



Übertragene Sanierungen

mit der intelligentis

Übertragene Sanierungen
mit der intelligentis

www.intelligentis.de



Vorstellung intelligentis

Übertragene Sanierungen
mit der intelligentis

www.intelligentis.de

Überblick

INTELLIGENTIS – WIR SCHAFFEN VERTRAUEN



10-12

Transaktionen p.a.



+2.500

Kontaktpunkte p.a.

+200



Investorengespräche p.a.

Ø 5



Angebote pro Projekt

Ø 80



angesprochene Kauf-
interessenten pro Projekt



+70

Jahre M&A-Erfahrung
im Team


... und **besondere Stärken** in der zielgerichteten Auswahl,
der „kalten“ Ansprache sowie Verhandlungsführung

Übertragene Sanierungen
mit der intelligentis
www.intelligentis.de



Philosophie

UNSER WERTEVERSTÄNDNIS



Wir dienen unseren Mandanten mit **qualitativ hochwertigen** Prozessabläufen




Wir agieren **ehrlich und leidenschaftlich** im Auftrag unserer Mandanten



Wir sind **erfahrene Spezialisten** bei der Steuerung von Unternehmenstransaktionen



Wir **entlasten** unsere Mandanten bei fachlich komplizierten Sachverhalten und beim Zeitaufwand



Wir betreuen Mandanten im Prozess bis nach dem Verkauf (**Nachsorge**) bzw. Kauf (**Integration**)

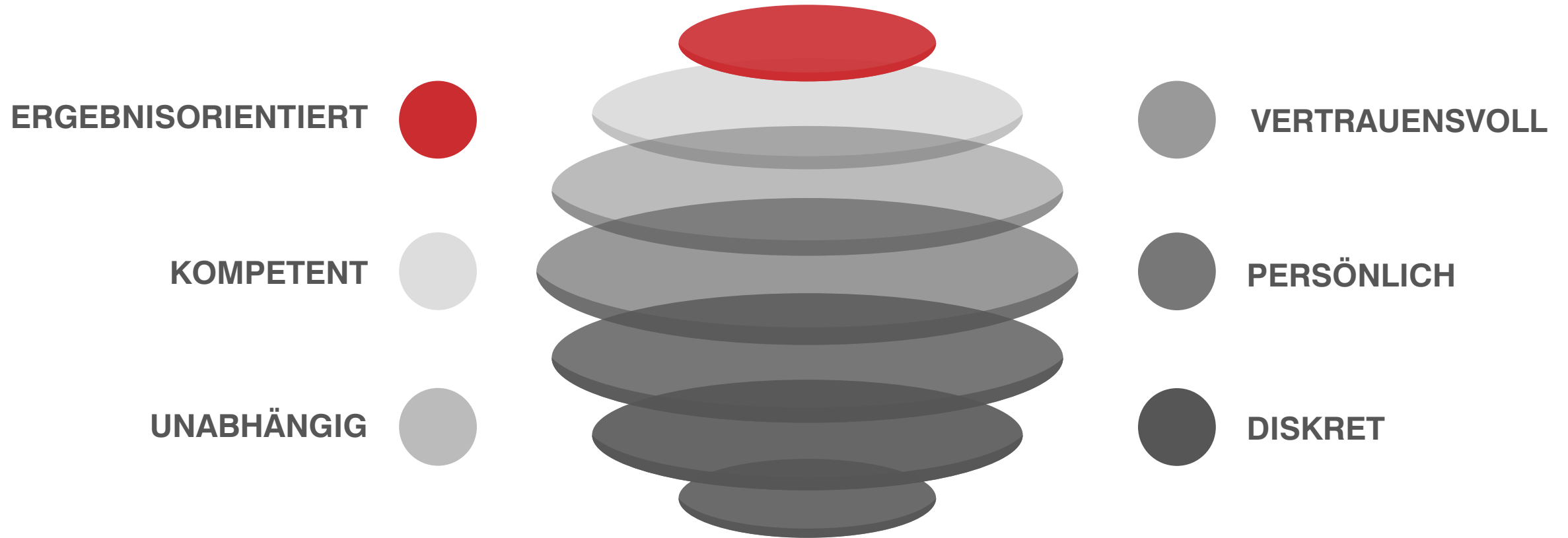
Übertragene Sanierungen
mit der intelligentis

www.intelligentis.de



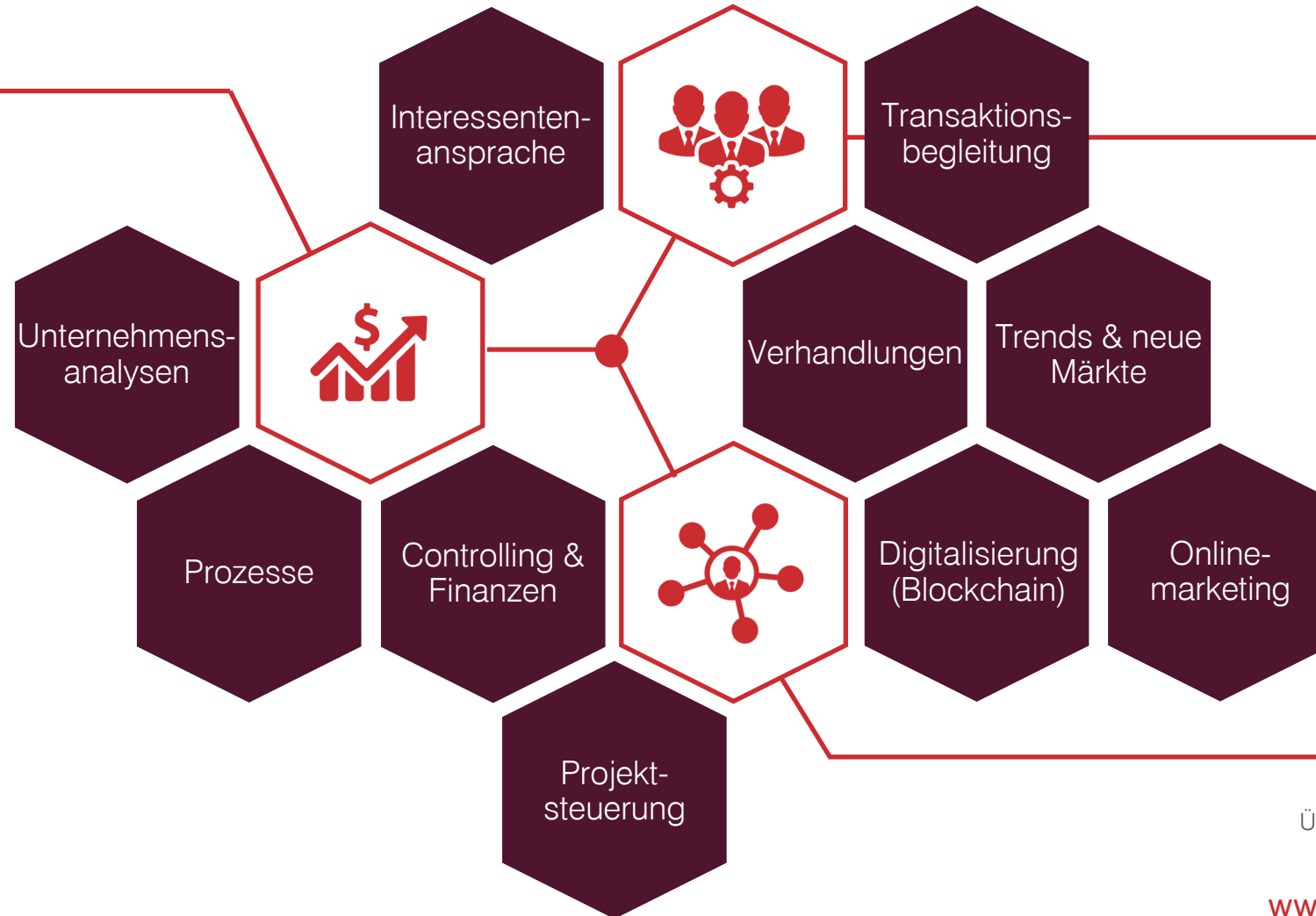
Philosophie

UNSER VERSPRECHEN FÜR IHREN ERFOLG



Fachliche Expertise

VIELFÄLTIG UND EFFIZIENT





Distressed M&A Prozess

Übertragene Sanierungen
mit der intelligentis

www.intelligentis.de

Distressed M&A

UNSERE STÄRKEN FÜR SIE

Unser wichtigstes Ziel ist es, bei der übertragenen Sanierung innerhalb **kurzester Zeit einen Käufer** zu finden.

Nur wenn der Prozess **strukturiert** und **verlässlich** ist sowie **schnell** angegangen wird, kann die Chance für einen Betriebsfortbestand optimal genutzt werden. Damit **sichern wir gemeinsam Gläubigerinteressen und Arbeitsplätze**.

Als M&A-Berater suchen und finden wir jeden Tag den richtigen Käufer für unsere Mandanten.

Wir leben strukturierte, digitale Prozesse sowie kurze Kommunikationswege, damit **Sie als Insolvenzverwalter entlastet werden** und erfolgreich sind.

Regelmäßige Berichterstattung und Statusberichte sind in unseren Prozessen Standard und sichern einen einheitlichen Informationsstand aller Beteiligten.



übertragene Sanierungen
mit der intelligenten

Distressed M&A

SCHNELLER UND EFFIZIENTER M&A PROZESS



ANALYSE

Zeitnaher Vororttermin
und Aufbereiten der
Unternehmensdaten in
den ersten zwei Wochen

ANSPRACHE

Betreuen der
Interessenten, Einholen
von Angeboten und
Transaktionsstruktur

VERHANDLUNGEN

Moderieren der
Verhandlungen sowie
Koordinieren
der Due Diligence

Distressed M&A

UNSERE UMFASSENDE LEISTUNGEN FÜR SIE

- Erstellen und **Optimieren der Verkaufsunterlagen (inkl. Datenraum)** auf die Bedürfnisse potenzieller Käufer
- **Identifizieren möglicher Investoren** und **Analyse** auf strategische Passfähigkeit und Synergien
- **Ansprechen potentieller Investoren** und Prozessbetreuung bis zur **Vertragsverhandlung**
- Vorbereiten sowie Begleiten von **Managementgesprächen und Unternehmensbesichtigungen**
- **Leben von digitalen Prozessen** für kurze Kommunikationswege
- Erstellen einer fortlaufenden **Dokumentation zum Fortschritt des Prozesses**
- Bereitstellen eines **elektronischen Datenraums** für den Prozess und die Due Diligence
- Steuern und Moderieren der **Due Diligence (optional)**
- **Aufbereiten von Entscheidungsvorlagen** für Insolvenzverwalter/Sachwalter



Ausgewählte Referenzen

Übertragene Sanierungen
mit der intelligentis

www.intelligentis.de

VETTEN Krane & Service GmbH

VERKAUF IM RAHMEN EINER EIGENVERWALTUNG

Referenz

Branche: Kran- und Hebetchnik

Standort: Neuss (NRW)

Mitarbeiter: 55

Umsatz: ~ 10 Mio. EUR

Unternehmensalter: 40 Jahre



PROJEKTKENNZAHLEN

Beschreibung	Wert
Start der Ansprache nach	2 Wochen
Interessenten in Ansprache	54
Anzahl Angebote	4
Laufzeit des Projektes	3 Monate
Käufer	SHT-Gruppe (Ralf Ressel)

PROJEKTbeschreibung

- **Hintergrund:** Aufgrund der mit dem Kranbau verbundenen Projektrisiken, war das Unternehmen in eine finanzielle Schieflage geraten. Im Zuge des Eigenverwaltungsverfahrens suchte die intelligentis einen Käufer für die profitable Kranservicesparte mit ca. 4,5 Mio. EUR Umsatz.
- **Projektziel:** Verkauf der Kranservicesparte an einen strategischen Käufer und Verkauf der Betriebsimmobilie
- **Leistungen der intelligentis:** Informationsbeschaffung, Erstellung von Verkaufsunterlagen (Teaser und Datenraum), Ansprache von strategischen Käufern in Deutsch und Englisch, Publikation in Datenbanken, Einwerben und Vergleich der indikativen Kaufpreisangebote, Verhandlungen von wirtschaftlichen Exklusivitätsvereinbarungen, Betreuung Datenraum, Aufbereiten der DD-Unterlagen
- **Projektergebnis:** Gewinnung der SHT-Gruppe von Herrn Ralf Ressel als besten strategischen Investor für den Kranservicebetrieb und paralleler Verkauf der Immobilie

Unternehmenstransaktionen
mit der intelligentis

www.intelligentis.de

Kissinger Sonne GmbH & Co. KG

VERKAUF IN EINEM REGELINSOLVENZVERFAHREN

Referenz

Branche: ambulanter Pflegedienst (Tagespflege und Pflege-WG)

Standort: Bad Kissingen (Bayern)

Mitarbeiter: 45

Umsatz: 2,2 Mio. EUR

Unternehmensalter: > 20 Jahre



PROJEKTKENNZAHLEN

Beschreibung	Wert
Start der Ansprache nach	5 Tagen
Interessenten in Ansprache	38
Anzahl Angebote	2
Laufzeit des Projektes	4 Monate
Käufer	Cura Saale GmbH

PROJEKTbeschreibung

- **Hintergrund:** Die Kissinger Sonne betrieb als ambulanter Pflegedienst auch eine Tagespflege und eine Seniorenwohngemeinschaft in Bad Kissingen. Nach der Übernahme im Rahmen einer Altersnachfolge kam die Firma in wirtschaftliche Schwierigkeiten, die zur Insolvenz führten.
- **Projektziel:** Verkauf der drei Betriebsteile an einen geeigneten Käufer, der den Betrieb fortsetzt
- **Leistungen der intelligentis:** Informationsbeschaffung, Erstellung von Verkaufsunterlagen (OnePager / Datenraum), Ansprache von strategischen Käufern aus dem Netzwerk der intelligentis in der Pflegebranche, Moderation der Managementgespräche, Verhandlungen Lol
- **Projektergebnis:** Gewinnung der Cura Saale GmbH als geeigneter Käufer für die ambulante Pflege
- **Presse:** <https://www.pflegemarkt.com/news/deals/cura-saale-uebernahme-kissinger-sonne-insolvenz/>

Unternehmenstransaktionen
mit der intelligentis

www.intelligentis.de

Schäfer-Gruppe: Fertighaus & Holzbau

VERKAUF IN EINEM REGELINSOLVENZVERFAHREN

Referenz

Branche: Fertighaus- und Holzbau

Standort: Nüdlingen (Bayern)

Mitarbeiter: 100

Umsatz: ~ 30 Mio. EUR

Unternehmensalter: > 70 Jahre



PROJEKTKENNZAHLEN

Beschreibung	Wert
Start der Ansprache nach	3 Tagen
Interessenten in Ansprache	30
Anzahl Angebote	3

PROJEKTbeschreibung



- **Hintergrund:** Die Unternehmen der Schäfer-Gruppe boten qualitativ hochwertige Holzbauarbeiten und die schlüsselfertige Fertigung von Fertigteilhäusern in Holzbauweise an. Aufgrund von starkem Wachstum bei gleichzeitig steigenden Baukosten geriet die Firmengruppe in wirtschaftliche Schieflage.
- **Projektziel:** Verkauf der Assets der beiden Firmen an einen geeigneten Investor, der den Betrieb fortführt.
- **Leistungen der intelligentis:** Informationsbeschaffung, Aufbau eines Datenraums, Ansprache von Interessenten, Moderation von Besichtigungen und Managementgesprächen; Einholen von Kaufpreisangeboten
- **Projektergebnis:** Verkauf der Assets an einen fachkundigen und solventen Investor



Ihr **Spezialist** für Unternehmenstransaktionen
BERLIN · DRESDEN · DÜSSELDORF · FRANKFURT · TORONTO · ZÜRICH

Ihr Ansprechpartner:
Matthias Ehnert

intelligentis,
eine Marke der ENWITO GmbH
Bautzner Landstraße 32
01324 Dresden

 +49 351 287089-0
 +49 179 145 37 84

 beratung@intelligentis.de

Übertragene Sanierungen
mit der intelligentis
www.intelligentis.de

