

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	5
Inhaltsverzeichnis .....	7

## *Die optimale Kapitalstruktur im Interessenkonflikt von Kapitalgeber und Kapitalnehmer*

von Dipl.-Kfm. Walter K. Prager

<i>I. Problematik einer »optimalen« Kapitalstruktur</i> .....	11
<i>II. Optimale Finanzierungsentscheidung des Kapitalnehmers</i> .....	12
1. Traditionelle Lösungsversuche .....	12
a) Finanzierungsregeln und -grundsätze .....	12
b) Beurteilung der Finanzierungsregeln und -grundsätze .....	13
2. Wahlkriterien der Finanzierungsentscheidung .....	14
a) Rentabilitätsaspekte .....	15
b) Liquiditätsaspekte .....	17
c) Sicherheitsaspekte .....	17
d) Unabhängigkeitsaspekte .....	18
<i>III. Optimale Kapitalstruktur aus der Sicht des Kapitalgebers</i> .....	18
1. Ziele der Kapitalgeber .....	18
2. Optimalitätskriterien der Kapitalgeber .....	19
a) Rentabilitätskriterien .....	19
b) Liquiditätskriterien .....	20
c) Sicherheitskriterien .....	21
d) Mitbestimmungskriterien .....	21
<i>IV. Strategie zur Optimierung der Kapitalstruktur</i> .....	22

## *Der Einfluß der Kapitalgeber auf unternehmerische Entscheidungen*

von Dipl.-Kfm. Hermann Kittel

<i>I. Unabhängigkeit als Entscheidungskriterium bei der Wahl der Kapitalgeber</i> .....	23
<i>II. Bestimmungsfaktoren der Einflußnahme</i> .....	24
1. Arten des Kapitals .....	24
2. Motive der Kapitalgeber .....	24
3. Merkmale des Kapitals .....	25

a) Höhe des Kapitalanteils .....	25
b) Dauer der Kapitalbindung .....	26
c) Risikobereitschaft .....	26
4. Marktsituation .....	27
5. Kombination der Bestimmungsfaktoren .....	28
<b>III. Intensität der Einflußnahme .....</b>	<b>29</b>
1. Einflußnahme der Eigenkapitalgeber .....	29
a) Einflußnahme der Gesellschafter nichtemissionsfähiger Unternehmungen .....	29
b) Einflußnahme der Aktionäre .....	31
2. Einflußnahme der Fremdkapitalgeber .....	33
a) Information und Kontrolle .....	33
b) Kündigungsrecht .....	34
c) Setzen von Richtlinien .....	35
d) Mitentscheidung .....	39

## *Transparenz der Kreditbedingungen*

von Dipl.-Hdl. Michael W. Krause

<b>I. Preistransparenz .....</b>	<b>43</b>
1. Kreditnachfrage ohne oder mit geringer Verhandlungsmacht .....	44
2. Unternehmungen als Kreditnachfrager .....	49
<b>II. Qualitätstransparenz .....</b>	<b>51</b>
1. Individuelle Qualitätsangebote .....	52
2. Genormte Kreditbedingungen im Massenkreditgeschäft .....	52
3. Flexible Kreditbedingungen .....	53
<b>III. Gezielte Informationsbeschaffung .....</b>	<b>56</b>

## *Unternehmerische Strategien bei der Beantragung staatlicher Finanzhilfe*

von Dr. Winfried Störrle

<b>I. Staatliche Finanzhilfen .....</b>	<b>59</b>
<b>II. Strategische Ausgangssituationen des Unternehmers bei den verschiedenen     Finanzhilfen .....</b>	<b>63</b>
1. Zuschüsse .....	65
2. Darlehen und Beteiligungen .....	65
3. Bürgschaften .....	66
4. Steuerhilfen .....	67

<b>III. Gestaltung der Beziehungen in Abhängigkeit von den Zielsetzungen der Partner</b> .....	67
1. Ziele des Staates .....	67
2. Ziele des Antragstellers .....	68
3. Zielkonflikte der Verhandlungspartner .....	69
<b>IV. Unternehmerische Verhandlungsstrategie</b> .....	70
1. Wahl der Verhandlungstaktik .....	70
2. Optimierung des unternehmerischen Verhaltens .....	70

### *Die Pflege der Beziehungen zu den Aktionären*

von Dipl.-Kfm. Max Kühner

<b>I. Gründe und Notwendigkeit der Beziehungspflege</b> .....	75
<b>II. Public Relations — Investor Relations — Stockholder Relations</b> .....	76
<b>III. Ziele: Gewinnung des öffentlichen Vertrauens</b> .....	77
<b>IV. Voraussetzungen</b> .....	79
<b>V. Maßnahmen und Mittel</b> .....	80
1. Drucksachen .....	80
2. Persönliche Kontakte .....	83
3. Wertpapieranalytiker als Adressaten .....	84
4. Wirtschaftsredaktionen als Adressaten .....	85
<b>VI. Verantwortlichkeit für die Beziehungspflege</b> .....	85
<b>VII. Kosten und Erlöse</b> .....	86
<b>VIII. Gefahren der Öffentlichkeitsarbeit</b> .....	86

### *Kapitalbeschaffung bei Banken — Strategie und Pflege der Beziehungen*

von Dr. Horst-Tilo Beyer

<b>I. Strategie der Kapitalbeschaffung</b> .....	87
1. Kapitalbeschaffung als Entscheidungsprozeß .....	87
2. Auswahl der Bankverbindung .....	90
<b>II. Erhaltung und Pflege der Beziehungen</b> .....	96
1. Warum Financial Public Relations? .....	96
2. Beziehungspflege als Informationsproblem .....	97
3. Einhaltung der Kreditvereinbarungen .....	100
<b>III. Träger der finanzwirtschaftlichen Entscheidung</b> .....	102

# *Industrieclearing — Kredit ohne Banken*

von Dr. Leo Schuster

<i>I. Begriff und Funktionen des nationalen Industrieclearing</i> .....	105
<i>II. Technik des nationalen Industrieclearing</i> .....	106
1. Fristen .....	106
2. Abwicklung .....	106
<i>III. Internationales Industrieclearing am Eurogeldmarkt</i> .....	107
<i>IV. Bedeutung des Industrieclearing</i> .....	109
1. Rentabilität .....	109
2. Liquidität .....	110
3. Sicherheit .....	110
<i>V. Beurteilung aus der Sicht der Banken</i> .....	111
1. Geschäftsbanken .....	111
2. Zentralbank .....	113
Literaturverzeichnis .....	115
Stichwortverzeichnis .....	121