

(Mobile pdf) Transaktionen erfolgreich managen: Ein MA-Handbuch fr die Praxis

Transaktionen erfolgreich managen: Ein MA-Handbuch fr die Praxis

Von Vahlen

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrank: #766395 in BcherVerffentlicht am: 2009-12-14Abmessungen: 9.65 x 1.61b x 6.89l, Einband: Gebundene Ausgabe535 Seiten | File size: 64.Mb

Von Vahlen : Transaktionen erfolgreich managen: Ein MA-Handbuch fr die Praxis before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Transaktionen erfolgreich managen: Ein MA-Handbuch fr die Praxis:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen1 von 2 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Phasen und Fachbegriffe einer MA-TransaktionVon Rolf DobelliWirtschaftsprfer und Rechtsanwlte schreiben gemeinsam ein Handbuch zum Thema Mergers Acquisitions? Gehen wir lieber in Deckung, da wird eine Flut von Fremdwrttern und Paragrafen auf uns herabregnen. Doch keine Angst, in diesem Buch definieren die Autoren Fachbegriffe und erklren sie bei der ersten Verwendung jeweils in simplen Worten. Trockener Juristenjargon kommt nur dann zum Einsatz, wenn fr Interessierte auf Gesetzesstellen verwiesen wird. Ansonsten wird zwar kein sprachliches Feuerwerk entzndet, aber das wre wohl auch zu viel erwartet. Das Handbuch liefert genau das, was es soll: einen umfassenden berblick ber den gesamten Prozess einer Unternehmenstransaktion und ber die dazugehrigen wirtschaftlichen, steuerlichen und rechtlichen Belange. Besonderheiten in sterreich und der Schweiz sowie in Russland und China werden in separaten Kapiteln behandelt. getAbstract empfiehlt das Handbuch allen Projektmanagern einer Unternehmenstransaktion, die den berblick ber den gesamten Prozess brauchen und die im Gesprch mit ihren Beratern sowohl die Fachbegriffe richtig verwenden als auch intelligente Fragen stellen mchten.

KurzbeschreibungDer gesamte MA-TransaktionsprozessUnternehmenstransaktionen sind nicht nur in Phasen, die durch Wachstum, Deregulierung und Globalisierung geprgt sind, sondern gerade auch in Krisenzeiten ein wesentlicher Bestandteil der Unternehmensstrategie. Anpassungen der Unternehmensstruktur an sich ndernde Marktbedingungen werden notwendig, ob in Form eines Verkaufs zur Konzentration auf Kerngeschftsfelder oder aber z.B. durch Zukauf zur konsequenten Verfolgung einer Wachstumsstrategie. Um das Ziel einer jeden Transaktion die Steigerung des Unternehmenswerts auch erreichen zu knnen, muss der Transaktionsprozess ganzheitlich und professionell durchgefhrht werden. Das vorliegende Praxishandbuch stellt diesen Transaktionsprozess in seinen drei Phasen von der Strategie ber die Durchfhrung bis zur Integration dar und weckt das Verstdnis fr die wesentlichen Erfolgsfaktoren einer Unternehmenstransaktion. Unsere vielfltigen Erfahrungen aus der Initiierung und Begleitung nationaler und globaler Transaktionen sowohl bei mittelstndischen Unternehmen als auch bei groen Konzernen zeigen, dass das Ineinandergreifen der einzelnen Phasen und ein sachkundiges Management sowie der Fokus auf die Erfolgsfaktoren bei gleichzeitiger Adressierung der Risikothemen ausschlaggebend fr den Erfolg einer Transaktion und somit die Steigerung des Unternehmenswerts sind.Die AutorenWP StB Dr. Marianne Schramm, Mitglied im Europischen Leadership Team des Geschftsbereichs Advisory der KPMG, hat langjhriige Erfahrung in der Prfung und Beratung groer internationaler Konzerne. Im Bereich der transaktionsbezogenen Beratung begleitete sie zahlreiche grenzberschreitende Transaktionen auf Kufer- und Verkuferseite, unter anderem auch einen Basket-Sale eines global ttigen Konzerns an ein internationales Private Equity-Haus. Darber hinaus betreute Dr. Marianne Schramm Unternehmen bei Brsengngen unter Bercksichtigung der Anforderungen an duales Listing in Frankfurt und New York.WP Dr. Ekkehart Hansmeyer betreut als Partner bei KPMG groe deutsche Industrieunternehmen aus den Branchen Chemie und Pharma, aber auch Handel und Energiewirtschaft. Den Schwerpunkt seiner transaktionsbezogenen Beratungsttigkeit bilden Due Diligence Untersuchungen, strategische Planung und Fragen der Rechnungslegung im Transaktionsprozess. Daneben ist er im internationalen Netzwerk der KPMG mitverantwortlich fr die Weiterentwicklung der transaktionsbezogenen Beratungsanstze.ber den Autor und weitere MitwirkendeWP StB Dr. Marianne Schramm, Mitglied im Europischen Leadership Team des Geschftsbereichs Advisory der KPMG, hat langjhriige Erfahrung in der Prfung und Beratung groer internationaler Konzerne. Im Bereich der transaktionsbezogenen Beratung begleitete sie zahlreiche grenzberschreitende Transaktionen auf Kufer- und Verkuferseite, unter anderem auch einen "Basket-Sale" eines global ttigen Konzerns an ein internationales Private Equity-Haus. Darber hinaus betreute Dr. Marianne Schramm Unternehmen bei Brsengngen unter Bercksichtigung der Anforderungen an duales Listing in Frankfurt und New York.WP Dr. Ekkehart Hansmeyer betreut als Partner bei KPMG groe deutsche Industrieunternehmen aus den Branchen Chemie und Pharma, aber auch Handel und Energiewirtschaft. Den Schwerpunkt seiner transaktionsbezogenen Beratungsttigkeit bilden Due Diligence Untersuchungen, strategische Planung und Fragen der Rechnungslegung im Transaktionsprozess. Daneben ist er im internationalen Netzwerk der KPMG mitverantwortlich fr die Weiterentwicklung der transaktionsbezogenen Beratungsanstze.