



Pflegedienstverkauf: Fragen und Antworten (FAQ)

Das Thema Pflegedienstverkauf bewegt aktuell viele Pflegeunternehmer. Im Moment kann sogar davon gesprochen werden, dass sich in der Branche eine Art Generationswechsel vollzieht. Aus zahlreichen Pflegedienstverkäufen verfügt **ixxcon** über große Erfahrung und Expertise auf diesem Gebiet. Die wichtigsten Fragen für Pflegedienstinhaber und Kaufinteressenten haben wir Ihnen daher hier zusammengefasst.

Wie groß ist der Zeitbedarf für den Pflegedienstverkauf?

Wenn die Entscheidung zum Pflegedienstverkauf wirklich gefallen ist und der Prozess mit der Suche nach einem erfahrenen Fach-Makler innerhalb der Pflegebranche angestoßen worden ist, sind mindestens sechs Monate einzuplanen. Realistisch ist bis zur Übergabe ein Jahr, in Regionen außerhalb der Ballungsgebiete durchaus auch länger.

Welche Käuferarten gibt es grundsätzlich?

In der Regel lassen sich vier Arten von Käufern unterscheiden:

- Lokale Existenzgründer, denen der Kauf eines alteingesessenen Dienstes vor Ort zum Start in die Selbständigkeit sicherer erscheint als die Neugründung eines Unternehmens.
- Lokale Wettbewerber, die vor allem eines im Auge haben: die Fachkräfte des zu erwerbenden Unternehmens zur Absicherung des eigenen Wachstums am bestehenden Standort.
- Fachinvestoren: Schaffung hybrider Strukturen (zum Beispiel die Ambulantisierung stationärer Einrichtungen), oder regionale Pflegemarken auf Expansionskurs auf der Fläche.
- Finanzinvestoren: Private-Equity-Unternehmen, die mit zumeist fremdem Kapital in einzelne oder mehrere Pflegeunternehmen investieren in der Hoffnung, eine überdurchschnittliche Rendite erwirtschaften zu können. Fokus ist hier zumeist der Bereich der Intensivpflege.

Sollte ein Pflegedienst vor dem Verkauf vom Einzelinhaber in eine GmbH umgewandelt werden?

Der Unternehmenskauf lässt sich als Asset-Deal oder Share Deal darstellen. Ein wichtiger Unterschied zwischen beiden Formen ist aus Sicht des Käufers die Abschreibung des Kaufpreises und der Nebenkosten (zum Beispiel Anwaltskosten, Beratungskosten, etc.): Beim Asset-Deal werden gewisse Wirtschaftsgüter (beim Pflegedienst insbesondere die Kundendatei) übernommen. Der Kaufpreis nebst Nebenkosten lässt sich über die mit dem eigenen Steuerberater und zuständigem Finanzamt abgestimmte „Abschreibungsdauer“ sofort steuermindernd abschreiben. Das bedeutet, ab dem ersten Wirtschaftsjahr verringert sich die Steuerlast.

Sehen wir uns die folgende Beispielrechnung an:

Kaufpreis / Nebenkosten: 500.000 Euro
vereinbarte Abschreibungsdauer: 10 Jahre, das heißt per anno werden 50.000 Euro abgeschrieben und wirken sich somit steuermindernd aus
Ergebnis der Einzelunternehmung: 100.000 Euro
zu versteuerndes Ergebnis: 50.000 Euro
(100.000 Euro Ergebnis minus 50.000 Euro Abschreibung p.a.)

Die Abschreibung erfolgt beim Share-Deal hingegen erst mit dem Verkauf der Unternehmung, zum Beispiel der GmbH in der späteren Zukunft. Der entscheidende Unterschied zwischen beiden Formen ist der Zeitpunkt der Abschreibung. Erfahrungsgemäß bevorzugen Existenzgründer den Asset-Deal. Die Abschreibung kann dann in den Finanzierungsplan eingebaut werden.

Ein weiterer Unterschied ist der Umgang mit den Versorgungsverträgen: Während beim Asset-Deal die Versorgungsverträge im vollen Umfang neu beantragt und genehmigt werden müssen, sind beim Share-Deal sämtliche Kostenträger über den Wechsel der Geschäftsführung und Gesellschafter umgehend zu unterrichten. In einer separaten Prüfung werden dann die persönliche Eignung und Zuverlässigkeit der neuen Geschäftsführung und Gesellschafter geprüft. Das heißt, ein automatischer Übergang der Versorgungsverträge beim Share-Deal ist nicht garantiert.

Gibt es eine Faustformel zur Kaufpreisermittlung?

Nein, nicht eine – sondern ganz viele. Die alle gemeinsam haben, absolut nichts zu taugen. Klassiker sind Formeln wie x Monatsumsätze oder auch einen hypothetischen Wert je examinierter Pflegekraft. Basis einer seriösen Bewertung/Kaufpreisermittlung sind mehr als ein Dutzend Einzelfaktoren innerhalb des Unternehmens, der Standort selbst und das nachhaltige normalisierte Jahresergebnis sowie die in der Region aktuell erzielten Kaufpreise mit marktbildender Bedeutung.

Finanzieren Banken einen Kauf auch ohne Eigenkapital?

Nein!

Welche Seite stellt den Kaufvertrag?

Wer den Kaufvertrag präsentiert, ist in der Regel durch diesen ersten Aufschlag im Vorteil. Deshalb sollte der Verkäufer sich davor nicht drücken und auf diese aktive Rolle nicht fahrlässig verzichten. Andererseits kann die Vorlage eines Kaufvertragsentwurfes aber auch als Teil des Kaufangebotes verstanden werden und würde dann durch den Kaufinteressenten erfolgen.

Muss der Kaufvertrag beurkundet werden?

Ja beim Verkauf von GmbH-Anteilen, nein bei Einzelunternehmen. Gleichwohl steht es dem Verkäufer, auch wenn es nicht verpflichtend ist, natürlich absolut frei, bei einem Einzelunternehmen den Kaufvertrag aus Gründen rechtlicher Sicherheit beurkunden zu lassen.

Entfällt auf den Kaufpreis Mehrwertsteuer?

Nein, nicht wenn das gesamte Unternehmen wirklich im Ganzen verkauft wird.

Verlieren Mitarbeiter ihren Arbeitsplatz durch Eigentümerwechsel?

In der Regel nicht. Im Gegenteil: das häufigste Kaufargument ist ja eben das Vorhandensein eines idealerweise qualifizierten und eingespielten Mitarbeiter-Teams. Zudem verbieten auch entsprechende gesetzliche Regelungen die Entlassung von Mitarbeitern wegen des Eigentümerwechsels.

Verändern sich die Personalkosten nach dem Verkauf?

Zunächst nicht! Aber wenn nach dem Ausscheiden des Altinhabers eines Einzelunternehmens dieser ersetzt wird durch einen angestellten Geschäftsführer, werden die Personalkosten sehr wahrscheinlich steigen.

Was ist das GbR-Modell im Hamburger Pflegemarkt?

In der Hansestadt an Alster und Elbe gibt es mehrere private ambulante Pflegedienste, die in der Rechtsform einer GbR (Gesellschaft bürgerlichen Rechts) geführt werden.

Was ist das Besondere an den GbR-Diensten?

Die einzelnen Gesellschafter arbeiten für sich und sind so gewissermaßen selbstständig. Diese Modelle gibt es zum Teil schon seit mehr als 20 Jahren – was an sich bereits für die Attraktivität spricht.

Wie sieht es mit der Qualität und Qualitätssicherung aus?

Nach Auskunft der einzelnen GbR-Unternehmen profitieren Kunden und die Teams von den ausgereiften Qualitätssystemen. Dabei spielen kontinuierliche Fortbildungen eine große Rolle. Und auch der MDK stellt bei seinen Prüfungen in diesen Diensten keine Qualitätsdefizite fest.

Wer kümmert sich um die Verwaltungsaufgaben?

In der Verwaltung sind ausschließlich Mitarbeiter mit pflegerechtlichem Know-how und sehr tiefer sozialwirtschaftlicher Erfahrung tätig. So wird im Dialog mit den Kostenträgern jedes Problem gelöst und vor allem in Sachen Abrechnung vor keiner Herausforderung „gekneiften“.

Wer kann in den GbR-Diensten Mit-Gesellschafter werden?

Jeder, der mit Leidenschaft und Engagement für die Pflege brennt. Eigenkapital ist nicht erforderlich und so sind diese Modelle besonders interessant für engagierte Pflegefachkräfte auf dem Sprung in die eigene berufliche Selbständigkeit.

