

7

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	5
A. Gang der Untersuchung	11
B. Begriff und Merkmale eines Entscheidungswertes	23
C. Explikation des Begriffs „Entscheidungswert der Unternehmung“	28
D. Die der Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung zugrundeliegenden Konfliktsituationen	30
1. Konfliktsituationen vom Typ des Kaufs/Verkaufs und vom Typ der Fusion	31
2. Jungierte und disjungierte Konfliktsituationen	34
3. Eindimensionale und mehrdimensionale Konfliktsituationen	38
E. Beziehungen zwischen konfliktlösungsrelevanten Sachverhalten	56
1. Originäre und derivative konfliktlösungsrelevante Sachverhalte	56
a) Begriffliche Abgrenzung	56
b) Die Bedeutung einer Substitution von originären durch derivative konfliktlösungsrelevante Sachverhalte	58
2. Komplementaritätsbeziehungen zwischen originären konfliktlösungsrelevanten Sachverhalten aus der Sicht einer Konfliktpartei	70
a) Verschiedene Deutungen des Begriffs der Komplementarität in der Literatur	70
b) Totale und partielle Komplementarität von originären konfliktlösungsrelevanten Sachverhalten	71
X F. Die Erfolgsermittlung als Voraussetzung der Bestimmung des Entscheidungswertes der Unternehmung	75
1. Der Begriff der Erfolgsermittlung	75
2. Informationsbedingungen einer intersubjektiv überprüfbaren Erfolgsermittlung	76
3. Elemente eines allgemeinen Erfolgsermittlungsmodells	78
a) Überblick über die Elemente eines allgemeinen Erfolgsermittlungsmodells	78
b) Erläuterung der einzelnen Elemente eines allgemeinen Erfolgsermittlungsmodells	80
(1) Die Ergebnisdefinition	80
(2) Die Präferenzen	83
(a) Präferenzen niederer Ordnung	84

(11) Präferenzen bei homogener Ergebnisdefinition	84
(aa) Die Höhenpräferenz	85
(bb) Die Zeitpräferenz	88
(cc) Die Sicherheitspräferenz	90
(22) Präferenzen bei heterogener Ergebnisdefinition	98
(b) Präferenzen höherer Ordnung	99
(3) Die Ergebnisfunktion	100
(4) Die Amalgamationsfunktion	105
4. Die Deutung traditioneller Unternehmungsbewertungsverfahren als spezielle Erfolgsermittlungsmodelle	114
a) Die Unternehmung im Sinne des firmenbezogenen Unter- nehmungsbegriffs als Menge exkludierender Alternativen	115
b) Ergebnisdefinition und Präferenzen in traditionellen Unternehmungsbewertungsverfahren	123
(1) Das Ertragswertverfahren	123
(2) Das Substanzwertverfahren	126
(3) Das Mittelwertverfahren und seine Varianten	130
(4) Die Verfahren der Geschäftswertabschreibung	135
(5) Die Verfahren der Goodwillrenten	149
c) Ungewißheitssituationen und die Berücksichtigung der Ungewißheit in der traditionellen Unternehmungs- bewertungstheorie	163
(1) Abgrenzung der Ungewißheitssituation der traditionellen Unternehmungsbewertungstheorie gegenüber Sicherheits-, Risiko- und Unsicherheitssituation der Entscheidungs- theorie	164
(2) Die Implikationen der Verfahren zur Ungewißheits- berücksichtigung hinsichtlich der Sicherheitspräferenz des Entscheidungssubjektes und hinsichtlich der in der sicherheitsähnlichen Ungewißheitssituation nicht untersuchten Umweltzustände	186
(a) Die Verminderung der Zukunftsgewinne	187
(11) Verminderung der Zukunftsgewinne und Gefahr einer dauernden Gewinneinbuße	191
(22) Verminderung der Zukunftsgewinne und Gefahr eines totalen Vermögensverlustes	199
(b) Erhöhung des Kapitalisierungszinsfußes	202
(c) Die Annäherung des Ertragswertes an den (niedrigeren) Substanzwert gemäß den Formeln des Mittelwertverfahrens, der Verfahren der Geschäfts- wertabschreibung und der Verfahren der Goodwillrenten	227

G. Die Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung	249
1. Die Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung für eindimensionale Konfliktsituationen	249
a) Die Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung für disjungierte Konfliktsituationen	250
(1) Die Ermittlung des Entscheidungswertes der Unter- nehmung für Konfliktsituationen vom Typ des Kaufs/ Verkaufs	250
(a) Grundmodell zur Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung für eindimensionale, disjungierte Konfliktsituationen vom Typ des Kaufs/Verkaufs mit dem Preis als konfliktlösungsrelevantem Sachverhalt	251
(11) Beschreibung der Entscheidungssituation	251
(22) Formulierung des Grundmodells	253
(aa) Bestimmung des Basisprogramms	254
(bb) Bestimmung des Bewertungsprogramms	255
(33) Erläuterung des Grundmodells an einem Beispiel	257
(aa) Erläuterung der Bestimmung von Basis- und Bewertungsprogramm für den Käufer	258
(bb) Erläuterung der Bestimmung von Basis- und Bewertungsprogramm für den Verkäufer	262
(44) Ermittlung des Entscheidungswertes der Unter- nehmung unter der Annahme gleichbleibender (positiver) Einnahmeüberschüsse aus Unter- nehmung und sonstigen Investitionsobjekten	265
(55) Die Abhängigkeit des Entscheidungswertes der Unternehmung vom verfügbaren Investitionskapital im Bewertungszeitpunkt	275
(aa) Die Abhängigkeit des Entscheidungswertes der Unternehmung aus der Sicht des Käufers	276
(bb) Die Abhängigkeit des Entscheidungswertes der Unternehmung aus der Sicht des Verkäufers	281
(b) Erweiterungen des Grundmodells zur Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung für eindimensionale, disjungierte Konfliktsituationen vom Typ des Kaufs/Verkaufs mit dem Preis als konfliktlösungsrelevantem Sachverhalt	284
(11) Die Berücksichtigung der Fremdkapitalaufnahme im Bewertungszeitpunkt bei der Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung	284

(aa)	Bestimmung des Basis- und Bewertungsprogrammes	285
(bb)	Bedingungen für eine Vereinfachung der Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung unter der Annahme möglicher Fremdkapitalaufnahme	290
(cc)	Die Auswirkung der Möglichkeit zur Fremdkapitalaufnahme auf die Größe des Entscheidungswertes der Unternehmung	299
(22)	Die Berücksichtigung von Abhängigkeiten zwischen der Unternehmung und anderen Investitionsobjekten bei der Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung	309
(2)	Die Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung für Konfliktsituationen vom Typ der Fusion	327
b)	Die Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung für jungierte Konfliktsituationen	336
(1)	Die Ermittlung des Entscheidungswertes für Konfliktsituationen vom Typ „Kauf-Kauf“	336
(2)	Die Ermittlung des Entscheidungswertes für Konfliktsituationen vom Typ „Verkauf-Verkauf“	344
2.	Die Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung für mehrdimensionale Konfliktsituationen	356
a)	Beispiel einer Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung für eine mehrdimensionale, disjungierte Konfliktsituation vom Typ des Kaufs/Verkaufs mit den konfliktlösungsrelevanten Sachverhalten „Preis der Unternehmung“ und „Wettbewerbsverbot“	357
b)	Beispiel einer Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung für eine mehrdimensionale, disjungierte Konfliktsituation vom Typ des Kaufs/Verkaufs mit den konfliktlösungsrelevanten Sachverhalten „Preis der Unternehmung“, „Wettbewerbsverbot“ und „Umfang der Unternehmung“	367
c)	Beispiel einer Ermittlung des Entscheidungswertes der Unternehmung für eine mehrdimensionale, disjungierte Konfliktsituation vom Typ der Fusion mit den konfliktlösungsrelevanten Sachverhalten „Anteil am Kapital der Neugesellschaft“ und „Kompensationszahlungen“	384
H.	Ein allgemeines Modell der Ermittlung des Entscheidungswertes (der Unternehmung) für interpersonale Konfliktsituationen	387
	Literaturverzeichnis	391