

B|O|A

Wir schaffen Mehr Wert

Wachstum durch Akquisition



...für Ihren Erfolg!

Vertrauensvolle Zusammenarbeit von Anfang an und erfolgreiche Begleitung bis ins Ziel

Seit 1996 sind wir von der B|O|A GmbH in Deutschland erfolgreich tätig. Unsere Berater können auf langjährige Erfahrungen zurückblicken. In zahlreichen Projekten haben sie dies unter Beweis gestellt.

Vertrauensvolle Zusammenarbeit bedeutet für uns, dass wir nur in den Feldern beraten, in denen wir Spezialkenntnisse nachweisen können:

- Marketing und Vertrieb
- Beschaffung
- Organisation und IT

Unsere Philosophie:

„Wir schaffen Mehr Wert“ bestimmt unser Handeln. Nachhaltigkeit in den Lösungen, Nachhaltigkeit in den Erfahrungen gehören dabei zu unserem Anspruch.

B|O|A

beraten | optimieren | anwenden

Wir schaffen Mehr Wert

B|O|A GmbH

Walramstraße 15
58706 Menden

Telefon: 02373 919541

Telefax: 02373 919542

info@boa.de

www.boa.de

Strategische Geschäftsfelderweiterung

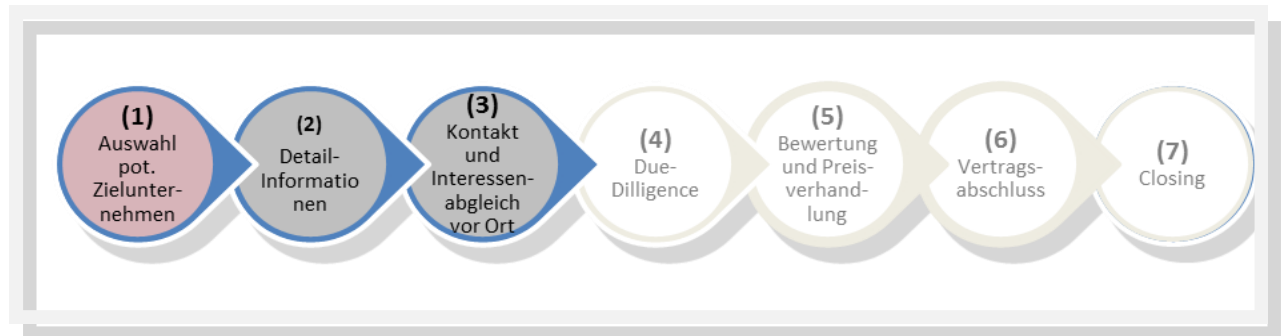
Auch kleine und mittlere Unternehmen nutzen mehr und mehr die Möglichkeit über Zukäufe zu wachsen.

Gründe für eine solche Strategie können sein:

- Zugang zu neuen Kundensegmenten
- Mitbewerber übernehmen
- Neue Vertriebswege erschließen
- Angebotspalette erweitern
- Know-how hinzugewinnen
- Marktposition verbessern
- Produktionsmöglichkeiten erweitern



*Nutzen Sie unsere Kompetenz als
Marktforschungsexperte mit Erfahrung
im Bereich der Kunststofftechnik!*



1. Auswahl eines potentiellen Zielunternehmens

Bevor wir für unsere Kunden tätig werden, definieren wir gemeinsam wesentliche Kriterien, die das gewünschte Zielunternehmen erfüllen muss.

Neben der Größe, des Standortes und konkreter Hinweise zum Geschäftsinhalt spielen technologische Beschaffenheit und Zielbranchen eine wesentliche Rolle. Dabei nutzen wir unsere Branchenkompetenz und unsere Erfahrungen im Bereich der Kunststoffindustrie.

Kooperationen bzw. Firmenübernahmen sind ein sensibles Thema. Insbesondere bei gutsituierten Firmen werden Überlegungen in diese Richtung nicht offen kommuniziert.

In dieser Phase kontaktieren wir potentielle Zielunternehmen und versuchen mit den Eigentümern bzw. Geschäftsführern entsprechende Gespräche zu führen. Selbstverständlich mit der erforderlichen Diskretion.

2. Bereitstellung von Detail-Informationen

Wir recherchieren die wesentlichen Unternehmensinformationen durch öffentlich zugängliche Datenbanken oder durch Gespräche mit dem Zielunternehmen.

3. Kontakt und Interessensabgleich vor Ort

Sind beide Partner weiterhin an einem Gespräch interessiert, vereinbaren wir einen ersten Gesprächstermin, an dem wir bei Bedarf ebenfalls teilnehmen können.

