

Gliederung

Symbolverzeichnis	V
Abkürzungsverzeichnis	XV
Abbildungsverzeichnis	XVII
Kapitel A.: Problemstellung und Vorgehensweise	1
1. Problemstellung	1
2. Vorgehensweise	4
Kapitel B.: Konflikt und Unternehmenskauf	8
1. Der Konfliktbegriff	8
1.1 Der Anwendungsbereich des Konfliktbegriffes	8
1.2 Der spieltheoretische Konfliktansatz	9
2. Der Konflikt in den Vertragsverhandlungen über den Unternehmenskauf	16
2.1 Die Vertragsverhandlungen als Spielsituation	16
2.1.1 Die Strategien	16
2.1.2 Die Auszahlungsmatrix	17
2.2 Ökonomischer Sinn des Vertragsschlusses	20
2.3 Der Konflikt in den Vertragsverhandlungen	23
3. Der Unternehmenskauf an einem Beispiel	24
4. Milderung des Ausgangskonfliktes durch Übergang auf mehr als zwei konfliktlösungsrelevante Sachverhalte	28
5. Verhandlungen als zweiphasiges Spiel	31
Kapitel C.: Grundlagen für die Berechnung paretoeffizienter Konfliktlösungen	35
1. Der konfliktlösungsrelevante Sachverhalt	35
2. Analyse des Vorteils aus der Vereinbarung konfliktlösungsrelevanter Sachverhalte	38
2.1 Aktionsraumveränderungen	38
2.2 Veränderungen der Ergebnisfunktion	41
2.2.1 Die Ergebnisfunktion im Rahmen der Entscheidungstheorie	41
2.2.2 Verschiedene Formen der Ergebnisfunktionsänderung	43
2.2.2.1 Veränderung des Definitionsbereiches der Ergebnisfunktion	43
2.2.2.2 Unbedingte Ergebnisübertragung	45

2.2.2.3	Bedingter Ergebnistransfer	46
2.2.2.4	An vertragliche Bedingungen geknüpfter Ergebnistransfer	51
2.2.2.4.1	Beschreibung des an vertragliche Bedingungen geknüpften Ergebnistransfers	51
2.2.2.4.2	Anknüpfung an den Umweltzustand	52
2.2.2.4.3	Anknüpfung an Ergebnisse	52
2.2.2.4.4	Anknüpfung an sonstige Indikatorgrößen	55
3.	Verknüpfungen der Käufer- und Verkäuferseite über die Vereinbarung eines konfliktlösungsrelevanten Sachverhaltes	56
4.	Darstellung einer Ausgangssituation der Vertragsver- handlungen mit mehreren konfliktlösungsrelevanten Sachverhalten	63
5.	Ableitung paretoeffizienter Konfliktlösungen	66
5.1	Ausgangssituation bei Verzicht auf den Vertragsschluß	67
5.2	Ableitung von Optimalprogrammen und paretoeffizienten Konfliktlösungen	67
Kapitel D.: Grundlagen der Unternehmensbewertung		77
1.	Funktionen der Unternehmensbewertung	78
1.1	Der Entscheidungswert im Rahmen der Beratungsfunktion als zentraler Wert der Unternehmensbewertung	78
1.1.1	Charakter der Unternehmenstransaktion	78
1.1.1.1	Unternehmenstransaktion vom Typ Kauf/Verkauf oder vom Typ Fusion	78
1.1.1.2	Jungierte und disjungierte Konfliktsituation	79
1.1.2	Logik und Berechnung des Entscheidungswertes	79
1.1.3	Modelle zur Ermittlung von Entscheidungswerten in der Literatur	87
1.2	Weitere Funktionen der Unternehmensbewertung	99
2.	Zusammenhang zwischen der entscheidungsorientierten Unternehmensbewertung und dem allgemeinen Modell zur Ableitung paretoeffizienter Konfliktlösungen	101
Kapitel E.: Nutzenunabhängigkeit der Sachverhalte: Einige Spezialfälle bei der Bestimmung paretoeffizienter Verträge		105
1.	Vorgehensweise	105
2.	Gemeinsame Prämissen der drei Teilschritte	106
3.	Optimale Entgeltvereinbarung bei gegebener maximaler Leistung des Verkäufers	108

4. Optimale Entgeltvereinbarung bei variabler Leistung des Verkäufers	116
5. Lineare Optimierung im Rahmen der Ableitung paretoeffizienter Verträge	121
5.1 Einleitung	121
5.2 Ausgangssituation des Beispiels	122
5.2.1 Entscheidungsfelder der Parteien	122
5.2.2 Zielsystem	123
5.2.3 Konfliktlösungsrelevante Sachverhalte	124
5.3 Ableitung der mathematischen Ausgangsdaten	127
5.4 Ökonomische Interpretation der geometrischen Ergebnisse	128
5.4.1 Indifferenzpositionen der Vertragsparteien	128
5.4.2 Subjektive Austauschverhältnisse	131
5.5 Würdigung des Ansatzes	132
5.6 Simplex-Optimierung	133
5.6.1 Vorgehensweise	133
5.6.2 Lösung des Beispielfalles	135
Kapitel F.: Nutzenabhängige Sachverhalte am Beispiel paretooptimaler Rentenvereinbarungen in einer Welt unter Sicherheit	143
1. Ausgangssituation des Modelles	143
2. Annahmen	145
3. Die Veränderung der eindimensionalen Grenzpreise durch die Besteuerung	147
3.1 Allgemeine Effekte einer laufenden Besteuerung	147
3.2 Modifikation des baren Grenzpreises und des Transaktionsvorteiles des Verkäufers durch Einführung der Steuer auf den Veräußerungsgewinn	151
3.3 Einfluß der Geschäftswertabschreibungen auf den Grenzpreis und den Transaktionsvorteil des Erwerbers	156
4. Die Auswirkungen von Rentenvereinbarungen	159
4.1 Überblick über die Auswirkungen der Rentenvereinbarungen auf die Transaktionsvorteile der Parteien	159
4.2 Äquivalente Rentenvereinbarungen	160
4.3 Auswirkungen der Rentenvereinbarungen auf den Veräußerer	161
4.3.1 Sofortversteuerung	162
4.3.1.1 Modellhafte Abbildung der Sofortversteuerung	162
4.3.1.2 Ableitung der äquivalenten Veräußererrente unter Sofortversteuerung	164
4.3.2 Die Zuflußversteuerung	166
4.3.2.1 Modellhafte Abbildung der Zuflußversteuerung	166
4.3.2.2 Ableitung der äquivalenten Veräußererrente entsprechend der Zuflußversteuerung	167
4.3.3 Beispiel für die Ableitung der äquivalenten Veräußererrenten	167
4.3.4 Der Sonderfall der Bruttorente	170

4.3.5	Ableitung des optimalen Steuerzinssatzes	171
4.4	Auswirkungen der Rentenvereinbarungen auf die Käuferseite	173
4.4.1	Ableitung des Entgeltbarwertes des Käufers	173
4.4.2	Ableitung der äquivalenten Erwerberrrente	174
4.4.3	Beispielhafte Abbildung der äquivalenten Erwerberrrente	175
4.4.4	Ableitung des optimalen Steuerzinssatzes des Erwerbers	177
5.	Bestimmung paretoeffizienter Rentenvereinbarungen	178
5.1	Algorithmus zur Bestimmung paretoeffizienter Rentenvereinbarungen	178
5.2	Lösung des Ausgangsbeispiels mit Hilfe des vorgestellten Algorithmus	183
5.2.1	Lösung für eine fest vorgegebene Laufzeit M	183
5.2.2	Typisierung der Konfliktlösungen bei vorgegebener Leistung L_1 und Laufzeit M	186
5.2.3	Lösung für variable Laufzeiten M	191
6.	Folgerungen aus dem Modell für die Unternehmensbewertung	195
Kapitel G.: Risiko in den Unternehmenskaufverhandlungen		196
1.	Ausgangssituation	196
2.	Die Wahrscheinlichkeitsverteilung	197
3.	Der bare Unternehmenskauf	199
4.	Bedingte Kaufpreiszahlungen bei beobachtbaren Umweltzuständen	200
5.	Ableitung der Paretogrenze	204
6.	Preisberechnungsklauseln bei nicht beobachtbaren Umweltzuständen	207
6.1	Ausgangssituation	207
6.2	Die Preisberechnungsklausel am fortgeführten Beispiel	207
6.3	Probleme bei ergebnisabhängigen Kaufpreiszahlungen	211
Kapitel H.: Zusammenfassung und Ausblick		215
Literaturverzeichnis		a