

[DOWNLOAD] Erfolgreich verhandeln: Erfolgreich verhandeln bei MA-Transaktionen im Mittelstand

## Erfolgreich verhandeln: Erfolgreich verhandeln bei MA-Transaktionen im Mittelstand

Von Arnd Allert

ebooks / Download PDF / \*ePub / DOC / audiobook



DOWNLOAD



+

READ ONLINE

Produktinformation -Verkaufsrank: #258861 in eBooksVerffentlicht am: 2014-06-01Erscheinungsdatum: 2014-06-01File Name: B00MGWBYBY | File size: 46.Mb

**Von Arnd Allert : Erfolgreich verhandeln: Erfolgreich verhandeln bei MA-Transaktionen im Mittelstand**

before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Erfolgreich verhandeln: Erfolgreich verhandeln bei MA-Transaktionen im Mittelstand:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 1 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Sehr hilfreichVon Patrick KussSehr interessantes Buch, auch fr Banker, die mit der Materie des Unternehmensverkaufs nur am Rande zu tun haben. Kurzweilig geschrieben und mit vielen interessanten, teilweise aber auch von der Zahlenseite

recht komplexen Fallbeispielen. Empfehlenswert, insbesondere die Tipps zum Umgang mit schwierigen Verhandlungspartnern. 2 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Pflichtlektre Von Leonardo Dem Autor ist es gelungen, die Verbindung zwischen der aktuellen behavioristischen Verhandlungstheorie und der Praxis herzustellen. Fr meinen Geschmack kommen die theoretischen Modelle etwas zu kurz, aber fr jeden, der im Transaktionsgeschäft tätig ist oder es werden möchte, eine absolute Pflichtlektre. 0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Praxis anstatt nur Theorien finde ich gut. Von Seite 1 Wer Arnd Allert wie ich schon einmal bei einem Vortrag erlebt hat, war sicher ebenso wie ich auf das Buch gespannt. Das Buch ist wie der Autor: Es vermittelt Sicherheit und Erfahrung: Anstatt wie blich nur Theorien aufzuzählen, gibt es viele Fallbeispiele und Rezepte fr erfolgreiches Verhandeln aus eigener Praxis. Die angebotenen Checklisten hab ich auch runtergeladen. Mein Urteil: Pflichtlektre, nicht nur fr Berater, sondern auch fr mich als Unternehmer

Kurzbeschreibung Als Instrumente der strategischen Unternehmensführung sind sie aus der Geschäftswelt nicht mehr wegzudenken: Mergers and Acquisitions, also Fusionen und Übernahmen von Unternehmen oder Unternehmensteilen. Wie verhandelt man solche Transaktionen wirksam und zielführend? Es gibt zwar umfangreiche theoretische Verhandlungsmodelle aber wie wendet man sie konkret an? Dieses Buch leistet einen Beitrag zum Transfer solcher Theorien in die tägliche M+A-Verhandlungspraxis. Es vermittelt praktisches Wissen, um Verhandlungen beim Kauf und Verkauf eines Unternehmens erfolgreicher zu gestalten. Der Fokus liegt in dem Bereich, der in Deutschland bekanntermaßen die überwiegende Anzahl der Unternehmen ausmacht: Dem Mittelstand. Es richtet sich an Unternehmer, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater sowie alle Corporate-Finance-Professionals, die in Verhandlungssituationen eingebunden sind. Mithilfe zahlreicher Fallbeispiele aus der Beratungspraxis schafft Arnd Allert dabei den Transfer von theoretischem Wissen in die tägliche Praxis. Arnd Allert hat mit diesem Werk sein Wissen aus über einhundert M+A-Transaktionen zusammengefasst und dabei Einblick in die Welt der MA-Beratung gegeben, die man in dieser umfassenden Form bisher kaum finden konnte.

Kurzbeschreibung Als Instrumente der strategischen Unternehmensführung sind sie aus der Geschäftswelt nicht mehr wegzudenken: Mergers and Acquisitions, also Fusionen und Übernahmen von Unternehmen oder Unternehmensteilen. Wie verhandelt man solche Transaktionen wirksam und zielführend? Es gibt zwar umfangreiche theoretische Verhandlungsmodelle aber wie wendet man sie konkret an? Dieses Buch leistet einen Beitrag zum Transfer solcher Theorien in die tägliche M+A-Verhandlungspraxis. Es vermittelt praktisches Wissen, um Verhandlungen beim Kauf und Verkauf eines Unternehmens erfolgreicher zu gestalten. Der Fokus liegt in dem Bereich, der in Deutschland bekanntermaßen die überwiegende Anzahl der Unternehmen ausmacht: Dem Mittelstand. Es richtet sich an Unternehmer, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater sowie alle Corporate-Finance-Professionals, die in Verhandlungssituationen eingebunden sind. Mithilfe zahlreicher Fallbeispiele aus der Beratungspraxis schafft Arnd Allert dabei den Transfer von theoretischem Wissen in die tägliche Praxis. Arnd Allert hat mit diesem Werk sein Wissen aus über einhundert M+A-Transaktionen zusammengefasst und dabei Einblick in die Welt der MA-Beratung gegeben, die man in dieser umfassenden Form bisher kaum finden konnte.

Über den Autor und weitere Mitwirkende Arnd Allert arbeitet seit mehr als 20 Jahren in der Corporate Finance- Branche. Er begann seinen beruflichen Werdegang bei der Deutsche Bank AG. 2003 gründete er die MA-Beratungsgesellschaft Allert Co. GmbH, die heute zu den führenden Fusions- und Übernahmeberatungsgesellschaften in Deutschland gehört. Neben seiner Beratungstätigkeit referiert er an Hochschulen zu den Themen Mergers and Acquisitions sowie Verhandlungsführung und bekleidet darüber hinaus mehrere Aufsichts- und Verwaltungsratsmandate.