

Ulrich Blum  
Werner Gleißner  
Peter Nothnagel  
Michael A. Veltins *Hrsg.*

# Vade Mecum für Unternehmenskäufe



Springer Gabler

## Vade Mecum für Unternehmenskäufe

Dieses Handbuch zeigt auf, wie Unternehmenswachstum nachhaltig gelingen und gestärkt werden kann. Dabei liegt der Fokus auf der ostdeutschen Wirtschaft, da die Region auch 25 Jahre nach der deutschen Einheit in den wesentlichen Kennzahlen 20-30% hinter den westdeutschen Werten liegt, was im Buch mit dem Fehlen von Führungszentralen (*Headquarter*) in Verbindung gebracht wird.

Es werden Wachstumsbarrieren expliziter und impliziter Art dargestellt, um zu verdeutlichen, wie eine Headquarter-Strategie zur Bildung und zum Wachstum von Führungszentralen sowohl von den Unternehmen als auch seitens des Staates realisiert werden kann.

Außerdem werden dem Leser alle Werkzeuge zum Führen eines „Unternehmenskaufbuches“ und zum Abwickeln einer Übernahme bereitgestellt.

### Der Inhalt

- Der Unternehmenskauf
- Die Bedeutung der Finanzierung eines Unternehmenskaufs
- Unternehmenswert und Rating
- Die Ausgestaltung des Kaufvertrags
- Humankapital und menschliche Interaktion

### Die Herausgeber

**Prof. Dr. Dr. h.c. Ulrich Blum** ist Professor für Volkswirtschaftslehre und Inhaber des Lehrstuhls für Wirtschaftspolitik und Wirtschaftsforschung an der Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg.

**Prof. Dr. Werner Gleißner** ist Vorstand der FutureValue Group AG in Leinfelden-Echterdingen und Honorarprofessor für Betriebswirtschaftslehre, insbesondere Risikomanagement, an der Technischen Universität Dresden.

**Dipl.-Ing. Peter Nothnagel** leitete diverse Referate im Sächsischen Staatsministerium für Wirtschaft, Arbeit und Verkehr und ist heute Geschäftsführer der Wirtschaftsförderung Sachsen GmbH.

**Rechtsanwalt Prof. Dr. Michael A. Veltins** ist Senior Partner und Geschäftsführer der LSV Rechtsanwalts GmbH in Frankfurt am Main und lehrt an der Technischen Universität Dresden.

ISBN 978-3-658-20754-0



9 783658 207540

► [springer-gabler.de](http://springer-gabler.de)

