

„Für stabile Strukturen sind gute Preise zu erzielen“

Viele Inhaber privater Pflegedienste denken zur Zeit über den Verkauf der Einrichtung nach. Gleichzeitig interessieren sich Investoren stärker für den Markt. Unternehmensvermittler Dirk Schaffon gibt Tipps zur Bewertung der Unternehmen.

Hamburg (nh). „Immer mehr Investoren denken an Kauf von oder Beteiligung an ambulanten Pflegediensten“, sagt Dirk Schaffon. Er hat sich auf die Begleitung von Käufen und Verkäufen in der ambulanten- und stationären Pflege spezialisiert.

Das Thema gewinne immer mehr an Bedeutung, weil viele Unternehmer den Anforderungen der Leistungsträger nicht mehr gewachsen seien. Viele Unternehmer beschäftigen sich nur noch mit der immer stärker wachsenden Bürokratie. Der eigentliche Job am Patienten scheint nebensächlich zu sein, so der Tenor vieler Verkaufsmandanten von Dirk Schaffon.

„Derzeit sind für stabile Strukturen gute Preise zu erzielen“, sagt Schaffon. „Steuerberater bewerten allerdings, weil sie den Markt nicht kennen, nach dem Stuttgarter Verfahren. Derartige Hochrechnungen führen eher zur Verunsicherung auf der Verkäuferseite. Über den Wert eines Pflegedienstes gibt es viele Spekulationen. Die einen reden von drei bis sechs Monatsumsätzen, die anderen von 70 Prozent des Jahresumsatzes oder gar drei Jahresgewinnen. Grundsätzlich ist ein Pflegedienst so viel Wert, wie ein Interessent dafür bereit ist auszugeben.“ Es gibt

grundsätzlich fünf Faktoren, so der Unternehmensvermittler, nach denen ein Pflegedienst bewertet wird.

• Das Betriebsergebnis

„Bei der Bewertung spielt nicht der Umsatz die primäre Rolle sondern eher die Rendite. Ein Pflegedienst mit einem Monatsumsatz von 30 000 Euro und einem Jahresergebnis von 80 000 Euro ist definitiv mehr wert als ein Pflegedienst mit einem Umsatz von 40 000 und einem Jahresergebnis von 50 000 Euro. Diese Faktoren sind Bemessungsgrundlage zur Refinanzierung der Investition. Faustformeln führen schnell zu einer falschen Bewertung des Unternehmens. Grundsätzlich ist auch die Leistung des Inhabers einer Einzelunternehmung zu berücksichtigen. Arbeitet der Inhaber den ganzen Tag in der Pflege mit, so muss ein entsprechender kalkulatorischer Unternehmerlohn berücksichtigt werden.“

• Das Anlagevermögen

„Das realvorhandene Vermögen wird bewertet. Bei einem Verkauf einer Einzelunternehmung verbleiben Vermögen und Verbindlichkeiten meist beim Verkäufer und sind daher nicht zu berücksichtigen. Bei einer GmbH sollte entschieden werden, wie man mit Bankguthaben aber auch Verbindlichkeiten umgehen will. Büroausstattung und Kraftfahrzeuge, sofern sich diese im Eigentum be-

„In der Vergangenheit nahezu unberücksichtigt, sind heute die Kundenbeziehungen wichtig“

Dirk Schaffon,
Unternehmensvermittler

//



finden, werden zum tatsächlichen Wert taxiert. Leasingverträge bleiben unberücksichtigt.“

• Quellen- und Kundenbeziehungen

„In der Vergangenheit nahezu unberücksichtigt, sind heute die Quellen- und Kundenbeziehungen wichtig, also die Stabilität in Sachen Patientenzufuhr spielt eine große Rolle. Pflegeeinrichtungen ohne einen aktiven Patientenstamm und ohne erkennbare Kontakte sind weniger Wert. Wichtig ist auch, wer die Beziehungen im verkaufenden Unternehmen zu Ärzten, Betreuern und Krankenhäusern hält. Sind diese auf den Käufer übertragbar?“

• Standort und Bundesland

„Ein Pflegedienst mit nahezu vergleichbaren Eckdaten wie Umsatz und Betriebsergebnis ist je nach Bundesland unterschiedlich im Wert einzustufen. Ein Grund dafür sind die unterschiedlichen Voraussetzungen zur Betreuung/Eröffnung eines Pflegedienstes. In Berlin z. B. benötigt ein Pflegedienst für einen SGB V-Vertrag mehr Vollzeitfachkräfte als in Hamburg, Baden-Württemberg oder Bayern. Diese Grundvoraussetzungen erschweren je nach

Bundesland eine Neueröffnung und beeinflussen somit den Wert bestehender Pflegedienste.“

• Mitarbeiter

„Ebenso wichtig wie der Standort ist die Mitarbeiterstruktur. Pflegedienste mit einem stark wechselnden Personalstamm

müssen sich auf kritische Fragen von Kaufinteressenten einstellen. Wer sein Unternehmen einschließlich kompletter Führungsstruktur übergeben kann, also mit Pflegedienstleitung und Stellvertretung, wird einen weitaus höheren Preis erzielen. Grund dafür ist, dass in vielen Bundesländern Fachkräfte nahezu kaum verfügbar sind. Ein Verkauf an einen Investor kann aus vieler Sicht interessant sein. So kann z. B. meist über eine Weiterbeschäftigung des Inhabers verhandelt werden. Insbesondere dann, wenn der Kaufinteressent das Unternehmen von extern führen oder in eine Kette integrieren möchte.“

//

INFORMATION

Dirk Schaffon, Unternehmensvermittler für die Pflegebranche,
Tel.: (0 41 06) 80 41 50,
E-Mail: info@schaffon.de,
Internet:
www.schaffon.de