

Christian Gorny

Unternehmensbewertung in Verhandlungs- prozessen

**Ansätze zur Lösung der
Argumentationsfunktion**

**Mit einem Geleitwort
von Prof. Dr. Ludwig Mochty**

Deutscher Universitäts-Verlag

Inhaltsverzeichnis

Abbildungs- und Tabellenverzeichnis.....	XI
Abkürzungsverzeichnis.....	XIII
Symbolverzeichnis.....	XV
1 Problemstellung.....	1
2 Stand der Forschung zur Argumentationsfunktion.....	11
2.1 Zur Zielsetzung der Argumentationsfunktion.....	11
2.2 Die Ansätze zur Lösung der Argumentationsfunktion im einzelnen.....	20
2.2.1 Allgemeine Bewertungsmethoden.....	21
2.2.1.1 Die substanzorientierten Bewertungsverfahren (Asset Approach).....	21
2.2.1.2 Die ertragsorientierten Bewertungsverfahren (Income Approach).....	28
2.2.1.3 Die marktorientierten Bewertungsverfahren (Market Approach).....	47
2.2.2 Spezielle Verfahrensvorschläge.....	54
2.2.2.1 Der Ansatz von <i>Wagenhofer</i> zur Vertragsgestaltung.....	54
2.2.2.2 Der Ansatz von <i>Wagenhofer</i> zur Angebotsformulierung.....	59

2.3	Kritische Würdigung der bisherigen Lösungsvorschläge.....	63
2.3.1	Die allgemeinen Bewertungsmethoden enthalten in sachlogischer Hinsicht nicht den Preis als relevante Zielgröße der Optimierung.....	63
2.3.2	Die speziellen Verfahrensvorschläge basieren auf einer abstrakten Konzeptualisierung des Preisbildungsprozesses bei komplexen Unternehmenstransaktionen.....	70
2.4	Zwischenergebnis.....	89
3	Die Argumentationsfunktion als verhandlungstheoretisches Problem.....	93
3.1	Die Verhandlung als semantischer Bezugsrahmen für die Argumentationsfunktion.....	93
3.2	Die Modellierung des Verhandlungsprozesses.....	116
3.3	Die Wahl der optimalen Angebotsstrategie als zentrales Problem der Argumentationsfunktion.....	141
4	Thesenförmige Zusammenfassung.....	155
	Literaturverzeichnis.....	161