1. Ermittlung Anforderungs-profil

Zielsetzung z.B.:

Käufertyp, Marktsegment, Kapitaleinsatz, Rendite

Mindestvoraus-setzungen z.B.:

Umsatz, Kosten, Produkte,Service, Kunden, Distribution

2. Käufer- und Verkäufer-analyse

Datenbank-Recherchen und Marktanalysen

Verkäuferprofil, Datenraum, Information Memorandum

Selektion von Kauf-, Verkaufs-Kooperations-kandidaten

Erstellung Long-list

Filterung Short-list

3. Vorstellung der Kandidaten

Direct-Search und gezielte Kontaktierung

Ansprache und Interessen-findung

Stärken- und Schwächen-Analyse

Auswahl der Top-Kandidaten

Vertraulichkeits-vereinbarung, Kapitalnachweis

4. Verhandlungs-führung und Kaufpreis-findung

Festlegung der wesentlichen Beurteilungs-kriterien

Due diligence und Detailprüfungen

Bewertungs-größen und Kaufpreis-Aufbau

Angebotsabgabe und Letter of Intent

5. Abschluss Übernahme-vertrag

Entwicklung Transaktions-struktur

Zusatzverhand-lungen (BVVG, ...)

Einbindung von Finanzierungs-instrumenten

Vertrags-abschluss und Closing

Übertragung der Anteile

© 2008 Agrarbetriebe.de