



Deutsche Kliniken sind lukrative Investmentmöglichkeiten

Private Kliniken in Deutschland erfahren aufgrund einer Lockerung der rechtlichen Rahmenbedingungen, die die Konsolidierung der Branche erleichtern, ein gesteigertes Interesse von Finanzinvestoren in letzter Zeit. Zusammen mit einem fragmentierten Markt fördert dies verstärkte M&A-Aktivitäten. In den letzten sieben Jahren waren laut Mergermarket mehr als 30 deutsche Kliniken im Private-Equity-Besitz.

Verändertes Legal Framework in Deutschland

Im Jahr 2015 haben die deutschen Aufsichtsbehörden den rechtlichen Rahmen, welcher bisher vorsah, dass Medizinische Versorgungszentren (MVZ) disziplinübergreifend sein sollen – zum Beispiel Zahnkliniken mit Haut- oder Augenkliniken unter einem Dach zusammengeführt, geändert. Dies hat ermöglicht, Kliniken mit der gleichen Spezialisierung wie eine Kette aneinanderzureihen. Allerdings darf ein MVZ nur von Ärzten oder Krankenhäusern besessen und betrieben und nicht direkt von einem Private-Equity-Investor verwaltet werden, sondern nur indirekt über eine Klinik in deren Portfolio. Beteiligungsgesellschaften suchen nach kleineren, erschwinglichen Privatkliniken, aus denen dann mithilfe einer MVZ-Struktur eine spezialisierte Klinikette entstehen kann.

Seit der Gesetzesänderung im Jahr 2015 hat sich die Anzahl der Deals merklich erhöht. Im vergangenen Jahr wurden laut Mergermarket zehn Kliniken durch Private-Equity-Firmen erworben, verglichen mit sechs Deals 2016 und 2015 und vier Deals im Jahr 2014.

Ausgewählte M&A-Transaktionen im Krankenhausmarkt 2017/2018

Jahr	Zielunternehmen	Umsatz in m€	Investor
2018	WDS GmbH	N/A	Luxempart
	Medical One GmbH	20	eHealth MediDate / Earlybird
	DERMEDIS GmbH & Co. KG	10	RIGETO UNTERNEHMERKAPITAL
	Paracelsus-Kliniken Deutschland GmbH	361	Porterhouse Group
	Krankenhaus Maria Hilf GmbH	20-30	Altor Equity Partners
	Ober Scharrer Gruppe GmbH	86	Nordic Capital
	DPH Dental Partner Holding GmbH	65	Nordic Capital
	ACURA Kliniken Albstadt GmbH	10-20	Investcorp
2017	NL - HOLDING GmbH	N/A	Oaktree Capital Management
	compassio GmbH & Co. KG	110	Waterland Private Equity Investments
	Alloheim Senioren-Residenzen SE	506	Nordic Capital
	Oberberg Gruppe	52	Trilantic Capital Partners
	EMVIA Living AG	200	Chequers Capital
	Vitanas Holding GmbH / PFLEGEN & WOHNEN HAMBURG GmbH	350	Oaktree Capital Management
	DermaClin Holding AG	N/A	Ufenau Capital Partners AG
	Berglandklinik Luedenscheid GmbH & Co. KG	N/A	Tempus Capital
Radiologische Gemeinschaftspraxis Herne GbR, Ranova GbR	54	DEUTSCHE BETEILIGUNGS AG	

Quelle: Majunke Consulting, Mergermarket, H.C.F. Research

H.C.F.
Hanse Corporate
Finance GmbH
St.-Jakobs-Platz 12
80331 München
Tel.: 089-23887690
Fax: 089-238876919
Hollerallee 77
28209 Bremen
Tel.: 0421-40896116

info@hansecf.de
www.hansecf.de



Juni 2018

H.C.F. Newsletter 2/2018

Buy-and-Build-Potential

In Deutschland sind Kliniken nach Fachbereichen unterteilt. Zum Beispiel sind Reha-Kliniken in Neurologie, Psychosomatik, Geriatrie und Orthopädie unterteilt, was zu einem großen Pool von potentiellen Zielunternehmen führt.

Der fragmentierte Markt wächst, was Buy-and-Build-Strategien ermöglicht. Die jüngsten M&A-Aktivitäten werden zudem teilweise durch den Brexit angekurbelt.

Deutschland ist ein kapitalstarker Markt für Dienstleistungen, der von einer soliden Wirtschaft und einem hohen BIP angetrieben wird. Im Vergleich zu anderen europäischen Ländern wird hierzulande ein höherer Anteil des BIP für die Gesundheitsversorgung ausgegeben.

Im Healthcare-Sektor sind insbesondere deutsche Kliniken bei Private-Equity-Investoren gefragt. Dies lässt sich nicht nur auf die demographische Veränderung zurückführen, sondern auch auf die Tatsache, dass britische und skandinavische Märkte bereits sehr konsolidiert sind.

Da im deutschen Krankenhausmarkt bereits ein starkes organisches Wachstum vorzufinden ist, ist der Boden für Konsolidierungs- und M&A-Aktivitäten gesät. Eine Klinik mit Add-Ons erzielt bessere Multiples, da durch Skalierung ein Preisaufschlag generiert wird. Diese Skalierbarkeit wirkt sich positiv auf die endgültige Bewertung und Multiples aus. Dies ermöglicht eine Multiple-Arbitrage bei Buy-and-Build-Strategien.

Private Equity Investoren machen sich dabei die höheren Bewertungen für große Klinikketten im Vergleich zu einzelnen kleinen Arztpraxen zunutze. Die Investoren müssten sich jedoch des erheblichen Aufwands bewusst sein, die einzelnen Praxen korrekt zu integrieren.

Geeignete Nachfolgelösungen durch Beteiligungsgesellschaften

Da Kliniken oft von Ärzten betrieben werden, haben es Finanzinvestoren nicht leicht, in das Segment einzudringen. Die Gründer möchten manchmal länger an Bord bleiben und müssen überzeugt werden, Teil einer größeren Gruppe zu werden – dies kann für einen neuen Investor eine Herausforderung darstellen.

Neben einem fortschreitenden Generationswechsel, bei dem Ärzte in den Ruhestand gehen, wird es immer schwieriger, Kliniken an jüngere Ärzte zu veräußern, da sie oft weniger an Eigentum interessiert sind und ausschließlich ihrer ärztlichen Tätigkeit nachgehen wollen. Auch in dieser Hinsicht können ihnen die Investoren behilflich sein, indem sie die Verwaltungslast übernehmen und die Klinik für sie betreiben.

Bei Ihren individuellen Fragestellungen stehen wir Ihnen gerne mit unserem nachhaltigen Industrie-Know-How sowie langjähriger M&A-Erfahrung beratend zur Seite.

H.C.F.
Hanse Corporate
Finance GmbH

St.-Jakobs-Platz 12
80331 München
Tel.: 089-23887690
Fax: 089-238876919

Hollerallee 77
28209 Bremen
Tel.: 0421-40896116

info@hansecf.de
www.hansecf.de