes Veröffentlichungsmedium der Bieter	18
6.3 Stellungnahme der Verwaltung des Targets	19
7.1 Gebotene Gegenleistung	21
7.2 Angebotsvolumina	22
7.3 Premium nach Branchen	22
7.4 Durchschnittliches Premium nach Angebotsart	23
7.5 Bewertungs-Multiples nach Branchen	23
7.6 Bewertungs-Multiples nach Angebotsart	23
7.7 Angebotspreis vs. Emissionskurs	24
7.8 Kursperformance der Zielunternehmen in 2003	25
8.1 Gesellschaftsrechtliche und börsentechnische Maßnahmen der Bieter	27
9.1 Ergebnis der freiwilligen Übernahmeangebote	29
9.2 Ergebnis der Pflichtangebote	29
9.3 Gebotene Aufschläge auf historische Kurse	31
9.4 Andienungshistorie OpenText für Ixos	32
10.1 Antizipierte absolute Transaktionskosten der Bieter	33
10.2 Relative Transaktionskosten der Bieter	33