

Ambulante Dienste

Konzentration in der Branche: Kaufen oder verkaufen?

„Nur große Pflegedienste sind zukunftsfähig“

Von Dirk Schaffon

Die Branche der ambulanten Pflege steht vor einer der größten Herausforderungen: Nur durch Wachstum und entsprechende Unternehmensgröße bieten sich echte Perspektiven. Wer still hält wird sich wundern – wer umdenkt gewinnt.

Hamburg. Die Hansestadt Hamburg hatte noch vor etwa fünf Jahren rund 450 ambulante Pflegedienste. Heute ist die Zahl der Unternehmen auf etwa 340 geschrumpft. Und dieser Konzentrationsprozess geht weiter. Die Branche steht 15 Jahre nach der Gründung der meisten Pflegedienste vor einer großen Herausforderung. Wo steuert die Branche hin? Wieviel Pflegedienste und welche braucht eine Region oder eine Stadt? Konzentration heißt das Stichwort im Markt.

Seit rund zwei Jahren häufen sich in unserem Büro Anfragen von Investoren (Fach- und Finanzinvestoren), die ambulante Dienste kaufen möchten. Einige kommen mit viel Geld und kaufen in nächster Zeit drei bis fünf Einrichtungen in einer Stadt. Darüber hinaus haben größere Pflegedienste mit mehr als zwei Millionen Jahresumsatz erkannt, dass die Wachstumsmöglichkeiten in der Region aus dem

eigenen Unternehmen heraus begrenzt sind. Diejenigen, die Kapital haben, kaufen deshalb gern den kleineren Nachbarn.

Fest steht, wer heute weniger als 100 Kunden hat, wird es zukünftig schwer haben. So sind größere zertifizierte Pflegedienste die Partner, die in integrierten Versorgungsmodellen eine wirkliche Rolle spielen. Sie gründen oder schließen sich Management-Gesellschaften an. Ziel dieser Gesellschaften ist es, den Patientenstrom

teln können.

Um eine zukunftsfähige Größe zu erreichen, wollen sich viele kleinere Pflegedienste durch Zukauf vergrößern. Allerdings scheitern diese Expansionspläne meist am Kapital. Ein Unternehmer in der Häuslichen Pflege sollte sich kritisch fragen, ob er der Zukunft gewachsen ist. Und sollte dabei ehrlich zu sich selbst sein, Expansionspläne zeitnah mit dem Banker seines Vertrauens auf ihre Machbarkeit prüfen – oder Verkaufsabsichten mit einem

Fachmann besprechen und zeitnah umsetzen.

Die Zeit ist günstig für den Verkauf von Pflegediensten. Sie werden aktuell gut bezahlt und nie zuvor konnten sich Inhaber auch ihre Position

durch entsprechende Verträge so gut absichern wie heute. Allerdings muss die Bereitschaft vorhanden sein, mit der Position des Bereichsleiters oder der der PDL zufrieden zu sein. Je nach Unternehmensgröße kann auch eine Teilhaberschaft die eigene finanzielle Zukunft absichern. Es ist dringend anzuraten beim Verkauf professionelle Hilfe in Anspruch zu nehmen.

Zur Zeit bewegt sich der Markt der ambulanten Pflegedienste erstaunlich schnell. Allein im letzten

Jahr haben wir über unser Büro in der Stadt Hamburg sieben Pflegedienste an Investoren oder andere Unternehmen verkauft. Ähnliches zeigt sich in anderen Regionen.

Fazit: Für Unternehmer in der Häuslichen Pflege gilt es jetzt zu handeln und in die eine oder andere Richtung zu planen. Die Frage lautet „Kauf oder Verkauf?“. Denn nur eine gewisse Unternehmensgröße sichert langfristig das Überleben. Wenn sich die Branche nicht selbst professionell aufstellen kann, erledigen das andere für sie. //

INFORMATION

Dirk Schaffon
Unternehmensvermittler
für die Pflegebranche,
Tel.: (04106) 80 41 50,
E-Mail: info@schaffon.de,
Web: www.schaffon.de



Foto: Schaffon

„Wenn sich die Branche nicht selbst professionell aufstellt, erledigen das andere“

Dirk Schaffon

//

aus den Krankenhäusern den Pflegediensten zuzuleiten. Viele Unternehmer mit weniger als 50 Patienten zucken dagegen mit den Schultern, wenn das Thema Integrierte Versorgung angesprochen wird. Einige glauben, zu ihren Ärzten einen „guten Draht“ aufgebaut zu haben. Wenn diese allerdings integrierten Versorgungssystemen oder plötzlich einer Management-Gesellschaft angehören, werden sie keine Kunden mehr an den Pflegedienst vermit-