

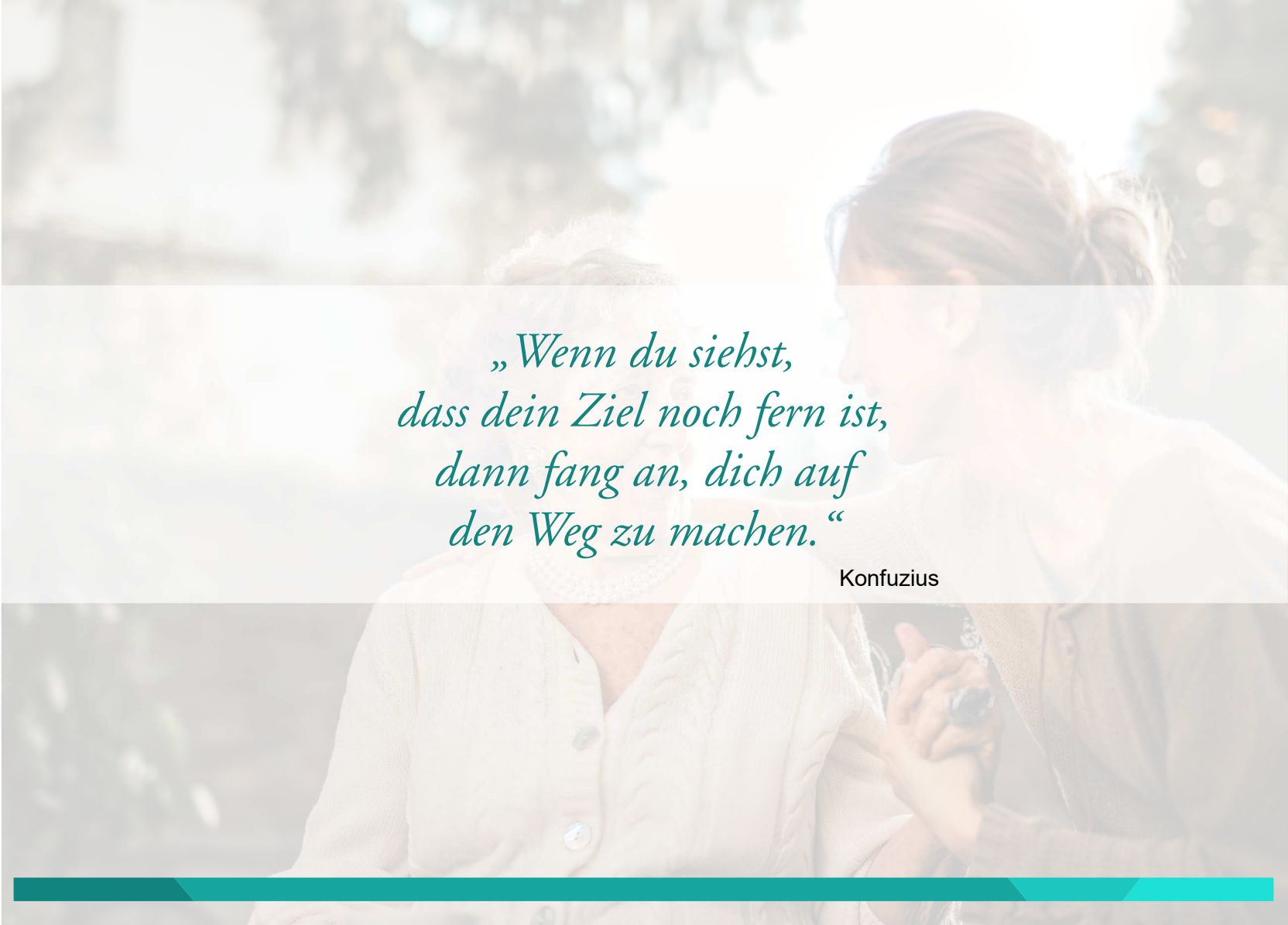


Inklusive Fallstudie zur
erfolgreichen Veräußerung
eines Pflegeheims

Proaktiv statt reaktiv

Ihre Handlungsoptionen als Inhaber bzw.
Gesellschafter in der stationären Altenpflege





*„Wenn du siehst,
dass dein Ziel noch fern ist,
dann fang an, dich auf
den Weg zu machen.“*

Konfuzius

EDITORIAL

Reflektion und Entschluss im Kontext der Übergabe des eigenen Lebenswerks an einen Nachfolger gehören zweifelsohne zu den schwierigsten Entscheidungen, die ein Unternehmer treffen muss.

Das Beraterteam der AMBULANT TAS hat in den letzten Jahren Eigentümer von Pflegeimmobilien und Pflegebetrieben erfolgreich durch den Nachfolgeprozess navigiert und dabei optimale Ergebnisse für seine Mandanten erzielt. Mit unserer Spezialisierung auf das Gesundheitswesen bzw. Gesundheitsimmobilien und das uns über Jahre und viele erfolgreiche Transaktionen angeeignete Branchenverständnis sind wir mit den zentralen Werttreibern bestens vertraut, um dieses Wissen stets im Interesse unserer Mandanten einzusetzen und damit einen signifikanten Mehrwert zu Wertoptimierung und hoher Transaktionssicherheit zu leisten.

ZEITPUNKT UNSERER INVOLVIERUNG

Wir bringen unsere Erfahrung – unabhängig vom Zeitpunkt unserer Involvierung – immer zu Ihrem Vorteil ein. Typischerweise werden wir in unterschiedlichen Phasen von unseren Mandanten hinzugezogen, sei es im Zuge einer langfristig vorbereiteten Nachfolgesituation, bei bereits laufenden bilateralen Verhandlungen oder beispielsweise auch nach unvorhergesehenem Abbruch der Verkaufsgespräche – mit unserem Verständnis des Gesundheitsmarktes und dem permanenten Dialog mit aktiven Gesundheitsinvestoren finden wir für jede Situation die passende Lösung im Sinne unserer Mandanten.

UNSERE SPEZIALITÄT – STRUKTURIERTE BIETERVERFAHREN

Ein strukturiertes Bieterverfahren durch die parallele Ansprache von mehreren Investoren erzeugt ein Momentum und einen Wettbewerbsdruck unter den potenziellen Interessenten. Es gewährleistet höchste Transaktionssicherheit und Kaufpreismaximierung bei vollständiger Transparenz (siehe S. 5 ff.)

Im Kontext der Vorbereitung Ihres Immobilien- bzw. Unternehmensverkaufs prüfen wir Ihr Eigentum. Wir identifizieren Stärken und Wachstumspotenziale im unmittelbaren Wettbewerbsumfeld und darüber hinaus. Damit schaffen wir die Basis für eine erfolgreiche Vermarktung. In der anschließenden Ansprache identifizieren wir potenzielle Interessenten und kontaktieren – unter strikter Wahrung der Vertraulichkeit – deren Entscheidungsträger. Als qualifizierter Transaktionsberater entwickeln wir im Dialog mit den Interessenten geeignete Transaktionsstrukturen, unterstützen bei der Identifikation von wertstiftenden Synergien und motivieren zur Abgabe indikativer Angebote. Im Anschluss folgt typischerweise ein erstes Kennenlernen der Erwerbsinteressenten und des Managements bzw. der Inhaber, um eine Zusammenarbeit und Kompatibilität zu evaluieren. Zeitgleich involviert der Investor eigene Berater, um sich hinsichtlich der Erkenntnisse (bautechnischer, finanzieller, steuerlicher, kommerzieller und rechtlicher Natur) zum zu veräußernden Unternehmen bzw. zur Immobilie abzusichern und die Erkenntnisse der Beraterprüfung in bindende Angebote zu überführen. Im Rahmen der Verhandlungen werden die Verträge verhandelt, finalisiert und unterzeichnet. Ihr Unternehmen und/oder Ihre Immobilie wird erfolgreich übertragen und Sie erhalten die vereinbarte Gegenleistung. So die Theorie – wir freuen uns Ihr persönliches Vorhaben mit Ihnen in die Realität umzusetzen. Bitte verstehen Sie unsere Broschüre als Initiator, sich proaktiv mit dem Thema „Nachfolge“ auseinanderzusetzen – ganz im Sinne unseres Vorredners, Konfuzius.



Daniel Hagenah



Thorsten Landsmann



Daniel Hagenah
Transaktionsberater

☎ +49 151 590 93 016
@ hagenah@ambulant-tas.de



Thorsten Landsmann
Transaktionsberater

☎ +49 175 82 11 210
@ landsmann@ambulant-tas.de

Unsere Spezialität:
Strukturierte Bieterverfahren

Ab Seite 10 finden Sie unsere Fallstudie zum Verkauf der Pflegeimmobilie Herbstsonne in Dresden

Ausgangssituation: Bilaterales Angebot
Endergebnis: **+3.5x** Jahresnettokaltmiete

WIR SCHAFFEN DIE OPTIMALE LÖSUNG FÜR IHRE INDIVIDUELLE AUSGANGSSITUATION

Sie erwägen aktuell den Verkauf Ihres Betriebes und/oder Ihrer Immobilie oder stellen sich im Kontext der jüngsten makroökonomischen Entwicklungen (Energiekosten, Zinsumfeld, außerpolitische Spannungen, Personalfuktuation etc.), die Frage nach dem Marktwert Ihres Immobilien- bzw. Betriebsvermögens? Vielleicht haben Sie sogar schon erste Interessensbekundungen von potenziellen Investoren erhalten oder ein Immobilieninserat publiziert? Für jede Situation bieten wir Ihnen unvoreingenommene – auf Ihre Interessen ausgerichtete – Handlungsoptionen an. Wir begleiten Sie bei der informationsbasierten Entscheidungsfindung sowie der wertoptimierten Umsetzung Ihres Projektes. Dabei bringen wir unsere umfangreiche Transaktionsexpertise aus einer Vielzahl von Transaktionen im Gesundheitsmarkt ein, um die beste Lösung für Sie zu identifizieren.

AUSGANGSSITUATION

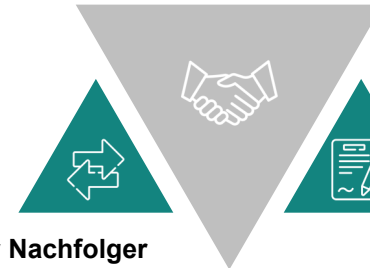


ENTSCHEIDUNGSFAKTOREN

Welchen Preis kann ich mit meinem Betrieb und/oder meiner Immobilie erzielen?

Werthebel siehe Seite 8

Kaufpreis



Adäquater Nachfolger

Wer ist der geeignetste Erwerber, der mein „Lebenswerk“ unter Wahrung meiner persönlichen und sozialverträglichen Werte fortführt?

Kaufvertrag

Welche Garantien und Gewährleistungen sind im Zuge eines marktüblichen Kaufvertrages angemessen?



STRUKTURIERTES BIETERVERFAHREN: UNSERE SPEZIALITÄT – IHR MEHRWERT

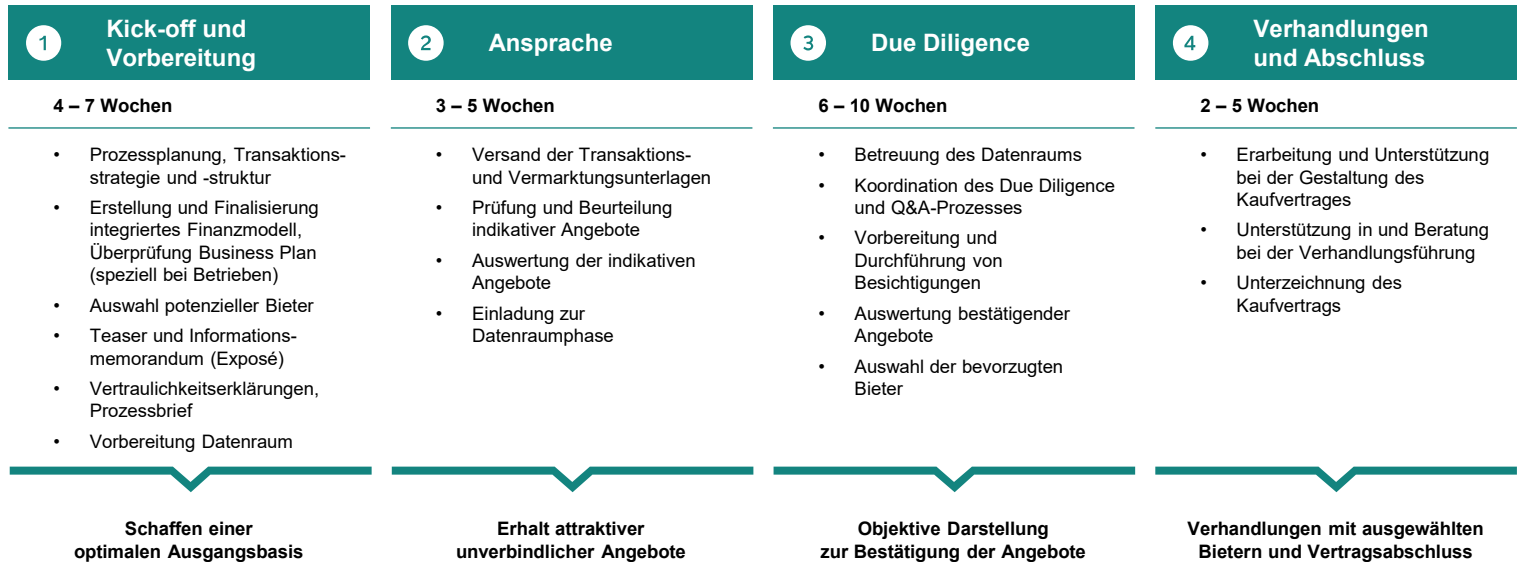
Ein strukturiertes Bieterverfahren erzeugt ein Momentum und einen Wettbewerbsdruck unter den potenziellen Investoren. Es gewährleistet höchste Transaktionssicherheit und Kaufpreismaximierung bei vollständiger Transparenz. Zudem garantiert es die wenigsten Zugeständnisse im Rahmen von Garantien und Gewährleistungen im Kaufvertrag. Potenzielle Investoren haben immer die Bestrebung exklusiv mit dem Verkäufer zu sprechen, um ihre eigene Transaktionssicherheit zu steigern. Dies ist jedoch nicht im Sinne des Verkäufers, da die damit einhergehende Abhängigkeit oftmals zu Verhandlungseingeständnissen im späteren Prozessverlauf führt. Insbesondere kurz vor Abschluss einer Transaktion – im Wissen, der einzige Interessent zu sein – kommt es häufig zu Anpassungen zu Gunsten der Investoren, da sie sich am längeren Hebel wähnen. Ein strukturiertes Bieterverfahren und parallele Verhandlungen mit mehreren ausgewählten Bietern mitgieren diese Situation und führen zu deutlich besseren Ergebnissen für den Verkäufer.

Adressaten	Bilaterale Gespräche	Strukturiertes Bieterverfahren	Maklerinserat
Diskretion der Transaktion	Exklusive Verhandlungen mit <u>einem</u> bevorzugten Interessenten	Proaktive Ansprache von Investoren und Strategen aus der Branche auf Basis hochwertiger Verkaufsunterlagen	Passive Verkaufsannonce bei einem regionalen Makler (Zeitung, Internet etc.)
Wettbewerb	✓✓✓	✓✓	✓
Vor- und Nachteile	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Höchstes Maß an Vertraulichkeit ✓ Effizienter Prozess und schneller Abschluss der Transaktion ✓ Möglichkeit zum strukturierten Bieterverfahren im Falle eines Scheiterns gegeben ✓ Geringste Auswirkungen auf das Tagesgeschäft <hr/> <ul style="list-style-type: none"> × Keine Wettbewerbssituation zur Optimierung der Verkaufskonditionen × Eingeschränkte Abschlusssicherheit × Kein vollumfänglicher Markttest zur Einschätzung und Realisierung des maximalen Wertes möglich 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Höchster Kaufpreis ✓ Höchste Abschlusswahrscheinlichkeit ✓ Gezielte Ansprache geeigneter Investoren mit Interesse am deutschen Gesundheitsmarkt ✓ Verkäufer behält eine starke Verhandlungsposition ✓ Wenigste Zugeständnisse im Kaufvertrag (u.a. Garantien und Gewährleistungen) <hr/> <ul style="list-style-type: none"> × Hohe Anforderungen an Koordination und Timing × Bereitstellung von Informationen an mehrere Parteien × Zeitintensiver Prozess × Kurzzeitige Belastung für das Management (Betriebe) bzw. der Eigentümer (Immobilien) in der Due Diligence-Phase 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Regionale Marktdurchdringung der Verkaufsoportunität durch Maklernetzwerk ✓ Zufällige Involvierung von Investoren außerhalb des Gesundheitsmarktes <hr/> <ul style="list-style-type: none"> × Risiko eines eingeschränkten Wettbewerbs, falls Bieter aussteigen bzw. keine akzeptablen Angebote machen × Keine Synchronisierung von Angeboten und damit Vergleichspositionen möglich × Kein vollumfänglicher Markttest zur Einschätzung und Realisierung des maximalen Wertes möglich × Eingeschränkte Diskretion bei der Vermarktung

DIE PHASEN DES STRUKTURIERTEN BIETERVERFAHRENS IM ÜBERBLICK

Strukturierte Bieterverfahren erfordern eine solide Vorbereitung, einen stringent und professionell geführten Prozess sowie ein hohes Maß an Diskretion. Wir sind spezialisiert auf Transaktionen im Gesundheitsmarkt und begleiten Sie durch alle Phasen des Bieterverfahrens. Durch unser breites Netzwerk bieten wir Ihnen direkten Zugang zu nationalen und internationalen Investoren – basierend auf Ihren Vorstellungen und Anforderungen an einen potenziellen Nachfolger.

Bei der Ansprache der potenziellen Investoren profitieren Sie von den Vorteilen eines strukturierten Bieterverfahrens (S. 5). Wir lotsen Sie dabei gekonnt durch den gesamten Prozess inklusive Sorgfältigkeitsprüfung (Due Diligence), einer eingehenden Untersuchung Ihres Betriebs und/oder Ihrer Immobilie durch die infrage kommenden Investoren, sowie bei den Fragerunden (Q&A) und Verkaufsverhandlungen.

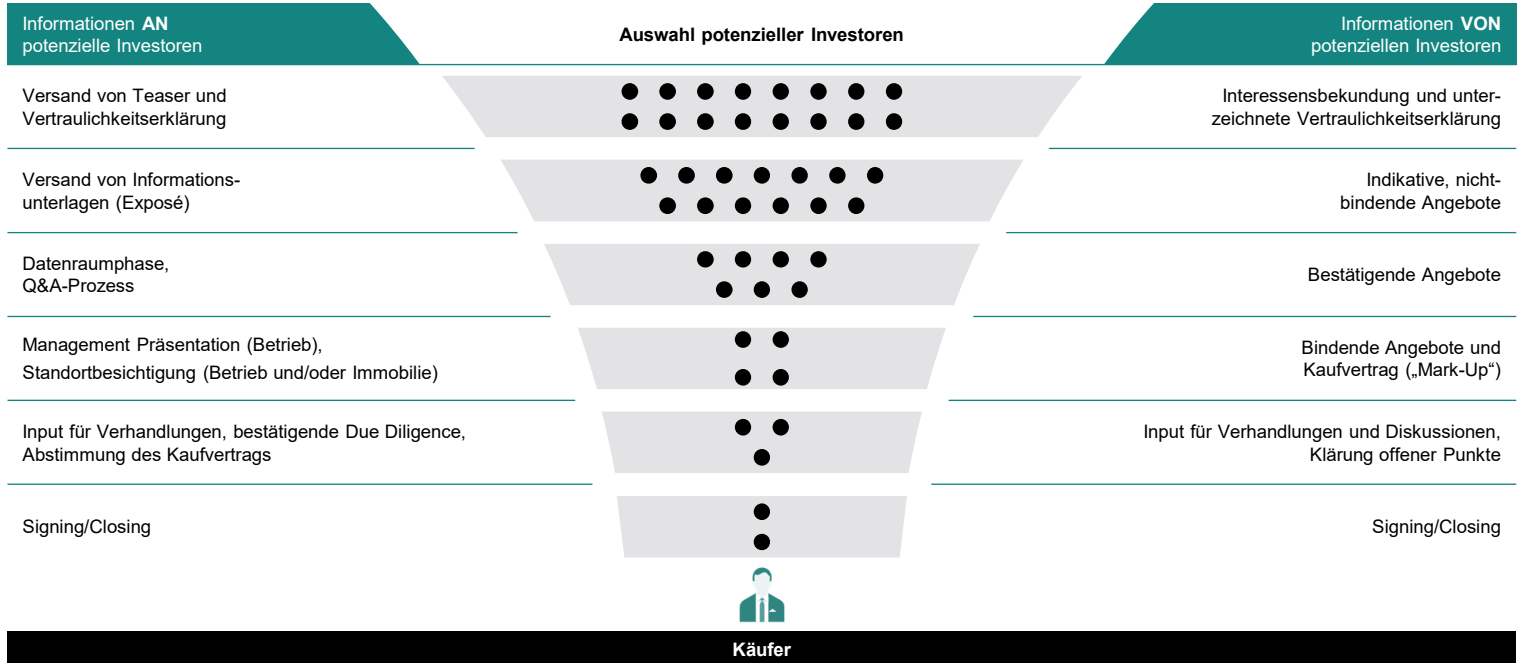


Die Dauer einer Transaktion hängt unmittelbar von der **Qualität der Vorbereitung**, der **Verfügbarkeit von Informationen**, der **Komplexität der Transaktion** sowie dem **möglichen Käuferkreis** und **dessen Interesse** ab

DISKRETION GENIESST IN DER INVESTORENANSPRACHE HÖCHSTE PRIORITÄT

Im Zuge der Vorbereitung Ihres Verkaufsvorhabens prüfen wir Ihren Betrieb und/oder Ihre Immobilie auf Herz und Nieren, identifizieren Stärken und Wachstumspotenziale im unmittelbaren Wettbewerbsumfeld und darüber hinaus. Wir schaffen damit die Basis für eine erfolgreiche Vermarktung. In der anschließenden Ansprache identifizieren wir potenzielle Interessenten für Ihr Unternehmen und kontaktieren – unter strikter Wahrung der Vertraulichkeit – deren Entscheidungsträger. Als qualifizierter Prozessberater entwickeln wir im Dialog mit den Interessenten geeignete Transaktionsstrukturen, unterstützen bei der Identifikation von wertstiftenden Synergien und motivieren zur Abgabe indikativer Angebote. Im Anschluss folgt typischerweise ein erstes Kennenlernen der Erwerbsinteressenten und des Managements (Betrieb) bzw. dem Eigentümer (Immobilie), um eine Zusammenarbeit und Kompatibilität zu evaluieren. Zeitgleich involviert der Erwerber eigene Berater, um sich hinsichtlich der Erkenntnisse (bautechnischer, finanzieller, steuerlicher, kommerzieller und rechtlicher Natur) zum zu veräußernden Unternehmen und/oder zur Immobilie abzusichern und die Erkenntnisse der Beraterprüfung in bindende Angebote zu überführen. Im Rahmen der Verhandlungen werden die Verträge verhandelt, finalisiert und unterzeichnet. Ihr Unternehmen wird erfolgreich übertragen und Sie erhalten die vereinbarte Gegenleistung.

Effizientes Prozessmanagement ist entscheidend



WÜRDIGUNG WERTBEEINFLUSSENDER FAKTOREN

Der Marktwert von Pflegebetrieben bzw. -immobilien ergibt sich aus dem Zusammenspiel diverser wertbeeinflussender Faktoren. Investoren unterziehen jedes Ankaufsobjekt einer Stärken-und-Schwächen-Analyse, um Risiken beurteilen zu können. In der Gesamtwürdigung der dargestellten Faktoren und unter Berücksichtigung der quantifizierten Risiken wird ein Marktwert ermittelt, der nicht ausschließlich an die Betriebs- oder Objektrendite geknüpft ist.

Generell erfreut sich die Sozialimmobilienbranche einer hohen Affinität auf Investorenseite, welche sich insbesondere durch institutionelle Investoren (Versicherungen, Pensionskassen, Fonds etc.) mit Interesse an der Anlageklasse Sozialimmobilien charakterisieren lässt. Die Kombination aus „auskömmlicher“ Rendite, dem kontinuierlichen Trend einer fortschreitenden Alterung der Gesellschaft (Stichwort: demografischer Wandel) und Konjunkturunabhängigkeit der Branche sorgen hier für nachhaltiges Interesse an geeigneten Betrieben und Immobilien. Gerne unterstützen wir Sie im Zuge Ihrer Überlegungen zu einer potenziellen Veräußerung Ihres Pflegebetriebs und/oder Ihrer Pflegeimmobilie mit einer unentgeltlichen Wertindikation unter Einbeziehung der untenstehenden Faktoren.

BEWERTUNGSGRUNDLAGE

Demografie

- Nachhaltiger Bedarf an Pflegeplätzen und alternativen Wohnformen für Senioren
- Kontinuierliche Verbesserungen in der Gesundheitsversorgung wirken lebensverlängernd und verstärken damit den demografischen Effekt

Wettbewerb

- Versorgungssituation in der Region: Anzahl bereits vorhandener Plätze in versorgten Wohnformen für Senioren
- Nachhaltige Wettbewerbspositionierung hinsichtlich Angebot, Preisgefüge und Immobilienstruktur im Einzugsbereich
- Personalsituation aufgrund umliegender stationärer Gesundheitseinrichtungen mit Tarifbindung und Gewerkschaftszugehörigkeit

Pachtvertrag

- Höhe der Pacht
- Refinanzierbarkeit der Investitionskosten (i-Kosten)
- Pachtindexierung
- Betreiber-Monitoring
- Instandhaltungsverantwortung (Double-Net bzw. Dach und Fach)
- Vorkaufsrecht des Betreibers

Betrieb

- Profitabilität (nachhaltig) und Bonität
- Historische Auslastung und Wartelisten
- Patientenverteilung nach Pflegegraden
- Pflege- und Servicekonzept
- Güte von Management und Personal
- Pflegesätze und Fachkraftquote
- Regulatorik im spezifischen Bundesland
- MDK-Note und Marketing

Standort

- Einwohner im Ort bzw. Umkreis
- Infrastruktur im Umkreis (Entfernungen zu Arzt, Krankenhaus, Supermarkt, Bahnhof etc.)
- Seniorengerechtes Umfeld und Barrierefreiheit des Nahverkehrs
- Sozioökonomische Faktoren (Altersgefüge, Einkommensniveau, Arbeitslosigkeit)

Immobilie

- Baujahr und Erscheinungsbild
- Immobilienstruktur und -substanz
- Anteil Grundstück/Immobilie
- Nutzfläche und etwaige Betriebsausstattung
- Rechtliche Konformität (bspw. Brandschutz)
- Einzelzimmerquote (bzw. Freistellung)
- Investitionsstau und Erweiterungspotenzial
- Denkmalschutz und Erbpacht
- Bau- und Altlasten/Energieausweis
- Drittverwendbarkeit



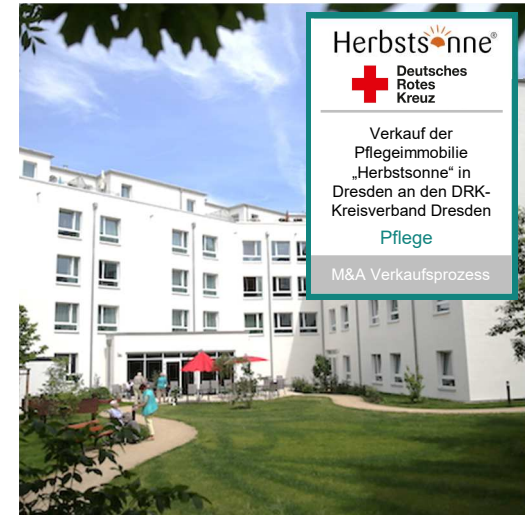
Gleichzeitiger Erwerb von Immobilie und Betrieb für einige Investoren wertoptimierend



FALLSTUDIE – STRUKTURIERTES BIETERVERFAHREN (1/2)

Hintergrund

- Die 2016 fertiggestellte und eröffnete Pflegeimmobilie an der Kaitzer Straße ist eine etablierte Pflegeeinrichtung im Herzen von Dresden mit kurzen Fußwegen zum Hauptbahnhof und zur Innenstadt sowie konstant hoher Auslastung und einem exzellenten Ruf. Die Immobilie verfügt über 117 Betten und wurde zuletzt mit der MDK-Note 1,0 ausgezeichnet
- Nach Gesellschafterbeschluss zur Veräußerung der Immobilie lagen zwei indikative Angebote über einen Faktor von 21x Nettokaltmiete vor. Aufgrund der eingeschränkten (strukturellen) Vergleichbarkeit der vorliegenden Angebote, wurde die AMBULANT TAS als exklusiver Verkaufsberater zur Durchführung eines strukturierten Bieterprozesses beauftragt. Durch die fokussierte Ansprache von 34 qualifizierten Immobilieninvestoren und der Erstellung von aussagekräftigen Prozessdokumenten (siehe S. 11) konnten innerhalb von zwei Monaten 14 indikative Angebote eingeholt werden, welche in der Spitze mit mehr als 23x Nettokaltmiete bereits deutlich über den bilateralen Interessensbekundungen lagen. Die Investoren mit den fünf aussichtsreichsten Angeboten erhielten im Nachgang die Möglichkeit, einen digitalen Datenraum einzusehen und auf Basis der darin enthaltenen Informationen ihr Angebot zu bestätigen. Ziel war es, den besten Bieter zu identifizieren, da aufgrund der laufenden Corona-Richtlinien nur eine einzelne vor Ort Besichtigung seitens des Betreibers ermöglicht werden konnte. Vor dem Hintergrund der „künstlichen Verknappung“ konnten die bestätigenden Angebote durch die AMBULANT TAS noch einmal deutlich – auf über 24x Nettokaltmiete – gesteigert werden. Zudem war es durch dieses Vorgehen möglich, den Kaufvertrag mit verkäuferfreundlichen Garantien und Gewährleistungen zu gestalten
- Den Zuschlag seitens des Gesellschafterkreises konnte sich der bisherige freigemeinnützige Betreiber – DRK-Kreisverband Dresden – sichern, der dadurch Betrieb und Immobilie vereinigt und weiterhin einen reibungslosen Pflegebetrieb gewährleisten kann. Dieser erhielt den Zuschlag aufgrund eines bestehenden Vorkaufsrechtes im Pachtvertrag, musste jedoch in die extern verhandelten Konditionen im Rahmen des Bieterverfahrens einwilligen



Gartenansicht des Pflegeheimes

Herbstsonne®



Verkauf der
Pflegeimmobilie
„Herbstsonne“ in
Dresden an den DRK-
Kreisverband Dresden

Pflege

M&A Verkaufsprozess

Herausforderungen

- Kaum Betreiberinformationen verfügbar, da der Betreiber als aktive Partei im strukturierten Bieterverfahren involviert war und Dritten keine Informationsvorteile liefern wollte
- Problematischer Pachtvertrag mit Schriftformfehlern und fehlender Monitoring-Klausel des Betreibers als Hindernis für (börsennotierte) Immobilieninvestoren
- Eingeschränkte Möglichkeiten zur Besichtigung der Pflegeimmobilie aufgrund der Covid-19 Pandemie und entsprechenden Sicherheitsvorkehrungen

Erfolgsfaktoren


- Seit mehreren Jahren anhaltend hohes Interesse von Finanz- und Immobilieninvestoren an der ambulanten und stationären Pflege
- Direkter Zugang von AMBULANT TAS zu den Ansprechpartnern namhafter Immobilieninvestoren (Fokus deutsche Sozialimmobilien) aufgrund vergangener Transaktionen und starkem Branchenfokus in der stationären Altenpflege sowie den angrenzenden Disziplinen im ambulanten Gesundheitswesen
- Aktuell hohe Nachfrage nach Sozialimmobilien und starken Anklang auf Investoreseite belegt durch hohe Trefferquote bzw. Resonanz bei der Ansprache
- Intensiver Investorenwettbewerb durch strukturierte Ansprache von 34 qualifizierten Investoren als Basis für starke Verhandlungsposition (Optimierung: Kaufpreis und Kaufvertrag)

FALLSTUDIE – STRUKTURIERTES BIETERVERFAHREN (2/2)



Persönliche Highlights

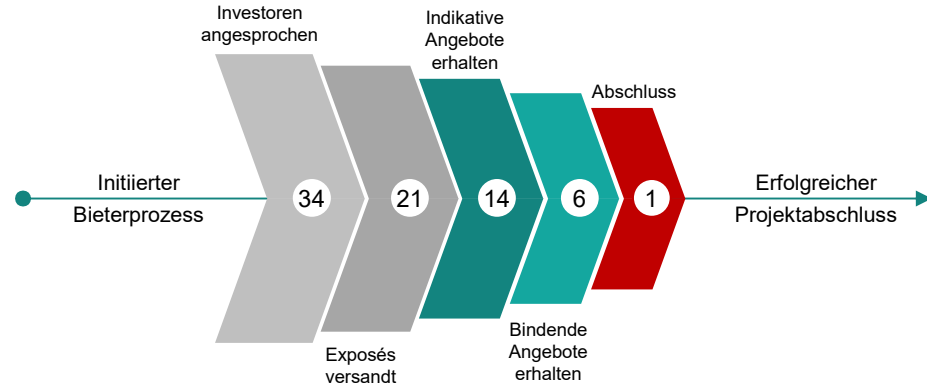
1. Signifikante Optimierung des Verkaufspreises und Garantienkatalogs trotz Herausforderungen rund um das bestehende Pächter-/ Betreiberverhältnis
2. Befriedigung des strategischen Transaktionsrationalis beim Erwerber durch Vereinigung von Betrieb und Immobilie
3. Gute Vorbereitung belegt durch kompetitiven Bieterwettbewerb mit über zehn qualifizierten Angeboten

Herbstsonne®
 Deutsches Rotes Kreuz

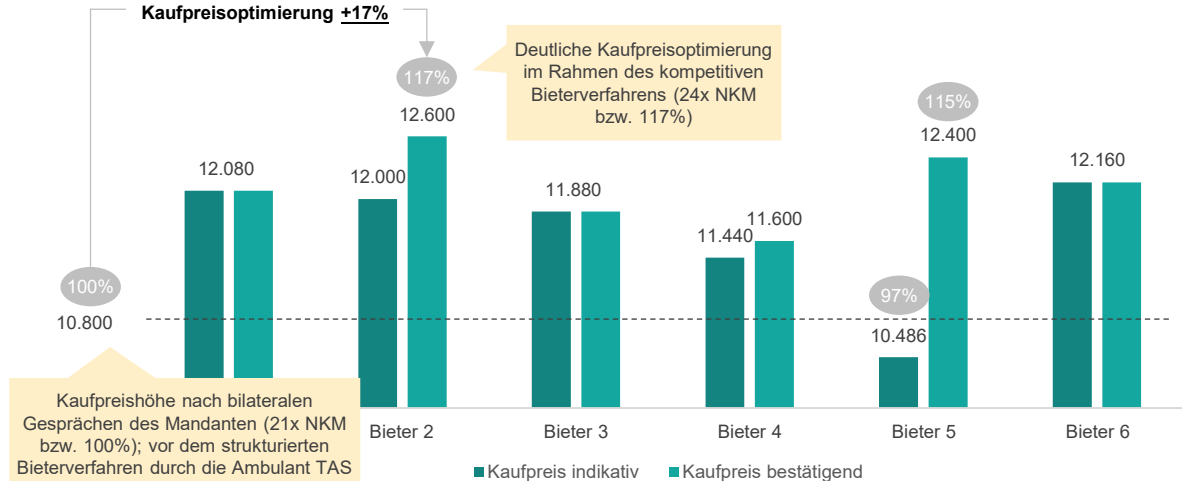
Verkauf der Pflegeimmobilie „Herbstsonne“ in Dresden an den DRK-Kreisverband Dresden

Pflege

M&A Verkaufsprozess



ANGEBOTSVERGLEICH (illustrativ)



Anmerkungen: Die Höhe der Angebote entspricht nicht den korrekten absoluten Kaufpreisen, das relative Verhältnis hingegen schon (Grund: Keine Offenlegung des Kaufpreises gewünscht)

Starker Partner für Ihre Nachfolgeregelung.



Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme

Gerne begleiten wir Sie durch sämtliche Phasen Ihres Transaktionsprozesses. Profitieren Sie von unserer Kompetenz aus einer Vielzahl begleiteter Transaktionsvorhaben von ambulanten und stationären Leistungserbringern und überlassen Sie den Erfolg Ihrer Transaktion nicht dem Zufall. Als qualifizierte M&A-Berater stehen wir Ihnen bei Ihren Vorhaben zur Seite und navigieren Ihr Projekt gekonnt durch die wertoptimierte Umsetzung.

 www.ambulant-tas.de



Daniel Hagenah
Transaktionsberater
☎ +49 151 590 93 016
@ hagenah@ambulant-tas.de



Thorsten Landsmann
Transaktionsberater
☎ +49 175 82 11 210
@ landsmann@ambulant-tas.de