

ETABLIERTES GROSSES PFLEGEUNTERNEHMEN IN NORDRHEIN-WESTFALEN

Attraktive Nachfolgechance für einen strategischen Erwerber

Ca. 300 Patienten | > € 1,2 Mio. Umsatz | ca. € 200 Tsd. Netto-EBIT | ca. 30 Mitarbeitende | ca. 20 Jahre Marktpräsenz

INVESTMENT HIGHLIGHTS

Etablierte Marktposition

Seit rund 20 Jahren erfolgreich am Markt mit sehr gutem regionalem Ruf und gewachsenen Kunden- und Mitarbeiterbeziehungen.

Attraktive wirtschaftliche Basis

Umsatz von **über € 1,2 Mio.** bei einem **Netto-EBIT von rund € 200 Tsd.**

Stabile operative Plattform

Rund **300 Patienten** und ca. **30 Mitarbeitende** bilden eine etablierte Geschäftsgrundlage.

Eingespieltes Team & vorhandene PDL

Loyales Mitarbeiterteam sowie eine **bei Übernahme vorhandene Pflegedienstleitung** gewährleisten operative Kontinuität.

Hoher Digitalisierungsgrad

Digitale Prozesse und Einsatz der etablierten Branchensoftware CuraSoft.

Attraktiver Standort

Sehr gute regionale Positionierung im Raum Dortmund mit langjährig aufgebauter Marktpräsenz.

Geordnete Altersnachfolge

Der Unternehmer möchte sich künftig verstärkt seinem zweiten Unternehmen widmen und sucht daher einen geeigneten Nachfolger.

AUF EINEN BLICK

Rechtsform	GmbH & Co. KG
Region	Raum Dortmund
Patienten	ca. 300
Mitarbeitende	ca. 30
Umsatz	> € 1,2 Mio.
Netto-EBIT	ca. € 200 Tsd.
Marktpräsenz	ca. 20 Jahre
PDL	vorhanden
Digitalisierung	hoch / CuraSoft

KÄUFERPROFIL

Gesucht werden direkte, qualifizierte Erwerber mit nachweisbarer Pflegeexpertise und langfristiger unternehmerischer Perspektive.

Besonders angesprochen werden bestehende Pflegeunternehmen, Pflegegruppen, strategische Erwerber sowie qualifizierte Unternehmer bzw. Nachfolger.

Voraussetzung für eine vertiefte Prüfung sind ein Kapitalnachweis bzw. ein belastbares Finanzierungsmodell sowie nachweisbare Erfahrung im Pflegebereich.

TRANSAKTIONSPROZESS

Der Verkaufsprozess wird diskret, selektiv und strukturiert geführt.

Mit **drei ausgewählten Kaufinteressenten** werden die Gespräche bereits intensiviert. Der virtuelle Datenraum ist vorbereitet.

Qualifizierung → NDA → Managementgespräch → Datenraum / Due Diligence → indikatives Angebot → finale Verhandlung → Signing & Closing

Weitere Interessenten werden nur berücksichtigt, sofern sie das definierte Käuferprofil erfüllen.

VERTRAULICHKEIT

Die Identität des Unternehmens wird in dieser Phase bewusst anonymisiert. Weiterführende Informationen werden ausschließlich nach erfolgreicher Qualifizierung und entsprechender Vertraulichkeitsvereinbarung zur Verfügung gestellt.

Keine Makleranfragen.

Angesprochen werden ausschließlich direkte Kaufinteressenten mit nachweisbarer Pflegeexpertise und belastbarer Finanzierung.

Alle Angaben sind indikativ und vorbehaltlich einer umfassenden Due Diligence.