



OBERENDER

Ihr M&A-Partner im Gesundheitswesen

Unser Geschäftsfeld M&A

Über uns

In zahlreichen Projekten hat OBERENDER in den letzten Jahren Käufer wie Verkäufer bei Transaktionen begleitet

OBERENDER ist seit vielen Jahren ein präferierter M&A-Berater im Bereich Health Care

Kompetenz



- **Unabhängige** und **universitätsnahe Unternehmensberatung** im Gesundheitswesen
- Fokus: **Beratung stationärer Leistungserbringer**
- Ansprechpartner **für strategische Investoren** bei Fragen rund um das Gesundheitswesen
- Interessen unserer Kunden im Blick und Mittelpunkt

Netzwerk



- Seit 17 Jahren beraten wir Kunden im Gesundheitswesen
- **Breites Kompetenzspektrum** (Ökonomie, Medizin, Projektmanagement)
- **Zahlreiche Referenzen** im Gesundheitsmarkt

M&A-Erfahrung



- **Gute Kontakte** zu operativen (Interims-) Managern und Experten, Meinungsbildnern in Politik, Selbstverwaltung und Medizin
- Qualifizierter **strategischer Sparringspartner** mit Zugriff auf **hochqualifizierte Netzwerkpartner**
- Gesicherter Zugang zu **validem Datenmaterial**

Beratung & Umsetzung



- Fragestellungen rund um das **Thema M&A** seit je her **im Portfolio** der OBERENDER AG
- Unsere Kunden – von Klinikträgern, strategischen Investoren bis Private Equity Investoren – **schätzen** dabei **das Know-How** und die **unabhängigen und fundierten Lösungsansätze**

Schwerpunkte unserer Tätigkeiten liegen auf drei Bausteinen

1	Marktanalyse und -erkundung	<ul style="list-style-type: none">• Durchführung von Marktstudien• Analyse von Sektoren (Target-identifikation und -ansprache)
2	Target-bewertung	<ul style="list-style-type: none">• Durchführung von Due Diligence-Prüfungen, insbesondere Commercial DD und Financial DD• Erstellung von Verkaufsunterlagen• Ableitung von Unternehmenswert und Kaufpreis
3	Transaktionsbegleitung*	<p>Käuferseite</p> <ul style="list-style-type: none">• Von gezielter Markterkundung bis zur PMI bzw. zum Interim-Management** <p>Verkäuferseite</p> <ul style="list-style-type: none">• Von gezielter Marktansprache bis zum strukturierten Bieterprozess

Zielgruppen der Beratungstätigkeit***

Akut Fachklinik Privatkliniken	Rehabilitation
Psychiatrie Psychosomatische Kliniken, Privatkliniken	Pflege Heime, Spezial/ Fachpflegeheime
Industrie Medizintechnik- unternehmen	Dienstleister Dialyse, Labor, Radiologie...
Sonstige gesundheitsnahe Dienstleistungen	

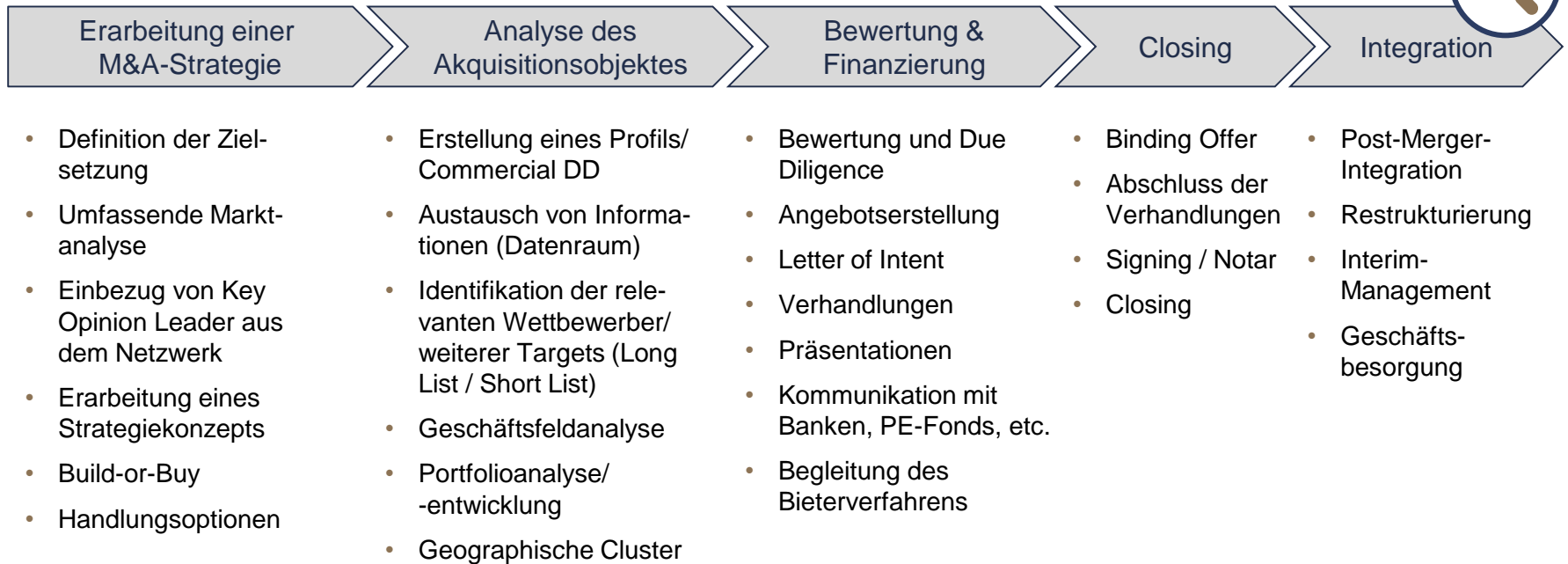
* inkl. Kooperationspartnern aus Legal und Financial

**Je nach Konstellation In Verbindung mit unserem Geschäftsfeld Klinik-Management

***stationär und ambulante Einrichtungen

**Kunden kommen aus den
Bereichen der privaten, kommunalen wie
freigemeinnützigen Krankenhausträger,
der MVZ-Eigentümer & Finanzinvestoren.**

Unsere Leistungen als Berater auf Käuferseite

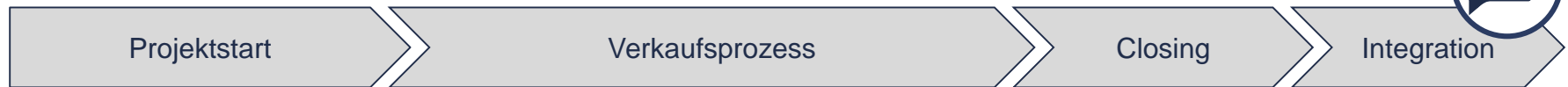


Phase I

Phase II

Phase III

Unsere Leistungen als Berater auf der Verkäuferseite



- Definition von Zielsetzung
- Umfassende Marktanalyse
- Research
- Bewertung / Vendor DD
- Wahl des Verkaufsverfahrens
- Erstellung eines Teasers/ Memorandum

- Platzierung
- Präsentation des Unternehmens
- Letter of Intent
- Verhandlungen
- Preisfindungsverfahren
- Milestones

- Zeitplanung
- Due Diligence
- Management-Präsentationen
- Begleitung Vertragsentwurf

- Binding Offer
- Abschluss der Verhandlungen
- Signing / Notar
- Closing

- Post-Merger-Integration
- Restrukturierung
- Interim-Management
- Geschäftsbesorgung

Phase I

Phase II

Phase III

Unsere Leistungen als Berater für Investoren



Strategieentwicklung

- Definition von Zielsetzungen
- Umfassende Marktanalyse
- Research und Einbezug von Key Opinion Leader aus dem Netzwerk
- Option für Entwicklungsfelder
- Analyse von Markttrends
- Geschäftsfeldanalyse
- Identifikation von Targets und Wettbewerbern (Long List / Short List)

Strategieumsetzung

- Plausibilisierung von Businessplänen
- Portfolioanalyse / -entwicklung
- Präsentation des Unternehmens
- Geographische Cluster
- Handlungsszenarien
- Ganzheitliche Transaktionsbegleitung
- Commercial DD
- Human Resources DD
- Ansätze von Financial DD

Integration

- Post-Merger-Integration
- Restrukturierung
- Interim-Management
- Geschäftsbesorgung

Unser Geschäftsfelder M&A

Über uns

**Die OBERENDER AG gehört zu den
führenden Beratungshäusern
bei Unternehmenstransaktionen im
Gesundheitswesen.**

DIE OBERENDER AG – Ihr Partner in der Gesundheitswirtschaft

Partner



Dipl.-Kfm.
Jan Hacker
(CEO)



Dr. med.
Jochen
Baierlein



Dr. rer. pol.
Thomas
Rudolf

Aufsichtsrat

Prof. Dr. h. c. Herbert Rebscher (Vorsitzender)

Ehemals Vorstandsvorsitzender der DAK-Gesundheit, Hamburg

Prof. Dr. med. Hartwig Bauer

Ehemals Generalsekretär der Deutschen Gesellschaft für Chirurgie, Berlin

Wolfgang Kunz

Wirtschaftsprüfer / Steuerberater

Beirat

Irmtraut Gürkan, Kaufmännische Direktorin des Universitätsklinikums Heidelberg (Vorsitzende)

Prof. Dr. Michael Almeling, CEO Oberbergkliniken, Berlin

Prof. Dr. Anja Engelmann, Professorin für VWL an der Hochschule Heilbronn

Dipl.-Kfm. Hartmut Hain, Non Executive Chairman Marcol healthcare Germany, Berlin

Dipl.-Verw. Thomas Kräh, Geschäftsführer der medius KLINIKEN gGmbH

Dr.-Ing. Hans Jürgen Wildau, Vice President BIOTRONIK SE & Co. KG

DAS OBERENDER AG M&A-Kompetenzteam

— Dr. Thomas Rudolf



Managing Partner, zuvor Principal bei Oberender & Partner und Leiter des Konzernbereichs Unternehmensentwicklung der Sana Kliniken AG; Promotion an der Universität Bayreuth

— Maximilian Mai



Projektleiter, zuvor Beratertätigkeit in über 30 Projekten und Studium der Gesundheitsökonomie an der Universität Bayreuth und University of Michigan in Ann Arbor

— Markus Bunzel



Projektleiter, zuvor Konzernbereich Finanz- und Rechnungswesen eines privaten Klinikbetreibers und Abteilungsleiter Finanz- und Rechnungswesen eines Universitätsklinikums

— Florian Rinsche



Berater zugleich Doktorand an der Universität Bayreuth im Bereich der Industrieökonomik im Krankenhausmarkt, zuvor Studium der Gesundheitsökonomie an der Universität Bayreuth

— Catharina Harms



Beraterin, zuvor Studium der Gesundheitsökonomie an der Universität Bayreuth und Praktikum bei Oberender & Partner

— Irina Quandt



Beraterin, zuvor Studium Accounting and Controlling an der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin und Werkstudentin Market Access Oncology bei einem Pharmaunternehmen

... denn M&A ist Teamarbeit

Das OBERENDER Research-Institut unterstützt das M&A-Team bei sämtlichen Analysen

— Tobias Hauff



Seniorberater, zuvor Senior Analyst im Bereich Analytik und Research bei WMC Healthcare

— Philipp Leibinger



Senior Research Analyst, zuvor Masterstudium Health Sciences in Zwickau und Werkstudententätigkeit bei Oberender & Partner

... denn M&A ist Teamarbeit

Seit 2013 wächst OBERENDER im
Beratungsfeld M&A **schneller**
als der Markt.



OBERENDER

Wir freuen uns von Ihnen zu hören!



OBERENDER AG

e transaktionsberatung@oberender.com

h www.oberender.com

Elsenheimerstr. 59
80687 München

t +49 89 8207516-0

f +49 89 8207516-29

Friedrichstr. 20
95444 Bayreuth

t +49 921 745443-0

f +49 921 745443-29