

Wie man eine Transaktion im Healthcare-Bereich organisiert

# Ein erfolgreicher Verkauf erfordert sorgfältige Planung

Der Verkauf eines Unternehmens, egal ob es sich um eine Betriebsgesellschaft oder eine Immobiliengesellschaft handelt, ist ein zeitintensiver Vorgang und erfordert in allen Phasen der Transaktion viel Fachkenntnis. Gerade der Verkäufer sieht sich dabei schon im Vorfeld mit vielen Fragen konfrontiert: Ist das Unternehmen überhaupt verkaufbar? Wie viel ist die Firma wert? Wie findet man den richtigen Käufer? Was ist rechtlich zu beachten? Welche Unterlagen muss man vorbereiten? Wie lange dauert es? Wie vermeidet man Risiken? Der folgende Beitrag wird in fünf Schritten aufzei-

gen, wie ein professioneller Verkauf abgewickelt werden kann.

## Gute Vorbereitung

Inhaber, insbesondere von Betriebsgesellschaften in der Pflege, haben einen besonderen Bezug zu ihrem Unternehmen und ihren Mitarbeitenden, die anderen Menschen täglich helfen. Meist verkauft solch ein Unternehmer einmalig sein Lebenswerk und begibt sich somit auf unbekanntes Terrain.

Eine transparente Veräußerung mit vollständiger Übertragung der Verbindlichkeiten erfordert dementsprechend eine ernsthafte Vor-



### DOWNLOAD

Eine Übersicht der größten Betreiber in Deutschland finden Abonnenten unter [careinvest-online.net/markt\\_analysen/care-invest-top-betreiber](https://careinvest-online.net/markt_analysen/care-invest-top-betreiber)

bereitung. Dazu gehört es, alle nötigen Informationen zum Ablauf im Vorfeld einzuholen. So kann in den einzelnen Phasen vermieden werden, unter Zeitdruck Entscheidungen treffen zu müssen.

Der Verkauf einer Betriebsgesellschaft oder auch Immobiliengesellschaft in der Pflege kann eine äußerst lukrative Transaktion sein. Die Vorbereitung der Unternehmensnachfolge ist jedoch selbst bei kleineren Betrieben ein großes Projekt mit vielen Fallstricken und Details, die oft auch wirtschaftlich unerwünschte Konsequenzen für den Verkauf darstellen können.

## Immobilien

► **IN KEMPTEN** lässt HBB ein neues Seniorenheim bauen. Betreiber wird Domicil, investiert werden 30 Millionen Euro. Bebaut wird das Gelände einer ehemaligen Gärtnerei. Anfang 2024 soll das neue Heim für 187 Bewohner, die meisten davon in Einzelzimmern, bezugsfertig sein. Das neue Pflegeheim wurde von dem Büro Broll Förster Architekten Part mbB aus Berlin geplant.

► **IN HALBERSTADT** in Sachsen-Anhalt erstellt die Immac Group für rund 20 Millionen Euro eine Einrichtung mit 120 Pflegebetten und 17 Service Wohnungen. Derzeit steht auf dem Gelände unter anderem ein seit Jahren geschlossener Möbelmarkt. Als Betreiber ist Convivo im Boot. Die Bauarbeiten sollen 2023 beginnen, mit der Fertigstellung wird 2025 gerechnet.

► **IN MANNHEIM** schreitet der Umbau des ehemaligen Hotels Steubenhof unter Federführung der Diringer & Scheidel Bauunternehmung voran. Im Sommer soll die Einrichtung mit dem Betreiber Avendi eröffnen und nach der Eröffnung über 69 Plätze für alle Pflegegrade sowie eine Kurzzeit- und Verhinderungspflege mit 17 Plätzen verfügen.

► **IN SCHÖNAICH** bei Stuttgart investiert die Evangelische Heimstiftung 15 Millionen Euro in die Modernisierung einer bestehenden Einrichtung. Das vor 30 Jahren erbaute Haus Laurentius soll künftig 90 Plätze in Ein-



Foto: EHS

**Die Neukonzeption für das Haus Laurentius in Schönaich soll in zwei Jahren abgeschlossen sein.**

zelzimmern anbieten. Außerdem sind 14 Wohnungen für Mitarbeitende geplant. Die Bauarbeiten erfolgen in zwei Bauabschnitten und bei laufendem Betrieb. ┘



**MEHR IMMOBILIEN-NEWS**  
[careinvest-online.net](https://careinvest-online.net)

Oft verfügen die Inhaber aber auch die Käufer nicht über die notwendige Expertise, um so eine Transaktion zum erfolgreichen Abschluss zu bringen. Dann ist es ratsam, einen externen Partner, der sich beim Thema Mergers & Acquisitions (M&A) im Pflegesegment auskennt, mit dem Unternehmensverkauf zu beauftragen.

Folgende Punkte sollten bei der Auswahl des Partners beachtet werden: Detaillierte Branchenkenntnisse und breites Netzwerk des Beraters, langjährige Erfahrung mit Verkaufstransaktionen, strukturiertes Vorgehen, Begleitung des Verkaufsprozess gemeinsam mit dem Eigentümer, Steuerung von spezialisierten Anwaltskanzleien und Steuerberatern aus dem Pflegebereich.

Grundsätzlich können zwei verschiedene Situationen unterschieden werden, die zum Verkauf eines Unternehmens führen. Zum einen kann der Inhaber aus persönlichen Gründen gezwungen sein, die Gesellschaft mehr oder weniger rasch zu veräußern. Oder der Verkäufer hat beliebig viel Zeit und agiert nicht unter Druck.

Die Unterscheidung der Szenarien hat einen wesentlichen Einfluss darauf, wie viel Zeit man für die Vorbereitung des Verkaufs einplanen kann. Wird ein Unternehmenskauf nämlich rechtzeitig mit ausreichender Vorbereitung und unter Einbindung des entsprechenden Beraters geplant, kann davon ausgegangen werden, dass ein deutlich höherer Verkaufserlös erzielt wird.

### Suche nach einem Investor

Neben der professionellen Aufbereitung der Verkaufsunterlagen beginnt parallel zu den letzten Schritten der Vorbereitungsphase die Suche nach geeigneten Investoren. Hierfür werden zunächst eine Long List und eine Short List potenzieller Interessenten erstellt.

Nach Erstellung der Short List und nach Absprache mit dem Verkäufer werden die identifizierten Kaufinteressenten diskret vom M&A-Berater angesprochen. Im ersten Schritt wird



**„Oft verfügen Inhaber oder Käufer nicht über die notwendige Expertise für eine Transaktion.“**

Inves Löwentraut, Avivre Consult

dazu ein „One Pager“ mit Informationen zum Unternehmen erstellt. Bei Interesse des Kandidaten erhält dieser nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung das Verkaufsexposé.

Nach einer ersten Frage-und-Antwort-Phase (Q&A-Phase) in der potenzielle Käufer die Möglichkeit haben, weitere Informationen einzuholen, können Interessenten ihre Kaufabsicht mit der Angabe einer Kaufpreisvorstellung in einer Absichtserklärung (Letter of Intent, LOI) bekunden.

### Die Due Diligence-Phase

In der so genannten Due Diligence-Phase werden in der Regel Datenräume mit Unternehmenskennzahlen eingerichtet, auf welche die potenziellen Käufer sowie deren Rechtsanwälte und Steuerberater Zugriff haben. Nach einer Bestandsaufnahme werden dann die internen Unterla-

**Wird ein Verkauf mit ausreichend Vorlauf geplant, kann beim Abschluss ein höherer Preis erzielt werden.**

gen aufbereitet. Besonders wichtig ist hier eine strategische Ausgestaltung im Hinblick auf Stärken und Schwächen des jeweiligen Unternehmens. Um dabei möglichst schnell zu identifizieren, ob der Unternehmenskauf aus Sicht des potenziellen Käufers wirtschaftlichen Sinn macht, wird oftmals eine so genannte SWOT-Analyse erstellt, (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats), die für jeden Standort die Chancen, Stärken, Schwächen und Risiken bewertet.

Auf Basis der Due Diligence geben die potenziellen Käufer ihr verbindliches Angebot ab. Wenn mehrere Kaufinteressenten vorhanden sind, treten sie gegeneinander in einen Bieterwettbewerb oder Bieterverfahren an. Hierbei lassen sich unter Umständen bestimmte Vertragsbedingungen und auch der Preis noch besser verhandeln. Der M&A-Berater kann dabei die finalen Vertragsverhandlungen unterstützen und koordinieren.

### Abschluss des Verkaufs

Die abschließenden Punkte, die es in einem Verkaufsprozess zu klären gilt, sind die Ausgestaltung der Transaktionsstruktur und die Sicherstellung der Transaktionsfinanzierung. Sind diese Punkte geklärt und beide Seiten mit den Ergebnissen der Verhandlungen zufrieden, wird ein Notartermin vereinbart.

Im Notartermin geht es um die Beurkundung der Transaktion und das damit einhergehende „Signing“, die Unterzeichnung des Vertrages.

### Dauer des Verkaufs

Die Länge des Verkaufsprozesses ist von verschiedenen Faktoren abhängig. Sind die Unterlagen von Anfang an vollständig vorhanden und für den Verkauf optimal vorbereitet, kann man von einer Dauer zwischen sechs und zwölf Monaten ausgehen. Verfolgt der Unternehmer allerdings eine Strategie der Bekanntmachung zur Wertsteigerung, um einen hohen Verkaufserlös zu generieren, kann sich der Verkaufsprozess auch über einige Jahre hinziehen. ┘