

## 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