

## WIRTSCHAFTLICHKEIT

# 9 Tipps für Ihren Pflegedienstverkauf



**Thorsten Ritter (links) & Jörg Wolter**

Geschäftsführende Gesellschafter,  
linkka Consulting GmbH  
[www.linkka.de](http://www.linkka.de)

**Z**usätzliche Personalkosten aufgrund der Tariftreuepflicht, steigende Energiepreise, personelle Engpässe, wachsende Inflation sowie weitere Herausforderungen bewegen viele Unternehmer:innen, über einen Unternehmensverkauf nachzudenken. Damit diese Entscheidung gut vorbereitet ist, möchte wir Ihnen einige Tipps geben.

Aus der Praxis wissen wir, dass es schwierig sein kann, einen stimmigen Käufer für sich zu gewinnen, jedoch leicht, Kaufinteressenten mit einer unprofessionellen Vorgehensweise abzuschrecken.

*Tip 1: Prüfen Sie Ihre Verkaufsabsicht.* Bevor Sie den Verkaufsprozess anstoßen, sollten Sie sich Ihrer Verkaufsentcheidung sicher sein. Formulieren Sie die Eckdaten des Verkaufs, u.a.: Wie sieht ein idealer Käufer aus? Wie lange möchte ich noch im Unternehmen mitarbeiten? Was mache ich nach dem Verkauf? Erst, wenn Sie sich sicher sind, dass Ihre Absicht nicht nur einer momentanen Stimmung entspricht, sollte der Verkaufsprozess beginnen.

*Tip 2: Formulieren Sie Ihre Alleinstellungsmerkmale.* Jeder Pflegedienst ist einzigartig und hat Kernkompetenzen, welche ihn auszeichnen. Dies können u.a. sein: der Prozess zur Gewinnung/Integration von Mitarbeiter:innen, ein besonders umfassender Grad der

Digitalisierung u.ä. Diese strategischen Merkmale dienen nicht nur der Marktpositionierung, sondern können das entscheidende Kaufkriterium sein. Machen Sie sich Ihre Erfolgspositionen bewusst und heben Sie diese im Verkaufsprozess hervor.

*Tip 3: Wählen Sie den richtigen Zeitpunkt.* Die frühzeitige Vorbereitung sowie ein avisierter Verkaufszeitpunkt schaffen eine bessere Verhandlungsposition als ein Verkauf unter Zeit- und Handlungsdruck. Gleichzeitig können Sie bei einer rechtzeitigen Planung persönliche, steuerliche und organisatorische Rahmenbedingungen besser berücksichtigen. Der Volksmund sagt: „Man soll aufhören, wenn es am schönsten ist.“ Externe Berater:innen werden Ihnen wertvollen Rat geben, wann Ihr stimmiger Zeitpunkt sein könnte.

*Tip 4: Bereiten Sie Ihren Pflegedienstverkauf vor.* Die Palette sinnvoller Aktivitäten zur Vorbereitung des Verkaufs ist vielfältig und umfasst u.a. Schritte zur Reduzierung der Abhängigkeit vom Verkäufer bis hin zur Aktualisierung der Finanzbuchhaltung (siehe Box). Maßnahmen, welche Sie in dieser Phase nicht umsetzen, können den Verkaufsprozess maßgeblich verlängern oder gänzlich aufhalten.

Mögliche Maßnahmen, um Käufer zu überzeugen:

- Abhängigkeit von Verkäufer:in reduzieren
- Abhängigkeit von umsatzstarken Kund:innen reduzieren
- Komplizierte Organisationsstrukturen vereinfachen
- Stimmige Mietverträge verlängern (E-Mobilität berücksichtigen)
- Rechnungswesen auf Vordermann bringen
- Fehlende Jahresabschlüsse/BWAs nachholen
- Kennzahlen bereithalten
- Rückstellungen minimieren
- Dokumentation aktualisieren
- Offene Rechtsstreitigkeiten klären
- Betriebsfremde Kosten abbauen.

*Tip 5: Lassen Sie eine professionelle Unternehmensbewertung durchführen.* In der Praxis erleben wir, dass Inhaber:innen oft den Wert Ihres Pflegedienstes nur vage kennen. Hier liefert eine fundierte Wertermittlung die notwendige Sicherheit. Zwischen den verschiedenen Verfahren zur Bewertung hat sich in der Pflegebranche insbesondere das Multiplikatorenverfahren etabliert. Dieses berücksichtigt neben den Betriebsergebnissen der vergangenen Jahre wichtige Aspekte wie Standort, Leistungsangebot, Organisations-, Mitarbeiter-, Kostenstrukturen, Qualitätsaspekte, aber auch Optimierungspotenziale. Achten Sie darauf, dass die Bewertung durch ein zertifiziertes Unternehmen mit Qualitätssiegel, z.B. DGuSV, durchgeführt wird.

**Tipp 6: Konsultieren Sie einen Nachfolgespezialisten.** Der Verkauf eines Pflegedienstes ist eine komplexe Aufgabe und erfordert spezifisches Fachwissen und Expertise. Daher empfehlen wir immer die Begleitung durch Spezialist:innen. Diese sollten nicht nur Erfahrungen zum Verkaufsprozess mitbringen, sondern gleichfalls Kenntnisse des Pflegemarktes.

Zu den typischen Beratungsleistungen zählen u.a.

- Situation analysieren
- Verkaufsstrategie entwickeln
- Unternehmenswert ermitteln
- Verkaufsdokumente erstellen
- Potenzielle Käufer identifizieren
- Auswahl von und Verhandlungen mit Kauf-Interessent:innen
- Begleitung der Unternehmensprüfungen und der Vertragsvorbereitungen
- Übergabebegleitung.

Die Chemie sollte stimmen! Nur wenn der gewählte Partner Ihre Wünsche und Bedürfnisse bei der Wahl passender Interessen berücksichtigt, kann es ein Verkauf werden, mit welchem Sie glücklich sind.

**Tipp 7: Lassen Sie sich zu den Themen Steuern und Recht beraten.** Die steuerlichen und rechtlichen Stolpersteine eines Unternehmensverkaufs sind vielfältig und die persönliche Situation ist immer individuell zu bewerten. Hier sind vertrauensvolle Steuerberater:innen und Jurist:innen gefragt, Sie zu begleiten und Licht in Themen wie Steuerprogressionen, Altersfreibetrag, Fünftelregelung, ermäßigte Besteuerung, Teileinkünfteverfahren zu bringen bzw. juristische Fehler zu vermeiden.

**Tipp 8: Sorgen Sie für Transparenz aller Daten und Fakten.** Käufer:innen erwarten Transparenz und vollständige, verständliche, nachvollziehbare, fakten- und datenbasierte Unterlagen. Hierzu zählen auch Schwachstellen, welche bekannt sind. Stellt der/die Käufer:in in der Unternehmensprüfung selbst Mängel fest, kann dies zur deutlichen Minderung des Kaufpreises führen.

**Tipp 9: Kommunizieren Sie stimmig.** Bei einem Unternehmensverkauf spielt Diskretion eine große Rolle. Viele Unternehmer:innen entscheiden sich, Mitarbeiter:innen, Kund:innen und Geschäftspartner:innen erst nach dem erfolgreichen Verkauf zu informieren. Hierdurch sollen negative Folgen einer zu frühen Bekanntgabe vermieden werden, z.B. könnten Mitarbeiter:innen den Pflegedienst verlassen und so den Unternehmenswert mindern. Daher ist es im Verkaufsprozess wichtig, darauf zu achten, wann Sie welche Informationen an wen kommunizieren.

Eines ist sicher – eine Unternehmens-Nachfolge fällt nie aus. Daher raten wir Ihnen, die Alternativen der angestrebten Nachfolgeregelung im Rahmen Ihres Strategieprozesses kontinuierlich zu formulieren und Ihren Pflegedienst Ihren Vorstellungen entsprechend langfristig auszurichten. ↻



## Aktivieren mit Apps

Tablets sind eine praktische Aktivierungshilfe, um spielerisch die geistige und körperliche Fitness zu fördern. Doch schnell stellt sich die Frage: Welche der zahlreichen Apps sind für Senior:innen wirklich sinnvoll und motivierend?

Andrea Friese und Bettina M. Jasper haben verschiedenste Apps intensiv getestet. Sie stellen rund 60 Apps für die soziale Betreuung von Senior:innen vor. Von inhaltlicher Beschreibung bis zu Tipps für den Einsatz und Trainingszielen. Starten Sie gleich mit dieser abwechslungsreichen App-Auswahl.



Andrea Friese, Bettina M. Jasper  
**Aktivieren mit Apps**  
 2022, 21,90 €, Best.-Nr. 22097  
 eBook, 15,90 €, Best.-Nr. 22098

Vincentz Network  
 T +49 6123-9238-253  
 F +49 6123-9238-244  
 service@vincentz.net



[www.aktivieren.net/shop](http://www.aktivieren.net/shop)