



Peter M. Binder

## Mergers & Acquisitions in der Praxis

Die "Mergers and Acquisitions"-Theorie besagt: M&A-Prozesse sind nur dann sinnvoll, wenn sie für die Aktionäre einen Mehrwert generieren. Doch die alleinige Befolgung dieses rationalen Ansatzes führt in der Praxis oft nicht zum Ziel.

Peter M. Binder verknüpft die Theorie mit der Praxis: Anhand von 40 Fallbeispielen zeigt der Spezialist für Käufe und Verkäufe von Unternehmen, wie M&A-Prozesse richtig vorbereitet und erfolgreich abgewickelt werden. Systematisch eingeteilt in Vorbereitungs-, Kontaktierungs-, Verhandlungs- und Vertragsabschlussphase beschreibt er jede Etappe und weist auf Besonderheiten hin. Von der Vorbereitung eines Unternehmens auf den Verkauf über Due-Diligence-Prüfungen bis hin zu den Bewertungsmethoden zur Preisbestimmung deckt Binder sämtliche Aspekte ab, die beim Kauf und Verkauf von Unternehmen wichtig sind. Der Autor geht ausserdem speziell auf die Rolle von Beratern und Investmentbankern ein, die – so wird oft behauptet – aufgrund der Anreizstrukturen die Firmenwerte beeinflussen.

Der M&A-Prozess verlangt Planung, Fingerspitzengefühl und Kommunikation. Dieser Ratgeber unterstützt Unternehmer bei der Wahl der Strategie und vermittelt einen sachlichen Blick auf den Kauf- und Verkaufsprozess.

ca. 1280 Zeichen

### **Peter M. Binder**

promovierte als Betriebswirt und schloss ein Lizenziat in Recht ab. Nach langjähriger Führungstätigkeit in der Industrie und in der Unternehmensberatung führt er nun seit zehn Jahren seine eigene M&A-Boutique mit acht Mitarbeitern. Er hat sich auf internationale Transaktionen spezialisiert.

### **Kontakt zum Autor**

Telefon 0041 (0)31 326 18 18

E-Mail [peter.binder@binder.ch](mailto:peter.binder@binder.ch)

### **Bibliografie**

Peter M. Binder

**Mergers & Acquisitions in der Praxis**

Orell Füssli Verlag, Zürich 2006

192 Seiten, gebunden

ISBN 3-280-05179-7

Fr. 54.– / € 32.50