



Foto: Corporate Finance Hannover

Dr. Dirk Jungen, Geschäftsführender Gesellschafter der Corporate Finance Hannover GmbH

M&A-Beratung für Mittelständler

Inhaber ambulanter Pflegedienste können attraktive Verkaufspreise erzielen, wenn sie sich zu einer Holding zusammenschließen. Dann werden sie auch für Private Equity-Gesellschaften interessant.

Seit 2017 gibt es die Corporate Finance Hannover GmbH. Was zeichnet diese Gesellschaft aus, welche Ziele haben Sie sich gesetzt?

» **Dr. Dirk Jungen:** Corporate Finance Hannover bringt regionale Verwurzelung und internationales Netzwerk an einem Tisch zusammen. Als inhabergeführte Gesellschaft verstehen wir uns als Ansprechpartner mittelständischer Unternehmer und wollen diese bei der Umsetzung von Nachfolgeregelungen, dem Kauf und Verkauf von Unternehmen sowie der Beschaffung von Wachstumskapital unterstützen. Dabei richten wir unser Handeln im Team sowie im Kontakt mit Mandanten an unseren zentralen Werten Integrität, Professionalität, Unabhängigkeit, Respekt und Leidenschaft aus.

Innerhalb unseres Teams setzen wir auf flache Hierarchien, wobei Partner die Transaktionsprozesse unmittelbar führen. Diese Teamstrukturen erlauben es uns, langjährige Expertise im M&A-Geschäft mit hoher Dynamik erfolgreich zu kombinieren. Als Mitglied der Geneva Consulting Group (GCG) besteht zudem Zugriff auf ein internationales Netzwerk inhabergeführter M&A-Häuser, das uns und unseren Mandanten wertvolle Möglichkeiten in grenzüberschreitenden Transaktionsprozessen eröffnet.

Wie beurteilen Sie die aktuelle Entwicklung im M&A-Markt (Healthcare, SeniorCare)

„Eine Holding Ambulanter Dienste mit 10 Mio. Umsatz wird für Private Equity-Fonds interessant.“

Dr. Dirk Jungen,
Corporate Finance
GmbH, Hannover

und insbesondere das zunehmende Interesse von Private Equity-Gesellschaften?

» **Jungen:** Der deutsche M&A-Markt im Bereich Healthcare, insbesondere in der stationären Gesundheitsversorgung und Pflege, hat sich in den letzten Jahren wirtschaftlich prächtig entwickelt. Durch die anfänglich noch starke Fragmentierung in der deutschen Klinik- und Altenheimlandschaft, ergaben sich viele Wachstums- und Effizienzsteigerungspotentiale, die vor allem Private Equity-Fonds im Rahmen von Buy-and-Build-Strategien in der Vergangenheit bereits in erheblichem Umfang ausgeschöpft haben. Dabei ist zu beobachten, dass insbesondere ausländische Private Equity-Fonds aus den USA und Skandinavien verstärkt am deutschen Markt aktiv wurden, da ihre Heimmärkte bereits eine vergleichsweise starke Konsolidierung aufweisen. Vor diesem Hintergrund und den derzeitigen günstigen Kapitalmarktbedingungen lassen sich auch weiterhin hohe Verkaufserlöse erzielen. Diese Entwicklung wird zusätzlich durch die zunehmende Konkurrenz um attraktive Investitionsobjekte, wie sie aktuell zwischen Private Equity-Fonds und strategischen Investoren zu beobachten ist, verstärkt.

Im stationären Bereich zählen die Beteiligungsgesellschaften zu den wesentlichen Wachstumstreibern. Im ambulanten Segment sieht es noch anders aus, abgesehen von Beispielen wie DFG oder Linimed. Viele Pflegeunternehmer sind auf der Suche nach einem Nachfolger. Was müsste sich in diesem fragmentierten Segment ändern, um für PE-Unternehmen interessant zu werden?

» **Jungen:** Private Equity-Fonds haben sich bereits bei einzelnen größeren ambulanten Pflegediensten beteiligt. Deren Marktdurchdringung ist jedoch noch deutlich geringer als im stationären Bereich. In der Regel fehlt den ambulanten Pflegediensten die kritische Größe, um für Private Equity-Investoren interessant zu sein. Dieser fragmentierte Markt der ambulanten Pflegedienste trifft auf wachsenden Exit-Druck von Seiten der Gründergeneration. Viele Pflegedienste sind jedoch zu klein, um einen attraktiven Verkauf alleine realisieren zu können. Eine Option zur erfolgreichen Vorbereitung einer Transaktion ist der Zusammenschluss mehrerer Pflegedienste unter einer gemeinsamen Holding und deren anschließender Verkauf. Wenn es gelingt, eine Holding mit einem Gesamtumsatz von rund € 10 Mio. zu bilden, sind aktuell äußerst attraktive Verkaufspreise erzielbar.

INTERVIEW: HOLGER GÖPEL ■



Web-Wegweiser:
www.cfhanover.de