

## „Ein solches Ergebnis hätte ich mir nicht erträumen lassen!“

Intensio24 Intensivpflege wurde 2015 von Cathrin Hofmann im oberfränkischen Kulmbach gegründet und bietet seinen Patienten eine 24-Stundenpflege im Rahmen der außerklinischen Intensivpflege. In den vergangenen Jahren ist die Intensio24 stark gewachsen und betreut heute an fünf Standorten mit über 100 Mitarbeitern die Patienten in sieben Intensiv-Wohngruppen. Geschäftsführerin Cathrin Hofmann entschloss sich ihren Unternehmensanteil zu verkaufen.

INTERVIEW Elisabeth Wenkemann, Concentro Management AG

**CONCENTRO** Frau Hofmann, wenn man sich wie Sie entschlossen hat, seine Unternehmensanteile zu verkaufen, wünscht und sucht man sich zuverlässige und erfahrene Partner – speziell im Bereich „Transaktion“. Wie gingen Sie vor, um hier „fündig“ zu werden?

**CATHRIN HOFMANN** Zunächst versuchte ich den Verkauf selbst zu managen, doch schon bald merkte ich, dass ich neben meinem Geschäftsalltag den Anfragen der potenziellen Käufer nicht gewachsen war. Ein privater Kontakt empfahl mir die Concentro, für die ich mich dann nach einem unverbindlichen Informationsgespräch entschieden habe.

Was hat Sie schließlich bei der Concentro als Projektpartner überzeugt?

Für mich, auch im Hinblick auf die Gesundheits- und Pflegebranche, war „Transparenz“ und Ehrlichkeit während des gesamten Verkaufsprozesses ein wichtiger Aspekt – und dies war bei Concentro von Anfang an gegeben. Schon beim ersten Termin wurden mir von Herrn Giese alle Projektschritte klar und transparent

aufgezeigt. Dies hat mir die Entscheidung für die Concentro leicht gemacht.

Gab es dann bei dem Verkaufsprozess Besonderheiten, die es zu beachten gab? Wie gingen die Projektpartner darauf ein?

Ja, natürlich. Gerade in der Pflegebranche ist es sehr

CATHRIN HOFMANN

2015 gründete die Fachkrankenschwester für Anästhesie- und Intensivpflege den Intensivpflegedienst Intensio24 mit Sitz in Kulmbach.



wichtig, dass alle Beteiligten so eine Entscheidung auch mittragen – schließlich geht es ja um die Pflege von schwerstkranken Menschen. Ich denke, das haben die Projektbeteiligten und ich nur durch die absolut transparente und offene Herangehensweise erreicht.

Ein weiterer Aspekt – mit dem wir anfangs überhaupt nicht gerechnet hatten – war, dass für den Verkauf die Gründung einer GmbH nötig war. Aber selbst hier hatte ich die Concentro immer im Rücken und konnte mich auch bei komplexen Fragen jederzeit direkt an meine Ansprechpartner wenden.

## „Die ZUSAMMENARBEIT zeichnete ein hohes Maß an PROFESSIONALITÄT und TRANSPARENZ aus.“

CATHRIN HOFMANN

Wenn Sie nun die vergangenen Wochen und Monate der Zusammenarbeit Revue passieren lassen, worin zeichnete sich die Zusammenarbeit – speziell mit der Concentro – aus?

Es war alles sehr gut strukturiert. Ich habe gleich zu Anfang einen detaillierten Projektplan erhalten, welcher von allen Seiten strikt eingehalten wurde. Das war neben dem Alltagsgeschäft manchmal etwas stressig, doch gleichzeitig war die Zusammenarbeit immer auch sehr vertrauens- und verständnisvoll, was die Projektabwicklung insgesamt sehr erleichterte. Hinzu kam, dass ich jederzeit meine festen Ansprechpartner, Andreas Jaburg und Julian Napolitano, kontaktieren konnte und immer zeitnah eine adäquate Antwort auf meine Fragen erhalten habe. Auch nach Vertragsabschluss gibt es teilweise noch Fragen, mit denen ich mich jederzeit an die Concentro wenden kann.

Die strukturierte Herangehensweise fiel aber nicht nur mir auf: Es gab mit mehreren Interessenten Kaufgespräche, welche alle die gleiche Rückmeldung gaben. Kein Interessent hatte bislang eine so übersichtlich aufbereitete Angebots- bzw. Kaufabwicklung erhalten. Alle waren mit der Kommunikation, dem Prozedere und den Unterlagen höchst zufrieden.

Gab es einen weiteren Punkt, der für sie wichtig war? Während des gesamten Verkaufsprozess überzeugte

mich, dass ich mich dabei um fast nichts kümmern musste. Es wurde alles eng mit mir abgesprochen, sämtliche Vor- und Nachbereitung des Verkaufs übernahm die Concentro. Ich selbst hätte das alles nicht schaffen können, wenn ich nebenbei mein Unternehmen noch hätte gut führen wollen.

Wie bewerten Sie nun letztendlich den finalen Projektabschluss?

Absolut gelungen – ich persönlich hätte einen solchen Kaufpreis nie erzielen können. Es wurde geschickt verhandelt und argumentiert: Was können wir erreichen, wie erreichen wir unsere Ziele. In alle Absprachen wurde ich mit einbezogen, so dass letztlich ein Ergebnis erzielt wurde, das ich mir vorab selbst nie hätte erträumen lassen.

Jetzt, am Ende der Verhandlungs- und Verkaufsphase, gab es einen Meilenstein, der Ihnen besonders in Erinnerung blieb?

Ich hatte eigentlich gleich mehrere Meilensteine: Der erste war der, als ich mich entschieden hatte, an wen ich verkaufe. Der zweite war dann natürlich die Unterschrift unter den Vertrag – als ich wusste, jetzt ist wirklich alles

### PROJEKTDATEN AUF EINEN BLICK

- Gründungsjahr 2015
- Mitarbeiterzahl 100
- Branche Dienstleistung
- Leistung Privater Intensiv-Pflegedienst
- Projektabschluss 2020

in trockenen Tüchern. Und der Meilenstein, der jetzt noch kommt, ist das Erreichen des Earn out, wobei mich die Concentro auch in dieser Phase noch begleiten wird.

Gibt es Ziele für die Zukunft?

Ich möchte das Unternehmen natürlich gut und wirtschaftlich profitabel weiterführen. Eine weitere Entscheidung für den Verkauf war, dass ich beruflich etwas kürzertreten möchte und mir wieder mehr Zeit für private Interessen zur Verfügung steht. ■