

Commercial Due Diligence Ambulante Intensivpflege



CONALLIANCE

CONALLIANCE – M&A ADVISORS FOR THE HEALTHCARE INDUSTRY

Conalliance hat bereits unterschiedliche Finanzinvestoren beim Einstieg in die ambulante Intensivpflege (bzw. häusliche Intensivpflege) als Commercial Advisor beraten. In der ambulanten Intensivpflege kann Conalliance verschiedene Mandate als Referenzen, wie beispielsweise die Deutsche Pflegegruppe, Pflegezeit AG, Deutsche Intensivpflegeholding u.a. vorweisen.

Die ambulante Intensivpflege umfasst die Heimbeatmung und Intensivkrankenpflege von Intensivpatienten in der vertrauten Umgebung. Intensivpflegedienste offerieren innovative Konzepte für ambulante Pflege, Tagespflege, Service-Wohnen, Pflege in Wohngemeinschaften für besondere Anforderungen sowie Intensivpflege. Die ambulante Intensivpflege umfasst neben der Organisation von Hilfsmitteln pflegerische Maßnahmen (Behandlungspflegenach SGB V und Grundpflegenach SGB XI) für Patienten durch qualifiziertes Pflegepersonal -in den meisten Fällen 24 Stunden pro Tag, 7 Tage pro Woche.

Vor dem Hintergrund eines stark fragmentierten Marktes und aktuell geringer Einschränkungen durch den Gesetzgeber oder durch Krankenkassen werden Veränderungen künftig vornehmlich durch Unternehmen angestoßen werden, die Marktanteile gewinnen wollen. Für Finanzinvestoren und Strategen ist der Markt für ambulante Intensivpflege gleichermaßen interessant.

Welche kritischen Faktoren im Rahmen einer Commercial Due Diligence eines Unternehmens der ambulanten Intensivpflege zu beachten sind, sei im Folgenden prägnant und im Überblick dargestellt

Analyse des (Ziel)unternehmens und des Geschäftsmodells

Einen der wichtigsten Analysepunkte im Rahmen der Commercial Due Diligence, bildet die strategische und operative Unternehmensanalyse. Hierzu ist es nicht nur notwendig, das Unternehmensprofil, die Marktabdeckung, die Erfolgsfaktoren, die Wertschöpfung und die Positionierung des Unternehmens und seiner Tochtergesellschaften (z.B. Intensivpflegedienste, Intensiv-WGs und Beatmungs-WGs) im Wettbewerbsvergleich zu bewerten, sondern auch den Stand der Integration zu analysieren. Hierzu hat Conalliance eigene Pflegeexperten im Team, der die einzelnen Pflegedienste, -niederlassungen und wohngemeinschaften vor Ort begutachten und – soweit möglich – durch Interviews mit dem Management, Personal und Patienten einen detaillierten Report erstellt.

Wie hat sich der Markt der ambulanten Intensivpflege in Deutschland historisch entwickelt? Wie wird die künftige Entwicklung aussehen?

Die wichtigsten Teilfragen, die es im Rahmen der Marktanalyse zu klären gilt, beziehen sich auf die erfolgsbestimmenden Treiber und Trends des Marktes für ambulante Intensivpflege, wie das Marktvolumen und –wachstum. Wie viele Intensivpflegepatienten gibt es eigentlich in Deutschland und wie hoch ist deren Lebenserwartung?

Hierzu hat Conalliance ein eigenes Marktmodell erarbeitet, in das (historische) Daten eingepflegt und analysiert werden können. Ausgangspunkt des Marktmodells sind eigene Daten dieses intransparenten Marktes, die Conalliance auf Grundlage von zahlreichen Marktforschungen, Krankenkassendaten und anderer Datenbanken und Experten-Interviews aufbauen konnte.

Auf dieser Grundlage ist das „Conalliance-Ambulante-Intensivpflege-Marktmodell“ in der Lage historische Daten und Entwicklungen abzubilden. Im Rahmen einer Sensitivitätsanalyse können die wichtigsten Rahmenbedingungen (z.B. regulatorische Rahmenbedingungen, Übergang Hilfsmittelversorgung und Pflegedienstleistung, Beurteilung des Einflusses der Krankenkassen, etc.) und sonstigen Einflussfaktoren (z.B. epidemiologische Faktoren, wie Inzidenzen und Prävalenzen bestimmter Krankheitsbilder, die zur Notwendigkeit

ambulanter Intensivpflege führen) simuliert und die künftigen Entwicklungen projiziert werden. auf diese Weise können das künftige Marktwachstum und Marktpotenzial detailliert prognostiziert werden. Hinzu kommen medizinische und medizintechnische Fortschritte, die signifikanten Einfluss auf den Markt für ambulante Intensivpflege haben, diesen treiben und insofern bewertet werden müssen.

Auf Grundlage des Conalliance-Marktmodells sind wir in der Lage, detaillierte und valide Prognosen treffen zu können.

Wie lässt sich die Marktsystematik in der ambulanten Intensivpflege definieren?

Zur Marktsystematik gehören Faktoren, wie beispielsweise die Abgrenzung Hilfsmittelversorgung und Pflegedienstleistungen, des Patienten-, Rezept- und Geldflusses, Qualifikationsvoraussetzung des Personals und sonstige Faktoren der Human Resources, Erstattungsbedingungen/ Vertragsbeziehungen. Diese fließen in die Commercial Due Diligence ein.

Wer sind die wichtigsten Wettbewerber in der ambulanten Intensivpflege in Deutschland? Wie ist die Wettbewerbsdynamik? Wie fragmentiert ist der Markt?

Eine Übersicht über alle Marktteilnehmer bildet die Grundlage der Analyse, auf deren Grundlage die Entwicklung der Marktteilnehmer und deren Marktanteile analysiert werden können.

Der Markt kann grundsätzlich als hochgradig fragmentiert bezeichnet werden. Derzeit gibt es in Deutschland rund 600 bis 700 Anbieter, die meist inhabergeführt sind und regional agieren.

Im Rahmen einer Wettbewerbsanalyse sind hierbei nicht nur die großen, marktführenden Anbieter Ambulanter Intensivpflege, die kumuliert ca. 15% des Marktes abdecken, wie beispielsweise DFH Deutsche Fachpflege Holding (Advent International, vormals Chequers Capital) Renafan, Home Instead, GIP/ Pro Vita, Bonitas Holding, Deutsche Intensivpflege Holding (Ergon Capital), Deutsche Pflege Gruppe (im Eigentum eines international agierenden Family Office), Advita (Adiuvia Capital) und Linimed Fazmed (GHO Capital,

vormals Vitruvian) zu analysieren, sondern insbesondere auch die kleineren, inhabergeführten Dienste.

Bei der Positionierung der Marktteilnehmer sind die Commercial Due Diligence Teams der Conalliance in der Lage, nicht nur die üblichen Wettbewerbsfaktoren, wie z.B. Financials, Anzahl Patienten, Anzahl Pflegekräfte, Qualität der pflegerischen Leistung, etc. zu analysieren, sondern unsere Analyse bis hin zu regionalen Faktoren zu detaillieren. In Heatmaps lassen sich die Wettbewerbsintensität, die demografischen Entwicklungen, wichtigen Krankenhäusern, die Intensivpatienten betreuen, etc. historisch und für die künftige Entwicklung abbilden.

Klinikketten, könnten in den Markt für ambulante Intensivpflege drängen, denn sie verfügen nicht nur über qualifiziertes Pflegepersonal, sondern können über den Klinischen Pfad (stationär nach ambulant) Patienten binden und Kostenvorteile generieren. Auch der Einstieg von Medizintechnikunternehmen in den Markt für Ambulante Intensivpflege, mit dem Ziel der Margenverbesserung durch eine Übergehung des Sanitätsfachhandels, war bereits zu beobachten.

Eine SWOT-Analyse des Targets in Bezug auf den Wettbewerb ergibt den Status-quo und zeigt Verbesserungspotenziale auf, die in die Bewertung einfließen. Auf diese Weise gelingt es, die Commercial Due Diligence mit einer hohen Aktualität und Relevanz auszustatten und unserem Mandanten wichtige Tools anhand zu geben, die auch bei der Weiterentwicklung des Unternehmens und der weiteren Konsolidierung unterstützt.

Natürlich fließen in die Commercial Due Diligence weitere wichtige Prüfungspunkte ein, auf die an dieser Stelle aber nicht detailliert eingegangen werden soll.

Wie ist die Vergütung in der ambulanten Intensivpflege und wie wird sich diese entwickeln?

Die Vergütung bezieht sich ausschließlich auf die erbrachte Dienstleistung –medizinische Geräte, Medikamente oder andere Verbrauchsmaterialien für die Patientenversorgung werden separat durch die Kostenträger zur Verfügung gestellt. Wieviel die Kassen für die Versorgung eines Patienten bezahlen, kann unterschiedlich ausfallen (z.B. regionale Differenzen, etc.). Conalliance kann hierzu aktuelle Zahlen und Benchmarks liefern.

Welche Hauptrisiken sind zu beachten?

Abrechnungsbetrug war bei Anbietern außerklinischer Intensivpflege keine Seltenheit, weshalb dieser Aspekt im Rahmen einer Due Diligence detailliert zu analysieren ist – und zwar sowohl bezogen auf das Zielunternehmen inklusive Tochterunternehmen, als auch auf den Markt per se.

Welche (weiteren) Auswirkungen wird der wegen Manipulationsvorwürfen ins Gerede gekommene Finanzausgleich der gesetzlichen Krankenkassen haben?

Wie betrachten die Krankenkassen einen sich weiter konsolidierenden Markt? Sind Preissenkungen zu erwarten und wie ist diesen zu begegnen? Wie wird die Vermarktung von Intensivpflege, hinter denen schwere menschliche Schicksale stehen, ethisch wahrgenommen?

Darüber hinaus existieren eine Vielzahl weiterer essentieller zu berücksichtigender Prüfungspunkte und Risiken, die an dieser Stelle jedoch nicht offengelegt und besprochen werden.

Conalliance wurde aufgrund seiner langjährigen Spezialisierung auf den Gesundheitsmarkt, in der Krankenversicherung und aufgrund des ausgezeichneten Netzwerks zu den wichtigen Stakeholdern der Ambulanten Intensivpflege bereits mehrfach mit diesen anspruchsvollen Commercial Advisory Mandaten betraut.

Hierzu gehören u.a. die Deutsche Fachpflege Holding, Deutsche Pflegegruppe, Pflegezeit AG, Deutsche Intensivpflegeholding u.a.

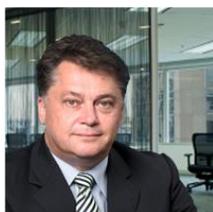
Was zeichnet eine Commercial Due Diligence von CONALLIANCE aus?

- ✓ **Bankability**
- ✓ **Objektive, neutrale Analyse**
- ✓ **Risikoreduktion und Beweissicherung**
- ✓ **Erfahrung auf Basis vergleichbarer Projekte in der spezifischen ambulanten Intensivpflege.**
- ✓ **Fokussierung auf Basis der Investmenthypothesen, Marktsegmentierung & Wachstumsprojektion**
- ✓ **Schneller, direkter und anonymer Zugang zu Interviewpartnern / Marktexperten**
- ✓ **Höchste Vertraulichkeit**
- ✓ **Pragmatismus & Sensibilität**

Bitte sprechen Sie uns an.



Dipl.-Kfm. Günter Carl Hober, MBA
Managing Partner
Tel.: +49 (89) 8095363-0
g.hober@conalliance.com



Dipl.-Kfm. Martin E. Franz
Partner und Berater im Auftrag der ConAlliance
Tel.: +49 (89) 8095363-0
Martin.franz@conalliance.com



Prof. Dr. Dr. Ulrich Hemel
Partner und Berater im Auftrag der ConAlliance
ulrich.hemel@conalliance.com



Dr. Heike Caspari
Partner und Berater im Auftrag der ConAlliance
Tel.: +49 (89) 8095363-0
heike.caspari@conalliance.com

CONALLIANCE
Mies-van-der-Rohe-Str. 4
80807 München
Tel.: +49 (89) 8095363- 0

www.CONALLIANCE.com