

Inhaltsübersicht

	Seite
Vorwort	V
Inhaltsverzeichnis	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XXI
Abbildungsverzeichnis	XXV
Symbolverzeichnis	XXXIX
1 Grundlagen der Unternehmensbewertung	1
1.1 Begriffliche Grundlagen	3
1.2 Konzeptionen der Unternehmensbewertung	14
1.3 Funktionen der Unternehmensbewertung und ihre Wertarten	50
1.4 Anlässe der Unternehmensbewertung	84
1.5 Matrix der funktionalen Unternehmensbewertung und Methoden der Unternehmensbewertung im Überblick	114
1.6 Ausgewählte Kontrollfragen	124
2 Entscheidungsfunktion und Entscheidungswert	127
2.1 Grundlagen	129
2.2 Ermittlung mehrdimensionaler Entscheidungswerte	135
2.3 Ermittlung eindimensionaler Entscheidungswerte in nicht dominierten, disjungen Konfliktssituationen vom Typ des Kaufs/Verkaufs	161
2.4 Ausgewählte Probleme bei der Entscheidungswertermittlung	302
2.5 Ausgewählte Kontrollfragen	457
3 Vermittlungsfunktion und Arbitriumwert	465
3.1 Grundlagen	467
3.2 Wertermittlung in nicht dominierten Konfliktssituationen	471
3.3 Wertermittlung in dominierten Konfliktssituationen	552
3.4 Ausgewählte Kontrollfragen	567
4 Argumentationsfunktion und Argumentationswert	571
4.1 Grundlagen	573
4.2 Wertermittlung	586
4.3 Ausgewählte Kontrollfragen	705
5 Grundsätze der Unternehmensbewertung	717
5.1 Grundsätze der Unternehmensbewertung als Normensystem	719
5.2 Grundsätze funktionsgemäßer Unternehmensbewertung	755
5.3 Ausgewählte Kontrollfragen	769
Anhang	771
Literaturverzeichnis	785
Rechtsquellenverzeichnis	823
Verzeichnis der Rechtsprechung	825
Autoren des Lehrbuches	827

1.5	Matrix der funktionalen Unternehmensbewertung und Methoden der Unternehmensbewertung im Überblick	114
1.5.1	Matrix der funktionalen Unternehmensbewertung	114
1.5.2	Methoden der Unternehmensbewertung im Überblick	117
1.5.3	Empirische Analyse der Auswahl des Bewertungsverfahrens in der Bewertungspraxis	122
1.6	Ausgewählte Kontrollfragen	124
2	Entscheidungsfunktion und Entscheidungswert	127
2.1	Grundlagen	129
2.2	Ermittlung mehrdimensionaler Entscheidungswerte	135
2.2.1	Nutzwerte als Basis des Entscheidungswertkalküls	135
2.2.1.1	Begriff des Nutzwertes	135
2.2.1.2	Zielplan und Entscheidungsfeld als Bestimmungsgrößen des Nutzwertes	135
2.2.2	Allgemeines Modell zur Ermittlung eines mehrdimensionalen Entscheidungswertes	142
2.2.2.1	Entscheidungswertermittlung als zweistufiger Kalkül	142
2.2.2.2	Ermittlung des Basisprogramms	143
2.2.2.3	Ermittlung des Bewertungsprogramms	143
2.2.2.4	Mehrdimensionaler Entscheidungswert	145
2.2.2.5	Menge der zumutbaren Konfliktlösungen	146
2.2.2.6	Menge der Einigungslösungen	147
2.2.3	Zahlenbeispiel einer nicht dominierten, disjungierten, mehrdimensionalen Konfliktsituation vom Typ des Kaufs	153
2.3	Ermittlung eindimensionaler Entscheidungswerte in nicht dominierten, disjungierten Konfliktsituationen vom Typ des Kaufs/Verkaufs	161
2.3.1	Ermittlungsschritte innerhalb der Matrix der funktionalen Unternehmensbewertung	161
2.3.1.1	Überblick	161
2.3.1.2	Schritte im Detail	161
2.3.1.2.1	Erster Schritt	161
2.3.1.2.2	Zweiter Schritt	169
2.3.1.2.3	Dritter Schritt	174
2.3.2	Charakterisierung der Konfliktsituation	175

2.3.3	Bewertungsverfahren	178
2.3.3.1	Grundmodelle der Grenzpreisbestimmung	178
2.3.3.1.1	Grundmodell des Entscheidungswertkalküls	178
2.3.3.1.1.1	Ermittlung des Basisprogramms	178
2.3.3.1.1.2	Ermittlung des Bewertungs- programms	179
2.3.3.1.1.3	Zahlenbeispiel	181
2.3.3.1.2	Grundmodell des Gegenwartswertkalküls	191
2.3.3.1.2.1	Zur Strukturgleichheit des Preisgrenzenkalküls mit dem Gegenwartswertkalkül	191
2.3.3.1.2.2	Zur erweiterten Interpreta- tion des Begriffs „Vergleichs- objekt“ auf der Basis des Gegenwartswertkalküls	193
2.3.3.2	Zustands-Grenzpreismodell – ein Totalmodell	201
2.3.3.2.1	Grundlagen	201
2.3.3.2.2	Modell aus Sicht des präsumtiven Käufers	205
2.3.3.2.2.1	Darstellung	205
2.3.3.2.2.2	Zahlenbeispiel	209
2.3.3.2.3	Modell aus Sicht des präsumtiven Verkäufers	217
2.3.3.2.3.1	Darstellung	217
2.3.3.2.3.2	Zahlenbeispiel	219
2.3.3.2.4	Berücksichtigung von Unsicherheit	227
2.3.3.2.5	Kritische Würdigung	233
2.3.3.3	Zukunftserfolgswertverfahren – ein Partialmodell	235
2.3.3.3.1	Darstellung	235
2.3.3.3.2	Zusammenhang zwischen Total- und Partialmodell	243
2.3.3.3.2.1	Herleitung der Zukunfts- erfolgswertformel	243
2.3.3.3.2.2	Zahlenbeispiel	255
2.3.3.3.3	Berücksichtigung von Unsicherheit	259
2.3.3.3.4	Kritische Würdigung	263
2.3.3.4	Approximativ dekomponierte Unternehmensbewertung – ein heuristisches Modell	267
2.3.3.4.1	Grundlagen	267
2.3.3.4.2	Heuristische Planungsmethode der approximativen Dekomposition unter Berücksichtigung von Unsicherheit	269
2.3.3.4.3	Verknüpfung der Unternehmensbewertung mit der approximativen Dekomposition unter Berücksichtigung von Unsicherheit	281
2.3.3.4.4	Kritische Würdigung	284

2.3.3.5	Empirische Analyse des Einsatzes von Bewertungsverfahren zur Entscheidungswertermittlung in der Praxis	287
2.3.3.5.1	Eingesetzte Verfahren zur Ermittlung von Entscheidungswerten	287
2.3.3.5.2	Analyse möglicher Gründe für die Beliebtheit der DCF-Verfahren zur Entscheidungswertermittlung	296
2.3.3.5.3	Berücksichtigung von Risiken bei der Ermittlung von Entscheidungswerten	298
2.4	Ausgewählte Probleme bei der Entscheidungswertermittlung	302
2.4.1	Spezielle Varianten des Zukunftserfolgswertes als Entscheidungswert	302
2.4.1.1	Vorbemerkungen	302
2.4.1.2	Substanzwerte als Basis spezieller Varianten des Zukunftserfolgswertes als Entscheidungswert	304
2.4.1.2.1	Substanzwertbegriffe im Überblick	304
2.4.1.2.2	Substanzwertbegriffe im Detail	306
2.4.1.2.2.1	Substanzwert als Rekonstruktionswert	306
2.4.1.2.2.2	Substanzwert als Liquidationswert	315
2.4.1.2.2.3	Substanzwert als Ausgabenersparniswert	317
2.4.1.3	Darstellung spezieller Varianten	323
2.4.1.3.1	Entscheidungswert als Zukunftserfolgswert der besten Fortführungs- und Zerschlagungsstrategie	323
2.4.1.3.2	Entscheidungswert als Liquidationswert des gesamten Unternehmens	324
2.4.1.3.3	Entscheidungswert als Voll-Rekonstruktionswert eines zukunftsleistungsgleichen Unternehmens	325
2.4.1.3.4	Entscheidungswert als Ausgabenersparniswert	327
2.4.1.3.5	Entscheidungswert als Summe aus Ausgabenersparniswert und Einnahmenmehr-/minderwert des Unternehmens	328
2.4.2	Bewertung kleiner und mittlerer Unternehmen	330
2.4.2.1	Bewertungsrelevante Besonderheiten	330
2.4.2.2	Zustands-Grenzpreismodell im Lichte der bewertungsrelevanten Besonderheiten	332
2.4.3	Auswirkungen auf den Entscheidungswert durch Änderungen im Zielsystem	334
2.4.3.1	Entscheidungswertermittlung bei Vermögensmaximierung aus Sicht des präsumtiven Käufers	334
2.4.3.1.1	Darstellung	334
2.4.3.1.2	Zahlenbeispiel	336

2.4.3.2 Entscheidungswertermittlung bei Vermögensmaximierung aus der Sicht des präsumtiven Verkäufers	338
2.4.3.2.1 Darstellung	338
2.4.3.2.2 Zahlenbeispiel	340
2.4.4 Auswirkungen auf den Entscheidungswert durch Änderungen im Entscheidungsfeld	343
2.4.4.1 Vorbemerkungen	343
2.4.4.2 Zahlenbeispiele	344
2.4.4.2.1 Käufersicht	344
2.4.4.2.2 Verkäufersicht	356
2.4.5 Entscheidungswertermittlung in Konfliktsituationen vom Typ der Fusion und vom Typ der Spaltung	370
2.4.5.1 Konfliktsituation vom Typ der Fusion	370
2.4.5.1.1 Darstellung	370
2.4.5.1.2 Zahlenbeispiel	386
2.4.5.2 Konfliktsituation vom Typ der Spaltung	403
2.4.5.2.1 Darstellung	403
2.4.5.2.2 Zahlenbeispiel	416
2.4.6 Jungierte Konfliktsituationen	429
2.4.6.1 Vorbemerkungen	429
2.4.6.2 Darstellung verschiedener jungierter Situationen	431
2.4.6.2.1 Typ „Kauf-Kauf“	431
2.4.6.2.2 Typ „Verkauf-Verkauf“	440
2.4.6.2.3 Typ „Kauf-Verkauf“	450
2.5 Ausgewählte Kontrollfragen	457
3 Vermittlungsfunktion und Arbitriumwert	465
3.1 Grundlagen	467
3.2 Wertermittlung in nicht dominierten Konfliktsituationen	471
3.2.1 Ermittlungsschritte innerhalb der Matrix der funktionalen Unternehmensbewertung	471
3.2.1.1 Überblick	471
3.2.1.2 Schritte im Detail	471
3.2.1.2.1 Erster Schritt	471
3.2.1.2.2 Zweiter Schritt	482
3.2.1.2.3 Dritter Schritt	484
3.2.2 Ausgewählte Bewertungsverfahren	485
3.2.2.1 Vorbemerkungen	485
3.2.2.2 Geschäftswert im Rahmen der kombinierten Bewertungsverfahren	489

3.2.2.3	Kombinierte Bewertungsverfahren	495
3.2.2.3.1	Mittelwert-Verfahren	495
3.2.2.3.2	Verfahren der Goodwillrenten	501
3.2.2.3.3	Verfahren der laufenden und der befristeten Geschäftswertabschreibung	518
3.2.2.4	Überblick über die verfahrenstypischen Faktoren und ihre arbitriumtheoretische Deutung	523
3.2.3	Ausgewählte Probleme bei der Arbitriumwertermittlung	528
3.2.3.1	Arbitriumwertermittlung beim Börsengang	528
3.2.3.2	Arbitriumwertermittlung bei „Mergers & Acquisitions“-Auktionen	537
3.2.3.3	Arbitriumwertermittlung bei der Fusion ertragsschwacher Unternehmen	540
3.3	Wertermittlung in dominierten Konfliktsituationen	552
3.3.1	Ermittlungsschritte innerhalb der Matrix der funktionalen Unternehmensbewertung	552
3.3.2	Beispiel zur Bestimmung angemessener Barabfindungen von Minderheits-Kapitalgesellschaftern	554
3.3.2.1	Charakterisierung der Konfliktsituation	554
3.3.2.2	Basisannahmen zur Bestimmung angemessener Barabfindungen	555
3.3.2.3	Modell zur Bestimmung angemessener Barabfindungen	561
3.4	Ausgewählte Kontrollfragen	567
4	Argumentationsfunktion und Argumentationswert	571
4.1	Grundlagen	573
4.2	Wertermittlung	586
4.2.1	Ermittlungsschritte innerhalb der Matrix der funktionalen Unternehmensbewertung	586
4.2.1.1	Überblick	586
4.2.1.2	Schritte im Detail	586
4.2.1.2.1	Erster Schritt	586
4.2.1.2.2	Zweiter Schritt	587
4.2.1.2.3	Dritter Schritt	599

4.2.2 Entscheidungsunterstützung im Hinblick auf die in der Argumentation einzusetzenden Bewertungsverfahren	604
4.2.2.1 Empirische Analyse des Einsatzes von Bewertungsverfahren zur Argumentationswertermittlung in der Praxis	604
4.2.2.1.1 Darstellung der Analysen von PEEMÖLLER ET AL.	604
4.2.2.1.2 Darstellung der spezifischen Analyse zur Argumentationsfunktion von BRÖSEL/HAUTTMANN	609
4.2.2.1.2.1 Eingesetzte Verfahren zur Ermittlung von Argumentationswerten	609
4.2.2.1.2.2 Flexibilität der Argumentationswerte im Verhandlungsprozeß	619
4.2.2.1.2.3 Glaubwürdigkeit der Argumentationswerte im Verhandlungsprozeß	627
4.2.2.2 Professionalität des Bewerters nach HAFNER	632
4.2.2.3 Verhandlungsorientierte Stärken- und Schwächen-Analyse von Bewertungsverfahren	635
4.2.3 Ausgewählte Bewertungsverfahren	638
4.2.3.1 Vergleichsverfahren	638
4.2.3.1.1 Einzelbewertungsorientierte Vergleichsverfahren	638
4.2.3.1.1.1 Methode des korrigierten Börsenwertes	638
4.2.3.1.1.2 Methode des börsennotierten Vergleichsunternehmens	641
4.2.3.1.1.3 Methode des Börsengangs	648
4.2.3.1.2 Gesamtbewertungsorientierte Vergleichsverfahren	648
4.2.3.1.2.1 Methode der kürzlichen Akquisition	649
4.2.3.1.2.2 Multiplikatormethode	650
4.2.3.1.2.3 Zielverkaufspreismethode	653
4.2.3.2 Finanzierungstheoretische Verfahren	658
4.2.3.2.1 Kapitalmarkttheoretische Verfahren (DCF-Verfahren)	658
4.2.3.2.1.1 Grundlagen	658
4.2.3.2.1.2 WACC-Ansatz	672
4.2.3.2.1.3 „Adjusted Present Value“-Ansatz	680
4.2.3.2.1.4 Nettoverfahren	684
4.2.3.2.1.5 Zusammenfassender Überblick	686
4.2.3.2.2 Verfahren der strategischen Bewertung	695
4.3 Ausgewählte Kontrollfragen	705

5	Grundsätze der Unternehmensbewertung	717
5.1	Grundsätze der Unternehmensbewertung als Normensystem	719
5.1.1	Charakteristika	719
5.1.2	Zwecke	724
5.1.3	Quellen	729
5.1.4	Ausgewählte bestehende Ansätze von Normensystemen	734
5.1.4.1	Grundsätze der Unternehmensbewertung nach MOXTER	734
5.1.4.2	Grundsätze der Unternehmensbewertung nach POOTEN	736
5.1.4.3	Grundsätze der Unternehmensbewertung nach IDW S 1 n. F.	739
5.2	Grundsätze funktionsgemäßer Unternehmensbewertung	755
5.2.1	Funktionale Unternehmensbewertungstheorie als Basis theorie- gestützter Grundsätze funktionsgemäßer Unternehmensbewertung	755
5.2.2	Basis-Grundsätze funktionsgemäßer Unternehmensbewertung	761
5.3	Ausgewählte Kontrollfragen	769
	Anhang	771
	Literaturverzeichnis	785
	Rechtsquellenverzeichnis	823
	Verzeichnis der Rechtsprechung	825
	Autoren des Lehrbuches	827
	Schlagwortverzeichnis	829