

Inhalt

- 1 Kurzanalyse
- 2 Due Diligence / Unternehmensprüfung
- 3 Vorbereitung der Vermarktung
- 4 Vermarktung
- 5 Abschluss der Übernahme
- 6 Mediation



AVIVRE CONSULT

Sie spielen mit dem Gedanken, eine Sozialimmobilie oder ein Sozialunternehmen zu kaufen oder zu verkaufen?

Sie möchten die langfristigen Erfolgsaussichten dieser Immobilie an diesem Standort genau einschätzen? Sie sind sich nicht sicher, ob diese unter betriebswirtschaftlichen Aspekten konkurrenzfähig betrieben werden kann? Sie möchten wissen, welche Risiken eine Immobilie oder eine Transaktion birgt oder den Ertragswert einer Immobilie kennen?

Auf all diese und viele Fragen mehr finden wir eine Antwort. Unser branchenspezifisches Fachwissen und unsere langjährige Beraterpraxis ermöglichen es uns, Ihnen hinsichtlich aller Aspekte des Kaufs oder Verkaufs einer Sozialimmobilie behilflich zu sein. Auch wenn Sie auf der Suche nach einem Investor für ein Projekt im Gesundheitswesen sind, finden wir diesen für Sie.

Zielgruppe

Marketingkonzeption

Cash-Flow Standort

Mergers & Acquisitions

Virtueller Datenraum

Rendite Mitbewerb

Ertragswert Faktor

Betriebskalkulation

Begleitung von M&A-Transaktionen

Avivre Consult begleitet Sie bei Übernahmen (u.a. Management Buy-Out, Management Buy-In), Fusionen und Nachfolgen. Wir stehen Ihnen für die gesamte Dauer des Transaktions-Prozesses als verlässlicher Berater, Begleiter, Moderator und im Streitfall auch als konstruktiver Mediator zur Verfügung.

1

Kurzanalyse

- Erfassung der relevanten Informationen zur Beurteilung der Qualität des Unternehmens
- Erarbeitung einer prospektiven Wirtschaftlichkeitsbetrachtung, Ermittlung des Ertragswertes
- Erstellung der SWOT
- Aufarbeitung aller Informationen und Zusammenfassung in einem Fazit

2

Due Diligence / Unternehmensprüfung

- Detaillierte Prüfung des Übernahmeobjektes in betriebswirtschaftlicher Hinsicht
- Prüfung der Standorte (Gebäude, Geschäftsmodelle) und der Wettbewerbssituation des betreffenden Unternehmens bzw. des Unternehmensteils
- Erstellung und Pflege eines virtuellen Datenraums

3

Vorbereitung der Vermarktung

- Erstellung von Vermarktungs- und Zielgruppenstrategien
- Auswahl geeigneter Investoren / Verkäufer über Long-List und Short-List
- Erstellung eines Teasers (Ein-Seiter) bzw. eines Exposé

4

Vermarktung

- Ansprache potentieller Investoren aus der Short-List
- Moderation der ersten Treffen zwischen Käufer und Verkäufer
- Vorbereitende Beratung und Begleitung von Unternehmensbesichtigungen

5

Abschluss der Übernahme

Begleitung beim Abschluss der Transaktion, insbesondere bei

- den abschließenden Verhandlungen
- der Integration neuer Unternehmensteile

6

Mediation

- Strukturiertes, freiwilliges Verfahren zur konstruktiven Beilegung eines Konflikts
- Finden einer gemeinsamen Vereinbarung

Das Team von Avivre Consult steht Ihnen in allen Fragen des An- und Verkaufs von Pflegeeinrichtungen zur Seite. Wir übernehmen für Sie die Planung, Vorbereitung und Durchführung der Transaktion.

Fordern Sie ein individuell für Ihr Unternehmen erstelltes Angebot an.



Ihre persönliche Ansprechpartnerin:
Ines Löwentraut

Telefon: +49 (0) 6172-179-480-0

E-Mail: ines.loewentraut@avivre-consult.eu

EBITDA

