

[Read and download] Interessenkonflikte zwischen Unternehmensverkufer und Management : Eine Analyse im Kontext der Mergers Acquisitions-Beratung

# Interessenkonflikte zwischen Unternehmensverkufer und Management : Eine Analyse im Kontext der Mergers Acquisitions-Beratung

Von Ronald Weihe

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



[Download](#)

[Read Online](#)

Produktinformation -Verkaufsrank: #6337338 in BcherVerffentlicht am: 2003-01-01Abmessungen: 8.27 x .73b x 5.83l, .85 Pfund Einband: Taschenbuch293 Seiten | File size: 78.Mb

**Von Ronald Weihe : Interessenkonflikte zwischen Unternehmensverkufer und Management : Eine Analyse im Kontext der Mergers Acquisitions-Beratung** before purchasing it in order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Interessenkonflikte zwischen Unternehmensverkufer und Management : Eine Analyse im Kontext der Mergers Acquisitions-Beratung:

Kundenrezensionen  
Hilfreichste Kundenrezensionen  
0 von 0 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich.  
Pflichtlektüre für alle, die sich mit MA beschäftigen  
Von Ein Kunde  
Dies ist ein sehr empfehlenswertes Buch mit hoher Praxisrelevanz. Interessenkonflikte, die sich leicht als Stolpersteine beim Verkauf bzw. Kauf von Unternehmen oder Unternehmens(an)teilen erweisen können, werden aufgezeigt und ausführlich analysiert. Die Konfliktindikatoren und Instrumente zur Lösung der Interessenkonflikte habe ich als sehr hilfreich empfunden. Der Leser erfährt zudem viel Wissenswertes über den praktischen Ablauf von Verkaufsprozessen, den Markt für MA-Beratung und die Vorteile der Einschaltung von MA-Beratern. Das Buch zählt zu den wenigen Veröffentlichungen, die MA aus der Verkäufersicht untersuchen. Zahlreiche interessante Abbildungen runden den gut strukturierten und klar formulierten Text ab. Alles in allem Pflichtlektüre für alle, die sich mit MA beschäftigen.

Kurzbeschreibung  
Ronald Weihe strukturiert die beim Verkauf von Unternehmen auftretenden Interessenkonflikte zwischen Unternehmensverkäufer und Management, untersucht ihre praktische Bedeutung mittels einer Expertenbefragung und zeigt, wie die Konflikte systematisch analysiert und behoben werden können.  
Buchrückseite  
Interessenkonflikte zwischen dem Unternehmensverkäufer und dem Management des zum Verkauf stehenden Unternehmens können den erfolgreichen Abschluss eines Verkaufsprojektes gefährden. Die Behebung dieser Konflikte ist ein häufig nicht ausreichend beachteter Erfolgsfaktor von Mergers Acquisitions (MA). Ronald Weihe strukturiert die Interessenkonflikte, untersucht ihre praktische Bedeutung mittels einer Expertenbefragung und erklärt, weshalb die Konfliktbearbeitung Aufgabe von MA-Beratern sein sollte. Er würdigt die in der Praxis zur Konfliktbearbeitung eingesetzten Instrumente auf der Grundlage finanz- und personalwirtschaftlich relevanter Theorien und zeigt, wie die Konflikte systematisch analysiert und behoben werden können. Ausgezeichnet mit dem Dissertationspreis der MLP AG 2004.  
über den Autor und weitere Mitwirkende  
Dr. Ronald Weihe promovierte bei Prof. Dr. Rainer Elschen am Lehrstuhl für Finanzwirtschaft und Banken der Universität Duisburg-Essen. Er ist im Bereich Mergers Acquisitions einer Investmentbank in Frankfurt am Main tätig.