

[Download pdf] Unternehmensverkauf - richtig gemacht: Von der Verkaufsentscheidung bis zur bergabe an den Kufer: Von Der Verkaufsentscheidung Bis Zur Übergabe an Den Käufer

Unternehmensverkauf - richtig gemacht: Von der Verkaufsentscheidung bis zur bergabe an den Kufer: Von Der Verkaufsentscheidung Bis Zur Übergabe an Den Käufer

Von H. Gerhard Benneck

ePub | *DOC | audiobook | ebooks | Download PDF



 Download

 Read Online

Produktinformation -Verkaufsrank: #758624 in BcherVerffentlicht am: 2005-07-26Abmessungen: 8.46 x .81b x 5.511, 1.12 Pfund Einband: Gebundene Ausgabe309 Seiten | File size: 22.Mb

Von H. Gerhard Benneck : Unternehmensverkauf - richtig gemacht: Von der Verkaufsentscheidung bis zur bergabe an den Kufer: Von Der Verkaufsentscheidung Bis Zur Übergabe an Den Käufer before purchasing it in

order to gage whether or not it would be worth my time, and all praised Unternehmensverkauf - richtig gemacht: Von der Verkaufsentscheidung bis zur bergabe an den Kufer: Von Der Verkaufsentscheidung Bis Zur Übergabe an Den Käufer:

KundenrezensionenHilfreichste Kundenrezensionen3 von 3 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Gute Gebrauchsanweisung fr zukünftige Ex-UnternehmerVon Rolf Dobelli"Unternehmensverkauf - richtig gemacht" ist eine gute Gebrauchsanweisung fr zukünftige Ex-Unternehmer. Schritt fr Schritt fhrt das Buch durch den Verkaufsprozess und erleichtert dadurch die Planung und die Verhandlungsgesprche. ngste und Sorgen werden ernst genommen und aufgelst, kreative Lsungen vorgeschlagen. Hilfreich sind die zahlreichen Checklisten und der umfangreiche Anhang; zudem sind die einzelnen Kapitel uerst kurz gehalten, sodass man den Prozess schnell durchschaut. Allerdings bertncht die Krze an einigen Stellen die mige Strukturierung des Buches und die damit verbundenen hufigen Wiederholungen, insbesondere in Bezug auf die Prsentation des Unternehmens. Zudem bleibt das Buch manchmal zu allgemein fr eine wirkliche Hilfestellung und kratzt hier und da nur an der Oberflche. Spezielle steuerliche oder rechtliche Fragen werden komplett auen vor gelassen. Fr weitergehende Beratung drfte professionelle Hilfe deshalb unabdingbar sein. Wie empfehlen das Buch aber als leicht lesbare Einstiegslektre fr Unternehmer, die keine mehr sein wollen.6 von 6 Kunden fanden die folgende Rezension hilfreich. Ein Buch aus der PraxisVon U1062514Das Buch von Benneck ist eine klare Anleitung ber wie man sein Unternehmen verkauft. Benneck verzichtet auf komplizierte mathematische Formeln und bringt den gesamten Prozess auf den Punkt. Mit vielen lebhaften Beispielen beschreibt er was in einem Unternehmensverkauf passieren kann, wie man sich wappnet und welche Stolperfallen man vermeiden soll. Er beschreibt auch aus offensichtlich selbst gewonnener Erfahrung den Umgang mit Vermittlern, Anwlten und Steuerberatern. Ein exzellentes Buch, dass einem wirklich unter die Arme greift" wenn es um den Unternehmensverkauf geht. Selbst wenn man den Verkauf des Unternehmens dann doch an einen Profi gibt, sollte der Gesellschafter mit diesem Buch gewappnet sein, damit er den gesamten Prozess verstehen und kontrollieren kann. Nur so wird er tatschlich einen Kufer finden und den besten Preis fr sein Unternehmen erhalten. Verstdlich und lesbar geschrieben. Wirklich zu empfehlen.

Pressestimmen"Immer weniger Handwerker finden in der eigenen Familie einen Nachfolger fr den Betrieb.Grund genug, sich Gedanken ber einen Verkauf zu machen. Doch ein Betriebsverkauf ist ein langwieriger Prozess. Nicht nur die Zahlen mssen stimmen, auch die Suche nach einem Kufer und die Verhandlungen stellen Herausforderungen dar. Die Strke des Buchs 'Unternehmensverkauf - richtig gemacht' liegt darin, dass sich der Autor dieses Prozesses annimmt. Nchtern aber mit viel Verstdnis fr die Situation des Inhabers beschreibt er die Schritte auf dem Weg zum Verkauf. Zugleich gelingt es ihm, die Interessen des potenziellen Kufers zu beschreiben. Viele eingestreute kleine Praxisbeispiele, Checklisten und Mustervertrge machen deutlich, dass der Autor wei, worber er schreibt. Fazit: dringend zu empfehlen."Norddeutsches Handwerk, 01.09.2005KurzbeschreibungDer Band zeigt Inhabern von kleinen und mittleren Betrieben, wie sie beim Verkauf ihres Unternehmens vorgehen mssen. Der gesamte Prozess wird Schritt fr Schritt beschrieben: von der Entscheidung zum Verkauf bis zur Vertragsunterzeichnung. Viele Inhaber kleinerer und mittlerer Unternehmer tragen sich mit dem Gedanken, ihren Betrieb zu veruern. Aber gibt es vielleicht doch eine Alternative zum Verkauf? Und, wenn nicht: Wann ist der richtige Zeitpunkt fr den Verkauf? Wie muss ich ihn vorbereiten? Sollte ein Vermittler eingeschaltet werden? Und wie bestimme ich den angemessenen Preis?Egal, wer fr die Durchfhrung der Transaktion verantwortlich ist: Es ist der Eigentümer, der das Unternehmen verkauft und den Verkaufsprozess verstehen und steuern muss. Benneck erlutert Inhabern die Gesetze dieses Marktes und zeigt ihnen, wie sie ihr Unternehmen auf den Verkauf vorbereiten und schlielich den bestmglichen Preis erzielen knnen. Fr jede Phase des Verkaufsprozesses - von der Entscheidung fr den Verkauf ber die Bewertung des Unternehmens und die Kufersuche bis hin zur Vertragsunterzeichnung - erhlt der Leser viele wertvolle Tipps.KlappentextViele Inhaber kleinerer und mittlerer Unternehmen tragen sich derzeit mit dem Gedanken, ihren Betrieb zu veruern, da sie in ihrer Familie keinen Nachfolger finden. Aber gibt es vielleicht doch eine Alternative zum Verkauf? Und wenn nicht, wann ist der richtige Zeitpunkt fr den Verkauf? Wie wird ein Unternehmensverkauf überhaupt vorbereitet und wie wird der angemessene Preis fr das Unternehmen bestimmt? Auch wenn fr diese Fragen hufig Berater und Anwlte zu Rate gezogen werden, die wirklichen Entscheidungen im Verkaufsprozess hat der Inhaber des Unternehmens zu treffen. Er muss den Verkaufsprozess verstehen und steuern. H. Gerhard Benneck erlutert in seinem Buch "Unternehmensverkauf - richtig gemacht" die Gesetze des Unternehmensverkaufs und zeigt, wie ein Unternehmen auf den Verkauf vorbereitet und schlielich der bestmgliche Preis erzielt werden kann. H. Gerhard Benneck wurde 1960 in den USA geboren und wuchs in Kln, Paris und Mnchen auf. Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der George Washington Universitt in Washington D.C. arbeitete er zunchst im Geld- und Devisenhandel in Luxemburg, bevor er in die Unternehmensberatung wechselte. 1988 grndete er die Personalberatung Contacts Management. Aus einer Kundenanfrage, entweder einen Geschftsfhrer zur spteren bernahme des Unternehmens oder direkt einen Kufer

zu finden, wurde die Idee geboren, seine Vermittlungstätigkeit auch auf den Unternehmensbereich auszuweiten. Seitdem hat er viele Unternehmen an in- und ausländische Käufer vermittelt. "Unternehmensverkauf - richtig gemacht" zeigt Inhabern von kleinen und mittleren Betrieben, wie sie beim Verkauf ihres Unternehmens vorgehen müssen. Schritt für Schritt beschreibt H. Gerhard Benneck den gesamten Verkaufsprozess von der Entscheidung zum Verkauf über die Bewertung, von der sorgfältigen Prüfung des Unternehmens bis hin zur Vertragsunterzeichnung. Er gibt dem Unternehmer wertvolle Tipps, worauf er achten muss und wo die Stolperfallen im Verkaufsprozess liegen können. Außerdem erfährt er, welche Helfer ihn im Verkaufsprozess unterstützen können, um letztendlich einen gerechten Preis für sein Unternehmen zu erzielen. Zahlreiche Checklisten, Musterverträge und Formulare helfen, die richtigen Entscheidungen im Verkaufsprozess zu treffen.