

NEUES BUCH UNSERES GRÜNDERS ARND ALLERT ERSCHIENEN!

Kurz nach dem Erscheinen des mittlerweile in der vierten Auflage zum Standardwerk gewordenen Buches „Modernes Sanierungsmanagement“ mit Beiträgen von Arnd Allert erschien ein weiteres von ihm verfasstes Werk: „Erfolgreich verhandeln bei M&A-Transaktionen im Mittelstand“ ist seit Juli 2014 im Buchhandel erhältlich. Prädikat: Lesenswert für M&A-Profis ebenso wie für interessierte Unternehmer.

In dem beim Verlag Vahlen erschienenen Buch „Modernes Sanierungsmanagement“ schufen seine Beiträge zu den Themen „M&A in der Krise“ und „Verhandeln in Krisen- und Sanierungssituationen“ bereits die Verbindung zwischen wissenschaftlichen Modellen der Verhandlungs- und Spieltheorie und der ebenso gelebten, wie erlebbaren Praxis des Verhandelns.

Mit seiner im Juli erschienen Monographie zum Thema „Erfolgreich verhandeln bei M&A-Transaktionen im Mittelstand“ – Kübler Verlag 2014 – schuf Arnd Allert in der Folge nun ein knapp 400 Seiten starkes und im buchstäblichen Sinne umfassendes Werk über das Thema, das ihn seit



weit mehr als einem Jahrzehnt bewegt und treibt:

DER VERKAUF VON UNTERNEHMEN ODER UNTERNEHMENSTEILEN IM MITTELSTAND
Die kaum zu leugnende Tatsache, dass der Autor früher als die meisten anderen in diesem Bereich den dringenden Handlungsbedarf und „eine Marktnische“ erkannte, kommt den Lesern heute zugute: Das Buch basiert auf den Erfahrungen aus über 100 erfolgreichen Transaktionen – garniert und verknüpft mit theoretischen Ansätzen und Modellen. Arnd Allert adressiert damit einen Themenbereich, der weder in den Standardwerken der M&A-Literatur noch in den einschlägigen Werken zu Verhandlungstechnik explizit und umfassend behandelt wird. Es mag also nicht verwundern, dass das Werk schnell seine Leser fand.

Arnd Allert: „Es war mir schon immer ein Anliegen, diesem Thema die Plattform zu geben, die es aus meiner Sicht schon lange verdient. Nirgendwo gibt es mehr Transaktionsbedarf, nirgendwo mehr gesellschaftliche Notwendigkeit für das Gelingen von Verhandlungen wie im deutschen Mittelstand. Das gilt nicht nur aufgrund der Alterspyramide in Deutschland, die zu einem enormen Regelungsbedarf bei Unternehmensnachfolgen führt. Es gilt auch und gerade dort, wo Eile geboten ist: Bei Unternehmen, für die sich der schnelle Verkauf als der einzig gangbare Weg aus der Krise und zur nachhaltigen Existenzsicherung erweist.“

Das Buch führt den Leser gut verständlich durch alle Phasen, Schritte und wichtigen Details des Verkaufsprozesses. Alles ist auf die Praxis der Verhandlung ausgerichtet und mit einfachen Erklärungen zu den wichtigsten Verhandlungsmodellen und wissenschaftlichen Hintergründen versehen. Darüber hinaus bietet das Buch dem Leser die Möglichkeit, hilfreiche Checklisten zur Vorbereitung konkreter Verhandlungsprozesse vom Autor anzufordern.]



Arnd Allert,
„Erfolgreich verhandeln
bei M&A-Transaktionen
im Mittelstand“,
Kübler Verlag, 2014