

Inhaltsverzeichnis

	Seite
A Analyse der Stärken und Schwächen von Unternehmungen (der eigenen Unternehmung sowie der Akquisitionsobjekte)	1
Jean Gaston Lippmann	
1. Bedeutung	2
2. Wichtige Elemente der «Stärken- und Schwächenanalyse»	3
3. Die «Stärken- und Schwächenanalyse» bei der Beurteilung von Akquisitionso- bjekten	7
4. Zusammenfassung	9
Checkliste	10
B Partnersuche auf dem Markt für Unternehmungen	12
Michel Brand	
1. Der Markt	13
2. Methoden der Partnersuche	16
3. Verbesserung der Chancen	18
4. Zusammenfassung	21
Anhang: Checklisten	22
Geheimhaltungserklärung	27
C Unternehmungsbewertung in Theorie und Praxis	28
Livio Menghetti	
1. Die Unternehmungsbewertung im Rahmen eines Unternehmungskaufs oder -verkaufs	30
2. Die wichtigsten Bewertungsmethoden	34
3. Die wichtigsten Elemente der Bewertungsformeln	38
4. Preisfestsetzung im Falle erheblicher Bewertungsunsicherheiten	47
5. Unternehmungsbewertung und Inflation	48
6. Besonderheiten der Bewertung schweizerischer Unternehmungen	53
7. Schlussbemerkungen	56
D Die Finanzierung von Firmenakquisitionen	57
Albert Bürkler	
1. Allgemeines	58
2. Die Mittelbereitstellung für den Firmenerwerb	61
E Steuerfragen im Zusammenhang mit Handänderungen an Unternehmungen	65
Andreas von Albertini	
1. Ausgangslage	66
2. Handwechsel an Einzelfirmen und Personengesellschaften	67
3. Veräußern von Aktiengesellschaften	68
4. Umwandlung einer Einzelfirma oder einer Personengesellschaft in eine AG	71
5. Sonderfragen	72

F	Beteiligungserwerb und Steuerplanung	74
	P. Mark Hurni	
	1. Einleitung	75
	2. Erwerb der Beteiligung	76
	3. Gewinn und Gewinnverwendung	77
	4. Verlustzuweisung	79
	5. Gewinnverlagerungen	80
	6. Umstrukturierung	81
	7. Zusammenfassung	82
G	Die Mitwirkung des Rechtsanwalts bei Kauf und Verkauf von Unternehmen	83
	Georg Krneta	
	1. Einleitung	84
	2. Die Vertragsverhandlungen	85
	3. Der Vertragsabschluss	86
	4. Abschliessende Bemerkungen	90
H	Verhandlungsstrategie und Kaufvertragsgestaltung	91
	Franz Janser	
	1. Woran der Verkäufer beim Verhandeln denken soll	92
	2. Woran der Käufer beim Verhandeln denken soll	96
	3. Die Gestaltung eines Kaufvertrages	98
	Kaufvertrag Holding (Muster)	102
	Kaufvertrag Produktionsgesellschaft (Muster)	106
I	Sicherung der Synergie nach Übernahme von Unternehmungen	110
	Fabio Dal Molin	
	1. Der Stellenwert der Synergie bei Fusionen und bei der Übernahme von Unternehmungen	111
	2. Die Sicherung der Synergie	112
	3. Fazit	115
J	Beratung und Vermittlung beim Kauf und Verkauf von Unternehmen	116
	Hans J. Kräutli	
	1. Einleitung	117
	2. Die Rolle der Banken	118
	3. Die Rolle der Treuhandgesellschaften	119
	4. Der selbständige Vermittler	120
	Vermittlungsauftrag	123
	Allgemeine Geschäftsbedingungen	126

K	Fallbeispiele aus der Praxis	128
	Johannes T. Steiger	
	1. Einleitung: Generationenproblem	129
	2. Wann soll ich «aufhören»?	130
	3. Substanzwert	132
	4. Synergie	134
L	Fusionieren mit System	135
	Rolph Berg	
	1. Voraussetzungen	136
	2. Der Systemansatz	137
	3. Der Problemlösungszyklus	138
	4. Planung des Fusionsablaufs	141
	5. Optimierungen	144
	6. Zusammenfassung	145
M	Bei Fusionsverhandlungen an die Mitarbeiter denken!	148
	Robert Blake und Jane Srygley Mouton	
	1. Das «Fusionsgespräch nach GRID»	149
	2. Fusionsprobleme: Wo liegen die Ursachen?	150
	3. Sichere Fusionsschritte	151
	4. Beispiel eines GRID-Fusionsgesprächs	153
	5. Zusammenfassung	156
	Verzeichnis der Autoren	157
	Literaturverzeichnis	158
	Wörterklärungen	161
	Stichwortverzeichnis	170