

TEASER UNTERNEHMENSVERKAUF

Projekt: REHA GmbH

**Einzigartiger Reha-Dienstleister mit herausragender
Marktstellung im „Fallmanagement“ und großem
Wachstumspotential**

Anonymisiertes Kurzexposé für den möglichen Kaufinteressenten

erstellt von:

BGP Bohnert Group of Partners

Cheruskerstraße 64, 40545 Düsseldorf

Düsseldorf, den 25. April 2023

BGP

VERÄNDERN IN VERANTWORTUNG

HINWEISE

Das vorliegende anonymisierte Kurzexposé soll dem möglichen Erwerber einen Überblick über den zum Verkauf stehenden Reha-Dienstleister – auf den folgenden Seiten „REHA oder REHA GmbH“ genannt - geben und insbesondere die wesentlichen betriebswirtschaftlichen Informationen und die strategische Positionierung zusammenfassen.

Ergänzend zu den unternehmensbezogenen Daten enthält diese Unterlage auch einige von BGP recherchierte Marktinformationen über das Geschäft der „REHA GmbH“.

Alle Angaben in diesem Exposé sind ohne Gewähr und basieren auf Informationen, die uns vom Gesellschafter zur Verfügung gestellt sowie von uns selbst ermittelt und bewertet wurden.

VERTRAULICHKEIT

BGP setzt voraus, dass der Empfänger dieser Unterlage die Urheberschaft von BGP respektiert und das Kurzexposé und die darin enthaltenen Informationen vertraulich behandelt. Es darf nur mit ausdrücklicher Zustimmung von BGP an Dritte weitergeleitet werden, und auch nur dann, wenn der Empfänger gewährleistet, dass die „dritte Person“ sich zur Vertraulichkeit verpflichtet.

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Ebenso wie der Inhaber der REHA GmbH übernehmen wir keine Gewähr für die Vollständigkeit, Richtigkeit und Aktualität dieser Angaben. Der Gesellschafter hat die uns zur Verfügung gestellten Daten nach besten Wissen und Gewissen zusammengestellt, er übernimmt ebenso wie BGP keine Garantie und keine Haftung.

BGP

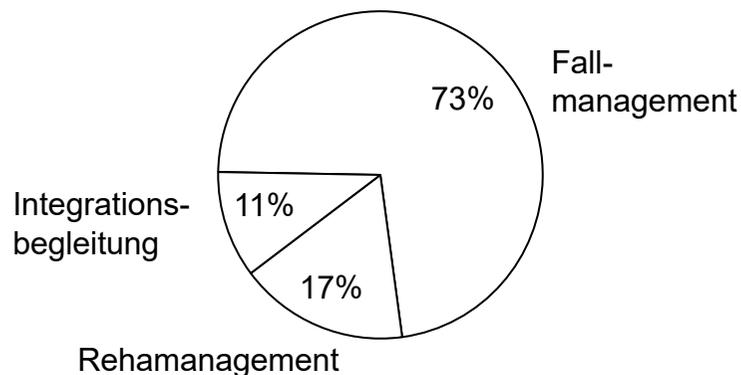
VERÄNDERN IN VERANTWORTUNG

Der Reha-Dienstleister ist fokussiert auf Case Management, er verfügt über ein bundesweites Netzwerk von 200 Spezialisten

KENNZAHLEN „REHA GMBH“ 2017-2022
in Tausend EUR

in TEUR	2019	2020	2021	vorl. 2022	FC 2023
Umsatz	374	439	550	784	1000
EBITDA, ber.	10	16	31	77	120
in %	2,8%	3,6%	5,7%	9,1%	12%

Umsatzstruktur 2022 nach Segmenten



Reha-Dienstleistungen:

- Management von medizinischer, beruflicher u. sozialer Reha
- Fallmanagement: Case Management nach der medizinischen Rehabilitation für Versicherte von Rentenversicherungen
- Integrationsbegleitung: Medizinisches und berufliches Case Management im Auftrag von BG und Unfallkassen
- Rehamanagement: Unterstützung von Unfallgeschädigten im Auftrag privater Versicherer (Haftpflcht-, Unfallversicherung)
- Zertifiziertes Case Management Ausbildungsinstitut (seit 2007)

Zertifizierung:

- Deutsche Gesellschaft für Care und Case Management DGCC: REHA ist als einziges Unternehmen zertifiziert, das in allen Geschäftsfeldern hochwertiges Case Management anbietet

Zielgruppen:

- Personen mit Handicap infolge Unfall oder Krankheit
- hoher Anteil psychosomatischer/ psychiatrischer Diagnosen

Finanzierer / Kostenträger :

- Versicherungen, Berufsgenossenschaften, Unfallkassen

Unternehmensstruktur, Rechtsform:

- Die Gesellschaft wurde 2001 vom heutigen Inhaber gegründet und ist seit 2008 eine GmbH. Sie ist mit Hilfe eines Netzwerks von ca. 200 Spezialisten (beratende Ärzte, Psychologen, Sozialarbeiter, Ergotherapeuten...) bundesweit mit regionalen ambulanten Angeboten tätig

REHA übernimmt als Case Manager eine strategisch wichtige Funktion beim Übergang des Patienten von der medizinischen in die berufliche Rehabilitation

PROZESS DER REHABILITATION



Marktpositionierung und Dienstleistungen von REHA:

- REHA ist ein bundesweit aufgestelltes Kompetenznetzwerk zur Optimierung der Rehabilitation und Reintegration von Menschen mit Handicap infolge von Unfall oder Krankheit – basierend auf dem Handlungskonzept Case Management.
- Der Reha-Dienstleister unterstützt Menschen nach Unfallverletzung oder Erkrankung bei der Schaffung neuer Lebensperspektiven. Menschen werden dabei zuhause und am Arbeitsplatz begleitet und beraten.
- REHA unterstützt beeinträchtigte Personen, den individuell sinnvollsten Weg zu finden, durch:
 - Sicherstellung der bestmöglichen medizinischen Versorgung; Unterstützung bei der Facharzt- und Therapeutensuche
 - Organisation des barrierefreien Umbaus von Wohnraum; Hilfen bei der Suche von geeigneten Wohnmöglichkeiten bzw. -einrichtungen; Unterstützung bei der Fahrzeugversorgung
 - Koordination der Pflegeversorgung; Entlastung bei der häuslichen Pflege; Organisation von Haushaltshilfen
 - Unterstützung bei der beruflichen (Wieder-) Eingliederung; Modulares System: Assessment, berufliche Orientierung, Suche nach einem leistungsgerechten Arbeitsplatz und Vermittlung
 - Hilfe und Orientierung bei Antragstellungen (Sozial- und Leistungsrecht)
- REHA versteht sich als „Lotse“ und Integrationsbegleiter
- Private und gesetzliche Versicherungen sowie Rehaeinrichtungen unterstützen REHA durch maßgeschneiderte Konzepte und Maßnahmen bei komplexen Anforderungen

Mit Hilfe der region. Vertriebs- / Betreuungsstruktur hat sich REHA ein breites Kompetenznetzwerk aufgebaut, über das Kunden bundesweit erreicht werden

MARKTGEBIETE VON „REHA“



□ Regionalkoordinationen

BGP

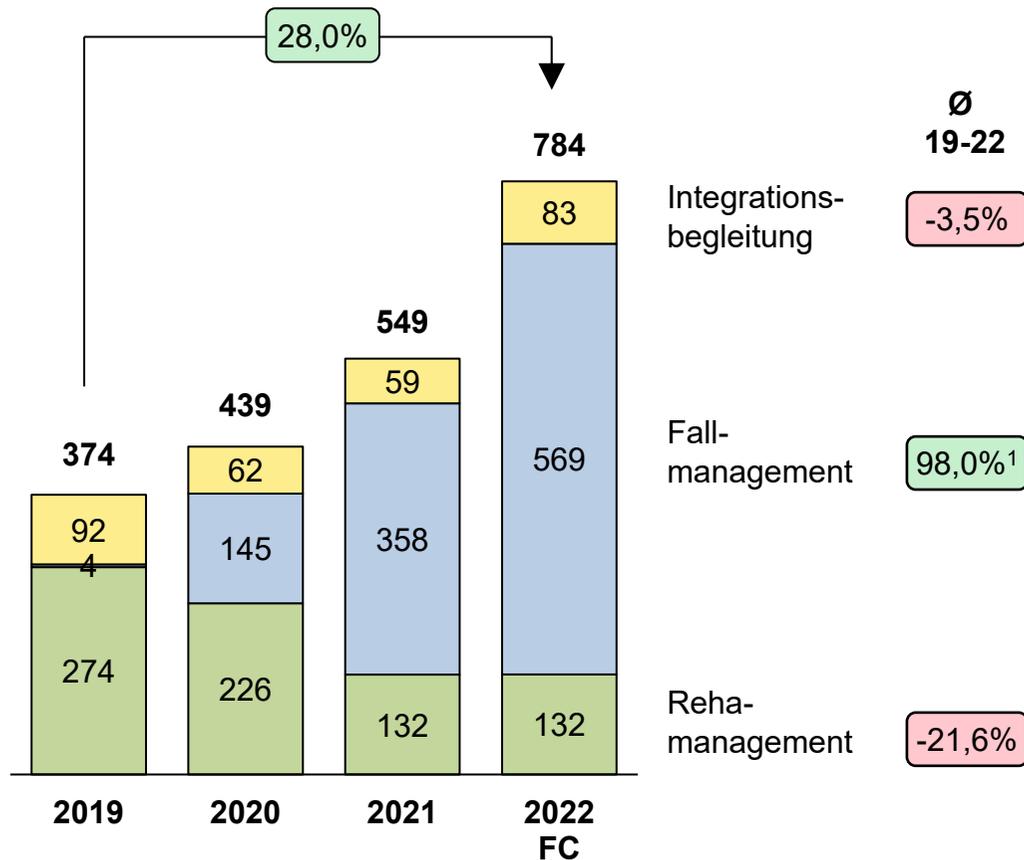
VERÄNDERN IN VERANTWORTUNG

Vertriebs- und Betreuungsstruktur:

- 6 Regionalkoordinatoren:
 - sind Tandempartner und Coaches für die freien Spezialisten
 - Hohe regionale Nähe zu den Kostenträgern; sie haben mithin auch vertriebliche Aufgaben
 - REHA verfügt über eine Fachinfothek / Wissensdatenbank, auf die die Regionalkoordinatoren zugreifen können
- flächendeckendes Netzwerk aus rund 200 Case Managern (Integrationsbegleitern) und Fachkräften aus Medizin, Arbeitsvermittlung, Pflege, Hilfsmittel- und Wohnberatung arbeitet bereichsübergreifend und transdisziplinär zusammen
- Unterstützt und ergänzt werden die regionalen Fallmanager durch ein Kompetenznetzwerk beratender Ärzte, Psychologen, Pflegefachkräfte und Berufskundlern
- Mit der Anstellung einer Vertriebsassistentin hat die GF 2022 in die Kontaktabbauung und –pflege mit allen infrage kommenden Rehakliniken investiert

Trotz Marktveränderungen und Pandemie konnte REHA dank der erfolgreichen Vermarktung des Fallmanagements ein starkes Wachstum hinlegen

UMSÄTZE 2019 – 2022
in TEUR und jährliche Veränderung in %



Kommentare:

- Bis 2019 hat REHA den Umsatz hauptsächlich mit Rehamanagement und Integrationsbegleitung erwirtschaftet. Mit dem Verlust des Key Account HUK-COBURG ist der Umsatz in 2019 eingebrochen
- Mit der Corona-Pandemie sind die Umsätze mit dem „alten“ Kernangebot weiter zurückgegangen. Deutliche Umsatzrückgänge mit Berufsgenossenschaften und Unfallkassen. Gründe: weniger Arbeitsunfälle, weniger Wegeunfälle, dadurch weniger Arbeitsbelastung der BG- und KH-Mitarbeiter, mehr eigene Ressourcen zur Fallbearbeitung, weniger Aufträge
- Mit der Konzeption und Einführung des Fallmanagements (nach der medizinischen Reha) durch die Rentenversicherung konnte REHA wieder auf einen klaren Wachstumskurs zurückkehren.
- Zusätzliche Wachstumsoption: „Gesundheitslotse“ (in der Planung noch nicht berücksichtigt!)

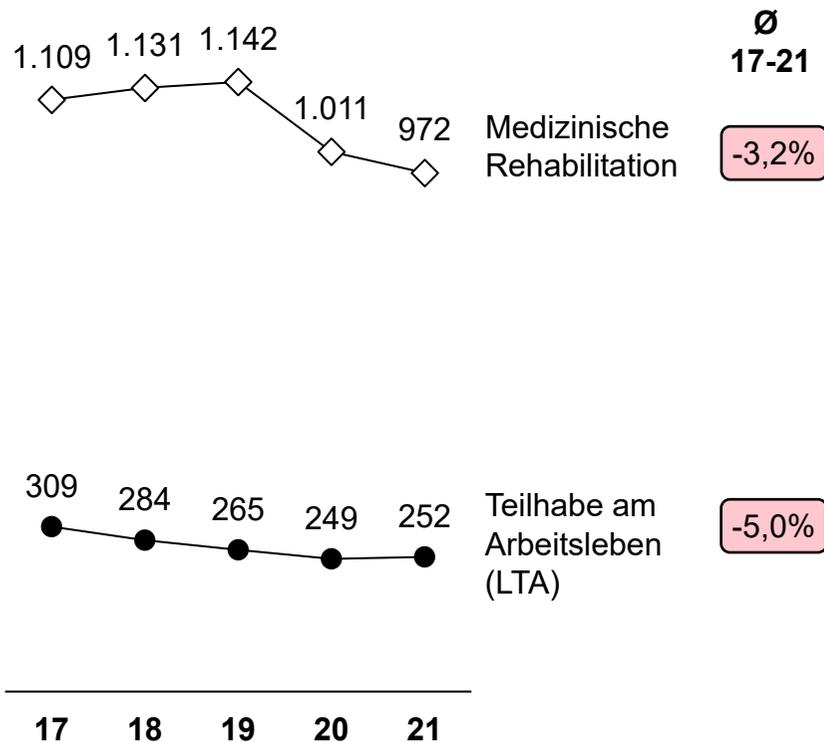
¹⁾ 2020-2022

Bis 2019 sind die Ausgaben der Rentenversicherungen für Reha-Leistungen stetig gestiegen – aber in der Pandemie zunächst eingebrochen

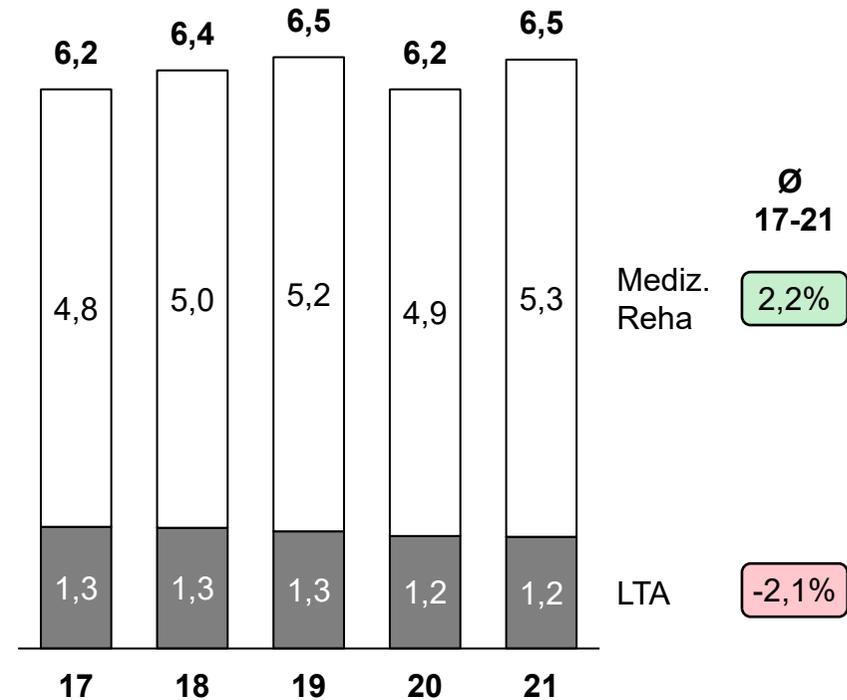
RENTENVERSICHERUNGEN (DRV): FINANZIERUNG VON REHA-LEISTUNGEN

Veränderungsrate als CAGR in % p.a.

Bewilligte Anträge in Tausend



Aufwendungen¹ in Mrd.. EUR

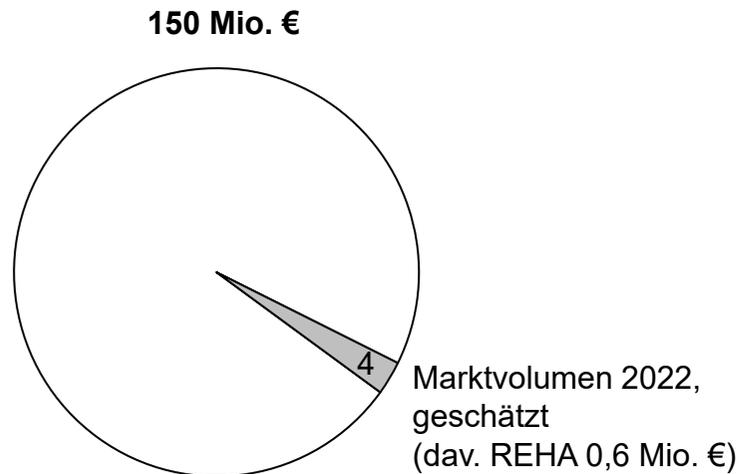


Quelle: DRV, Rentenversicherung in Zeitreihen ¹⁾ inklusive Übergangsgelder

Das sich seit 2020 rasant entwickelte Fallmanagement hat ein geschätztes Marktpotential von rd. 150 Mio.€

MARKTPOTENTIAL FÜR „FALLMANAGEMENT“

Schätzung (Quelle: REHA, Interviews mit Rentenversicherungen)



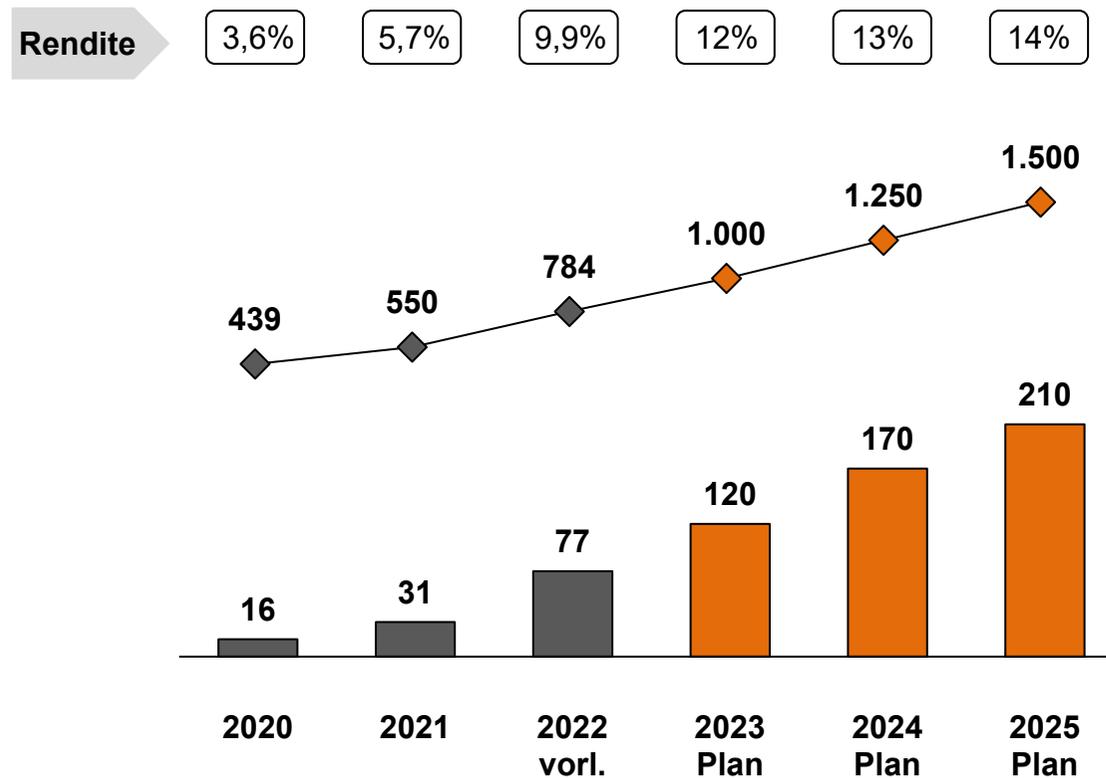
Grobe Ermittlung der Höhe des Marktpotentials für Fallmanagement:

- 10% aller Patienten, die aus der med. Reha kommen (ca. 1 Mio., siehe Seite 21) werden laut Schätzung von DRV Nord in Zukunft einem Fallmanagement zugeführt werden.
- Bei einem durchschnittlichen Erlös pro Fall / Patient von rd. 1.500 € entspräche dies einem Marktpotential von rd.150 Mio.€.

Beflügelt durch die Einführung des Fallmanagements bei der DRV erwartet REHA ein anhaltend starkes Wachstum auf rd. 1,5 Mio.€ Umsatz in 2025

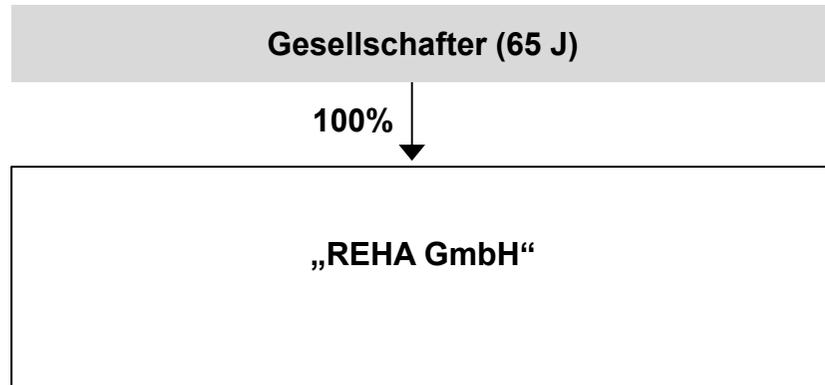
GESCHÄFTSPLANUNG 2023-2025

Umsatz und bereinigte EBITDAs in TEUR; Quelle: REHA / BGP



Der Inhaber hat bereits einen operativen Nachfolger aufgebaut, er steht dem Erwerber dennoch für eine Übergangsphase von ca. einem Jahr zur Verfügung

ZIELE DES INHABERS



Operative Nachfolge-Regelung in Umsetzung:

- Eine Schlüsselperson ist für die Position eines Gesamtkoordinators des Geschäftsbereichs Fallmanagement und ggf. weitere Aufgaben vorgesehen
- Er ist bereits wesentlich an der Koordination des Marktsegments mit den Rentenversicherungen beteiligt, ist aber als Fachkoordinator und Case Manager auch mit Rehamanagement und Integrationsbegleitung vertraut
- Der betreffende Mitarbeiter hat die IT-Projekte bzw. die Digitalisierung bei REHA vorangetrieben und vertrieblich das neue Geschäftsfeld „Fallmanagement“ mit aufgebaut

Verkaufsmotivation, Ziele :

- Der Gesellschafter möchte aus Altersgründen seine Gesellschaft zu 100% verkaufen
- Der von ihm präferierte Erwerber sollte selbst ein Reha-Dienstleister sein und/oder aus dem Bereich Gesundheits- und/oder Arbeitsmarkt-Dienstleistungen kommen
- Dem Inhaber ist es wichtig, dass die Positionierung von REHA als unabhängiger Berater und Lotse unter dem Dach des Erwerbers gewahrt bleibt
- Nach dem Verkauf steht der Inhaber dem Erwerber für eine Übergangsphase von 1 Jahr zur Verfügung

Der Transaktionsprozess wird exklusiv von BGP gesteuert und orientiert sich an Meilensteinen wie sie für M&A-Projekte üblich sind

STRUKTURIERUNG DES TRANSAKTIONSPROZESSES

Prozessablauf in der Kommunikation mit dem Kaufinteressenten:

1. BGP ist exklusiv mit der Steuerung des Transaktionsprozesses beauftragt. Die Kommunikation und der Austausch von Unterlagen werden von BGP zentral organisiert
2. Bei Interesse an dem Verkaufsobjekt steht Herr Dr. Robert Bohnert dem Interessenten für ein erstes Sondierungsgespräch zur Verfügung – telefonisch oder per Videocall
3. Vor Offenlegung des Namens der zum Verkauf stehenden Gesellschaft erwartet der Gesellschafter, dass der Kaufinteressent gegenüber dem mandatierten Berater seine Kaufmotive erläutert
4. Nach Unterzeichnung einer Vertraulichkeitserklärung erhält der Kaufinteressent das ausführliche Exposé sowie nach Abstimmung die Jahresabschlüsse 2020/21 und die BWA bzw. den vorläufigen JA 2022 der Gesellschaft
5. Der Kaufinteressent stellt sich dem Verkäufer vor: das Kennenlerngespräch wird von BGP vorbereitet und moderiert
6. Abgabe eines unverbindlichen Kaufangebots (LOI) bis spätestens Ende Juni
7. Vereinbarung eines Fahrplans für die Due Diligence und Verhandlungen zwischen BGP und dem Kaufinteressenten
8. Due Diligence im Zeitraum Juli-August 2023: seitens BGP oder beim Steuerberater des Verkäufers wird ein virtueller Datenraum eingerichtet
9. Verhandlungen über den Kaufvertragsentwurf des Kaufinteressenten. Ziel: Abschluss der Transaktion bis Ende September 2023

Kontakt Daten

Ansprechpartner für das Projekt „REHA GmbH“

Dr. Robert Bohnert
BGP Bohnert Group of Partners
Cheruskerstr. 64
40545 Düsseldorf

Mobil: +49 (0171) 462 9518
Büro: +49 (0160) 377 9902
bohnert@bgpartner.de
www.bgpartner.de