

Inhaltsverzeichnis

Einführung	1
1. Warum kaufen oder verkaufen?	5
2. Die Vorbereitung	9
2.1 Die Vorbereitung des Verkäufers	9
2.2 Die Vorbereitung des Käufers	18
2.3 Voruntersuchungen	25
2.4 Zu erwartende Schwierigkeiten bei der Geschäftsanbahnung	27
2.5 Das psychologische Problem	30
3. Die Verhandlung	35
3.1 Der Preis	35
3.2 Die Vertragsbedingungen	52
3.3 Beispiele	57
3.4 Rechtliche und steuerliche Probleme	64
3.5 Finanzplanung	73
3.6 Die Kosten des Geschäftsvorgangs	77
4. Das Ergebnis	80
4.1 Die funktionelle Integration	80
4.2 Der synergetische Effekt	84
4.3 Finanzgebarung	87
Zusammenfassung	94
Welche Gründe führen zu einem Scheitern?	94
Welche Gründe führen zum Erfolg?	95
Kurzfassung I: Regeln für das Verhalten des Verkäufers	97
Kurzfassung II: Check-Liste des Käufers	100
Literaturverzeichnis	102
Sachregister	104