

Case Study: Ambulanter Pflegebetrieb in Nordrhein-Westfalen / abgeschlossener Verkaufsprozess

I. Erstansprache

- Marktresearch von Pflegebetrieben & Investoren in D (Datenbank >100 relevanten Kontakten)
- Vor-Selektion von relevanten Investoren aufgrund von regionalen Kriterien, Größenkriterien und telefonischen Interviews
- Erstellen eines anonymen Kurz-Verkaufsprospekts – Vorbereitung Informationsmemorandum
- Ansprache von ca. 30 möglichen Kaufinteressenten

II. InfoMemo / Lol

- Abschluss & Verhandlung von Vertraulichkeitsvereinbarungen
- Versand des Informationsmemorandums an > 20 Interessenten
- Erhalt von 5 qualifizierten, nicht-bindenden Angeboten / Lol mit Kaufpreisindikation und entspr. Vertragsbedingungen
- Eine Partei wurde intern als bevorzugter Partner ausgewählt – beschleunigter Prozess mit diesem Interessent vor dem Hauptbieterfeld

III. Due Diligence / Signing

- Nur eine Partei erhielt Zugang zum Datenraum / Diskretion
- Zwei Parteien wurde abgesagt – Zwei Parteien nicht wissentlich in „Warteposition“ positioniert
- Prioritäten des Verkäufers
 1. Kaufpreismaximierungim Gegenzug war die Verkäuferin auch zu Garantie/ Earn Outs bereit
 2. TransaktionssicherheitFinanzierungs- und Umsetzungssicherheit wichtig

Transaktionserfolg

- **Preisziel übertroffen:** Preisziel wurde >60% übertroffen - trotz defizitärer Ergebnissituation im letzten Geschäftsjahr
- **Zügige Umsetzung:** 6 Monate vom Kickoff-Termin bis zur Vertragsunterzeichnung
- **Diskreter Prozess:** Nur einer Partei wurde Zugang zu den vertraulichen Dokumenten / Datenraum gewährt