

GoingPublic

Magazin

Das Kapitalmarktmagazin

SONDERDRUCK

Mit freundlicher Empfehlung von

Acxít | Capital
Management

SONDERBEILAGE

Healthcare 2009

3. Jahrgang

Wachstumsmarkt Gesundheit & Pflege

04



powered by



Acxít | Capital
Management

XETRA | DEUTSCHE BÖRSE
GROUP

McDermott
Will & Emery
Rechtsanwälte Steuerberater LLP

SANEMUS
INVESTING IN HEALTH



Trautes Heim, Glück allein

Stationäre Pflege im Strukturwandel?

Von Thomas Klack, Managing Partner, und Michael Caspers, Executive Director, Acxit Capital Management*

Der Markt für stationäre Altenpflege in Deutschland ist bereits heute mit einem Marktvolumen von nahezu 19 Mrd. Euro und ca. 2,2 Mio. Pflegebedürftigen der größte Europas. Innerhalb der nächsten 15 Jahre wird dieser aufgrund der demographischen Entwicklung, ansteigender Lebenserwartung und sich verändernder Krankheitsbilder um durchschnittlich ca. 500 Mio. Euro p. a. wachsen. Trotz dieser positiven Marktaussichten ist die heutige Marktstruktur im Bereich der privaten Pflegebetreiber stark fragmentiert und geprägt von kleinen, teils unterkapitalisierten und operativ an ihren Leistungsgrenzen agierenden Marktteilnehmern. Innovative Konzepte aufgrund sich wandelnder Patientenbedürfnisse, stabile Finanzierungsstrukturen und eine aktive Konsolidierungs- und Wachstumsstrategie zur Ausnutzung von Skaleneffekten werden wichtigere Erfolgsfaktoren im Wettbewerb. Viele Heimbetreiber werden daher umdenken müssen, da sie die aktuellen Herausforderungen nicht alleine, sondern nur im engen Schulterschluss mit einem starken Partner bewältigen können – sei es operativ oder finanzseitig. Mittel- bis langfristig orientierten Investoren bietet sich derzeit die Möglichkeit, über Platt-



Thomas Klack



Michael Caspers

forminvestitionen sowie eine aktive Buy & Build-Strategie das derzeitige Marktumfeld zu nutzen und so von der zukünftigen positiven Marktdynamik zu profitieren.

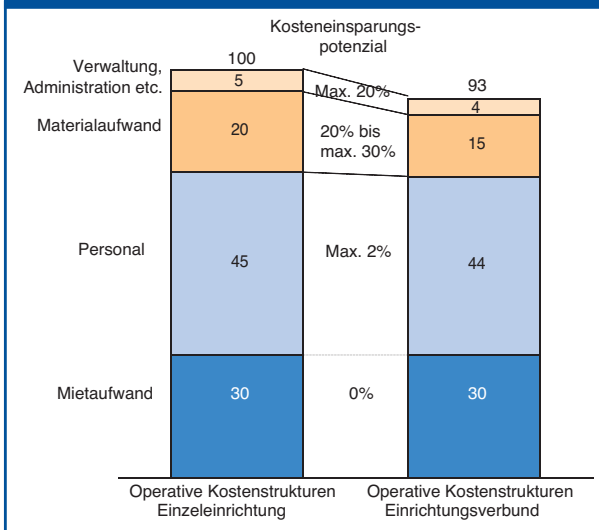
Intakter Langfristtrend, kurzfristig angespannte Erlössituation

Trotz des langfristig intakten demographischen Trends kommt derzeit die Belegung und damit die Erlössituation vieler Betreiber durch eine mittelfristige demographische „Delle“ sowie teilweise regionale Überkapazitäten unter Druck. Zudem wird die Situation durch die steigende Arbeitslosigkeit sowie die aktuell stark ansteigende Zahl der Kurzarbeiter verschärft. Durch die angespannte Einkommenssituation vieler Haushalte wird verstärkt Pflege in Eigenleistung erbracht und bis zur Erreichung einer fortgeschrittenen Pflegebedürftigkeit zu Hause gepflegt. Ein weiterer signifikanter Anstieg könnte zu einem Belegungsrückgang von bis zu 2% führen.

Kompensation des Erlös- und Kostendrucks

Wachstumsorientierten Betreibern bietet sich dennoch eine Reihe unternehmerischer Möglichkeiten,

ABB. 1: KOSTENEINSPARUNGSPOTENZIALE DURCH STRATEGISCHE ZUSAMMENSCHLÜSSE



Quelle: Beispielrechnung Acxit, Auswertung historischer Transaktionen, Expertengespräche

*) Thomas Klack und Michael Caspers leiten das Healthcare-Team der Acxit Capital Management GmbH. Seit Jahren berät Acxit erfolgreich Unternehmen und Investoren in wichtigen Bereichen des Gesundheitswesens mit Schwerpunkt im Bereich der stationären Altenpflege.



Trotz der positiven Marktaussichten ist die heutige Marktstruktur im Bereich der privaten Pflegebetreiber stark fragmentiert und geprägt von kleinen, teils unterkapitalisierten und operativ an ihren Leistungsgrenzen agierenden Marktteilnehmern.

Belegungsrückgänge und Kostendruck zu kompensieren. Die gezielte Ausweitung des Pflegeleistungsspektrums um spezielle geriatrische Pflegekonzepte wie z. B. integrierte Wohngruppenkonzepte, „Junge Pflege“, Suchtstationen oder spezielle Abteilungen für Demenz oder auch psychische Krankheitsbilder stellt ein zunehmend wichtiges Differenzierungsmerkmal dar. Auch Kooperationen mit Apotheken, Ärzten und Kliniken öffnen zusätzliche Ertragspotenziale ebenso wie das Angebot von persönlichen Zusatzleistungen wie z. B. Physiotherapieangebote und Haushaltsdienstleistungen. Zusätzlich dehnen private Betreiber zunehmend ihre Aktivitäten auf die der stationären Pflege vorgelagerten Bereiche wie z. B. ambulante Dienste und betreutes Wohnen aus, um frühzeitig eine Bindung zu Pflegebedürftigen und deren Angehörigen zu erzielen. Allerdings sind solche Konzepte für die Mehrzahl der kleineren Betreiber aufgrund der damit verbundenen operativen und finanziellen Anforderungen nur durch Erschließung neuer Eigen- oder Fremdkapitalquellen realisierbar.

Auf der Kostenseite stehen steigenden Personal-, Sach- und Finanzierungskosten die seit Jahren nahezu stagnierenden Pflegesätze entgegen und erfordern ein striktes Kostenregime. Die gegenwärtig in der Diskussion befindliche Einführung eines Mindestlohns wird zwar von den meisten Betreibern noch relativ gelassen verfolgt, da man im Bereich der Pflegekräfte häufig über den momentan diskutierten Bandbreiten liegt. Allerdings würde eine noch schärfere Regulierung wie die ebenfalls diskutierte Entlohnungsrichtlinie die Pflegebranche mit steigenden Personalkosten belasten. Branchenexperten erwarten, dass vor allem kleinere Betreiber dem zunehmenden Kostendruck immer weniger gewachsen sein werden. Der Branchentrend begünstigt größere Einheiten, die durch intelligente „regionale Cluster“ Skaleneffekte sowie Synergien und Kosteneffizienzen aus der Zentralisierung von Dienstleistungen wie Zentraleinkauf, Buchhaltung/Controlling, Steuern, Wäscherei, Catering realisieren, um langfristig attraktive Ertrags- und

Eigenkapitalrenditen sowie qualitativ hochwertige Pflege sicherzustellen.

Auswirkungen der Finanzkrise

Zu diesen Kostentreibern kommen aktuell Finanzierungsengpässe bei einigen Bauträgern hinzu, die sich in einer geringeren Neubautätigkeit niederschlagen. Somit erreichen die Finanzierungsprobleme von Immobilienentwicklern und Bauträgern auch die Pflegebetreiber und schränken die Optionen des organischen Wachstums und der Standortauswahl ein. Zudem betreiben Banken im Finanzierungsportfolio zunehmend aktive Selektion mit Konzentration auf leistungsstarke größere Anbieter, deren Ausfallrisiko geringer einzustufen ist. Vor allem kleinere Betreiber haben derzeit Probleme, den notwendigen Kapitalzufluss darzustellen. Infolge dessen waren in diesem Segment in letzter Zeit zunehmend Insolvenzen zu beobachten, und man geht davon aus, dass bei knapp 20% aller privaten Pflegeheimbetreiber derzeit erhöhte Insolvenzgefahr besteht, der man durch rechtzeitiges Agieren durch verschiedene Möglichkeiten einer Rekapitalisierung des Unternehmens erfolgreich gegensteuern kann.

Kritische Größe und Zugang zu Kapital entscheidend

Viele Betreiber haben die Zeichen der Zeit erkannt und treten den operativen und finanzierungstechnischen Herausforderungen dieses komplexen Markt- und Leistungsumfelds entgegen. Der Zugang zu Kapital und das Erreichen einer kritischen Größe werden aber zunehmend wichtige Erfolgsfaktoren im Wettbewerb. Als Konsequenz ist ein Umdenken bei vielen Betreibern hin zu einer aktiven Wachstumsstrategie oder der Ausnutzung von Konsolidierungsmöglichkeiten erforderlich. Investoren bietet sich über eine Plattforminvestition im Schulterschluss mit einem Betreiber die Möglichkeit, über eine aktive Buy & Build-Strategie die Konsolidierung des Marktes voranzutreiben und von den langfristig positiven Wachstumsperspektiven und attraktiven Renditen erfolgreicher Betreiber zu profitieren.

Automotive & Industrial
Building Materials
Financial Services
Food & Beverage
Healthcare
Media Services
Real Estate
Technology
Telecommunication
Transportation & Logistics

Acxít | Capital Management

Erfahrung, Kreativität, Erfolg.

Acxít
Capital Management GmbH
Siesmayer Carrée
Siesmayerstraße 21
D-60323 Frankfurt am Main
☎ +49 (69) 77 06 06 0
info@acxit.de
www.acxit.de



Ausgewählte Transaktionen aus dem Bereich 'Healthcare'

September 2006



acquired German Nursing Home Group



in a secondary buyout from
J.P. Morgan Partners LLC
and
ECM Equity Capital Management GmbH
Transaction volume: undisclosed
The undersigned acted as Financial Advisor
to Advent International



May 2007




acquired German Nursing Home Group



Transaction volume: undisclosed
The undersigned acted as Financial Advisor
to Casa Reha




April 2006



ahr-healthcare-Group
was sold to
BILFINGER BERGER

Transaction volume: undisclosed
The undersigned acted as Financial Advisor
to the selling shareholder



Financial
Advisory
Services

Principal
Investments

Restructuring
Advisory

Acxít Capital Management ist seit 1999 als Beteiligungs- und Corporate Finance Beratungsgesellschaft international aktiv. Mit einem Team aus Finanz- und Industrieexperten verbinden wir operative unternehmerische Erfahrung mit Kapitalmarkt- und Finanzierungsexpertise. Unsere Kunden aus Industrie, Handel und Dienstleistung sowie Private Equity beraten wir bei der Entwicklung und Umsetzung ihrer Investitionsstrategien wie auch bei komplexen Finanzierungslösungen, tiefgreifenden Restrukturierungen und strategischen Maßnahmen.

Unser spezialisiertes Healthcare-Team berät seit Jahren erfolgreich Unternehmen und Investoren in wichtigen Bereichen des Gesundheitswesens. Schwerpunkte hierbei sind 'Stationäre Altenpflege', 'Healthcare Services/Logistics', Medizintechnik und 'Healthcare Real Estate'. In einem härter werdenden Wettbewerbs- und Finanzierungsumfeld unterstützen wir ausgewählte Kunden insbesondere bei der Ausarbeitung und Umsetzung von individuellen Wachstums- bzw. Konsolidierungsstrategien.

www.acxit.com

FRANKFURT

VIENNA

MUMBAI