

UNTERNEHMENSVERKAUF: VORBEREITUNG IST ALLES

Für den Markt der Unternehmensübernahmen in der Pflegebranche ist ein hoher Grad an Transaktionsaktivität zwischen großen Branchenakteuren sowie Mittelständlern zu beobachten. Gerade Ihnen als erfolgreicher Unternehmer eröffnen sich deswegen zahlreiche Chancen, wenn Sie jetzt Ihr Lebenswerk verkaufen möchten. Als Branchenspezialist bietet die intelligentis Ihnen Fach-Know-how rund um das Thema Unternehmensverkauf und kennt die Pflegebranche sowie ihre wichtigsten Akteure aus vorangegangenen Transaktionen.

Gelungene Unternehmenstransaktionen zeichnen sich dabei durch eine gute Vorbereitung seitens der handelnden Unternehmer aus. intelligentis unterstützt Sie dabei gern! Als Test, wie gut Ihre Firma auf einen Verkauf vorbereitet ist, kann Ihr ganz persönlicher Jahresurlaub dienen. Wenn Sie bedenkenlos – auch in der stressigsten Zeit für Ihr Unternehmen – Urlaub machen können, ist dies ein gutes Zeichen für einen potenziellen Investor. Sie zeigen damit, dass Ihre Firma auch nach einem Verkauf ohne Ihre Fähig- und Fertigkeiten am Markt erfolgreich bestehen kann. Ist dies noch nicht der Fall, empfiehlt es sich, gezielt in eine zweite Führungsebene zu investieren und damit eine der wichtigsten Grundlagen für einen Unternehmensverkauf zu schaffen.

Wissenschaftliche Studien haben gezeigt, dass durch eine gute Vorbereitung eines Unternehmensverkaufs der Verkaufserlös um bis zu 72% gesteigert werden kann.

Zusammenfassend möchten wir Sie als Unternehmer ermutigen und Ihnen empfehlen, sich aktiv, systematisch und weitsichtig mit der Vorbereitung eines gelungenen Unternehmensverkaufs auseinanderzusetzen. Falls Sie diesbezüglich Fragen haben, kontaktieren Sie uns frühzeitig. Wir arbeiten absolut diskret und können Sie in allen Bereichen rund um das Thema Unternehmensverkauf aktiv unterstützen.

Ihr Matthias Ehnert
Dipl.-Kaufmann und
geschäftsführender Gesellschafter

WELCHE VORBEREITUNGEN KÖNNEN SIE TREFFEN?

Am Beispiel eines mittelständischen Unternehmens aus der Pflegebranche haben wir nachstehende Checkliste erstellt:

Strategische Maßnahmen

- Reduzieren der Abhängigkeit des Unternehmens vom Inhaber und Erstellen eines Organigramms
- Aktualisieren des Managementhandbuchs und sauberes dokumentieren der Geschäftsprozesse
- Einführen von Qualitätssystemen
- Umsetzen wichtiger gesetzlicher Zulassungen und Zertifizierungen

Optimierung des Erscheinungsbildes der betrieblich genutzten Immobilien

- Etablieren von geeigneten Maßnahmen zur Mitarbeitergewinnung, -bindung und -förderung

Verbesserungsmaßnahmen im operativen Geschäft

- Analysieren der Kundenstruktur und Reduzieren von Klumpenrisiken (Ein Klumpenrisiko liegt vor, wenn einzelne Kunden einen hohen Anteil am Umsatz haben.)
- Schriftliches Erfassen aller mündlichen oder schwebenden (regelmäßigen) Serviceverträge
- Etablieren von digitalen Arbeitsmitteln

Digitalisierung sowie Optimierung der IT

- Einführen einer durchgängigen Software für die Digitalisierung der Geschäftsprozess sowie einer aktuellen Datensicherung
- Realisieren eines ansprechenden und technisch ausgereiften Internet- und Markenauftritts – Nutzen Sie hierfür die Hilfe von spezialisierten Dienstleistern

Optimierung Rechnungswesen

- Gliedern von Erlöskonten in der Buchhaltung nach den Sparten (z. B. nachhaltige Serviceumsätze separat ausweisen)
- Einführen von Mechanismen/Tools für die Kostenrechnung, sowie die Vor- und Nachkalkulation
- Optimieren der Bilanz: Auflösen von stillen Reserven und Prüfen von Rückstellungen
- Eliminieren von ertragsbelastenden, nicht betrieblich notwendigen und/oder privaten Aufwendungen
- Für größere Unternehmen: Führen mit Kennzahlen und etablieren eines umfassenden Controllings

BRANCHEN NEWS

PFLEGE

Thema: Pflege

Unternehmenstransaktionen

Attraktiver Verkäufermarkt in der Pflegebranche mit erfolgreichen Transaktionen im deutschen Mittelstand

Verhinderungs- und Kurzzeitpflege

Verbesserung der Pflegesituation in Deutschland durch Änderungen beim Pflegeunterstützungs- und entlastungsgesetz (PUE)

TI-Anbindung in der Langzeitpflege

Einblicke in aktuelle Gesetzesänderungen für eine verbesserte sektorenübergreifende Versorgung

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

kontakt@intelligentis.de
Fon 0351/28 70 89-0
Fax 0351/28 70 89-90



www.intelligentis.de

 intelligentis®

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

 intelligentis®



VERHINDERUNGS- & KURZZEITPFLEGE

Mit dem Pflegeunterstützungs- und entlastungsgesetz (PUEG) werden ab dem 1. Juli 2025 die Leistungen der Verhinderungs- und Kurzzeitpflege zu einem Gemeinsamen Jahresbetrag von maximal 3.539 Euro zusammengefasst. Dieser Betrag ist je nach Bedarf flexibel für die Verhinderungs- und/oder Kurzzeitpflege einsetzbar. Damit wird die bisherige Regelung abgelöst, dass nur ein gewisser Teil der Leistungen für die Kurzzeitpflege in Verhinderungs- pflegeleistungen umgewandelt werden kann. In diesem Zusammenhang gibt es eine weitere Anpassung: Der Anspruch auf Verhinderungspflege wurde von ursprünglich sechs Wochen auf acht Wochen angehoben und damit an die Höchstdauer der Kurzzeitpflege angeglichen. Gleichzeitig entfällt für den erstmaligen Anspruch auf Verhinderungspflege auch die sechsmonatige Vorpflegezeit durch Angehörige. Somit kann ab Vorliegen des Pflegegrades 2 unmittelbar Verhinderungspflege beansprucht werden. Dies vermindert zudem den bürokratischen Aufwand für Pflegeeinrichtungen, da weniger Prüfungen zur Anspruchsvoraussetzung durchgeführt werden müssen. Informations- und Transparenzregelungen ergänzen die Neuerung und dienen dazu, die Höhe der abgerechneten Leistungen über den gemeinsamen Jahresbetrag jederzeit nachvollziehen zu können. Für Pflegeeinrichtungen bedeutet dies eine monatliche Reportingpflicht, die allerdings auch zu mehr Struktur und Transparenz in den Einrichtungen selbst führt.

ZUKAUF FÜR ALLOHEIM

Zu Beginn des Jahres 2025 wurden die Pflegezentren Niederrhein GmbH & Co. KG sowie ihre Tochtergesellschaft Parad für Pflege GmbH von der Alloheim Senioren-Residenzen SE übernommen. Das Pflegezentrum „Am Wiesenhof“ in Rheinberg bietet 131 Pflegeplätze und wird durch weitere 21 Plätze der Tagespflege Am Flesgentor in Wesel ergänzt. Der bisherige Eigentümer Gerardus Aaldering der Pflegezentren Niederrhein betonte: „Mit der Alloheim-Gruppe haben wir einen starken Partner gefunden, der nicht nur den Fortbestand unserer Einrichtungen mit unseren hohen Qualitätsstandards, sondern auch deren Weiterentwicklung sicherstellt.“ Im Rahmen des Übergangs auf die Alloheim Senioren-Residenzen bleiben alle Pflegeplätze sowie das gesamte Team erhalten. Mit umfangreichen Investitionen in Höhe von 1,8 Mio. Euro plant Markus Marx, COO der



Alloheim Senioren-Residenzen SE, die Erhaltung einer modernen Wohnumgebung, um die Pflegeplätze kontinuierlich zu verbessern.

TI-ANBINDUNG IN DER LANGZEITPFLEGE

Die Bundesregierung hat mit dem Digitale-Versorgung-Gesetz (DVG) und dem Patientendaten-Schutz-Gesetz (PDSG) die Grundlage für die Anbindung von Pflegeeinrichtungen der Langzeitpflege an die Telematikinfrastruktur geschaffen. Ab dem 1. Juli 2025 ist die Änderung für Pflegedienste, Heime und Tagespflegen gesetzlich vorgeschrieben, um die Kommuni-

kation und Zusammenarbeit aller Akteure im Gesundheitswesen zu verbessern und den Pflegekräften mehr Zeit für die Pflege der Patienten einzuräumen. Für die betroffenen Einrichtungen hat der GKV-Spitzenverband einen Leitfaden zur erfolgreichen Umsetzung bereitgestellt.

VERKAUF VON QVALÈRE MITTELPUNKT PFLEGE

Als ambulanter Pflegedienst in Hessen betreibt die QValère Mittelpunkt Pflege GmbH über 300 Patienten durch seine insgesamt etwa 40 Mitarbeiter. Der Pflegedienst bietet neben der häuslichen Pflege auch alltagsunterstützende Betreuung, Hauswirtschaft sowie vielseitige Beratungsangebote an. Im April 2025 wurde bekannt gegeben, dass QValère von Cosmea Pflege Holding GmbH vollständig übernommen wird. Jacqueline Eidner, bisherige Eigentümerin von QValère, freut sich über die Übernahme und sagt: „Bei Cosmea steht der Mensch im Mittelpunkt, demnach weiß ich das Team und unsere Kunden in guten Händen“. Mit Cosmea Pflege, ein Zusammenschluss von ambulanten Pflegediensten, steht QValère ein starker Partner zur Seite.

EXPANSION IN SACHSEN

Ende 2024 hat die Bonitas Pflegegruppe den Pflegedienst Menge aus Heidenau übernommen. Der Pflegedienst Menge ist bereits seit vielen Jahren in der Pflege tätig und blickt mit der ehemaligen Geschäftsführerin Katja Pietzak auf ein langjähriges erfolgreiches Pflegeangebot zurück. Pietzak betonte dabei: „Es war mir wichtig, meinen Pflegedienst in vertrauenswürdige Hände zu übergeben“. Auch Pflegedienstleitung Petra Eichhof zeigt sich zuversichtlich: „Für unsere Pflegebedürftigen und ihre Angehörigen wird sich nichts ändern. Wir werden mit der gleichen Fürsorge und Professionalität arbeiten, die sie gewohnt sind.“ Als Teil der Deutschen Fachpflege Holding zählen zur Bonitas Pflegegruppe neben zahlreichen Pflegediensten und Wohngruppen auch acht Pflegeheime, sieben Tagespflegen sowie zweimal Betreutes Wohnen. Durch die Übernahme des Pflegedienstes Menge erhält Bonitas die Möglichkeit ihr Pflegeangebot zusätzlich in Sachsen auszubauen.



ERFOLGREICHE TRANSAKTIONEN IN DER PFLEGEBRANCHE

In den letzten Monaten wurden bei Transaktionen im Bereich der Pflege vielfach sehr gute Verkaufspreise für Unternehmen erzielt. Die Branche für Mergers & Acquisitions (kurz M&A) bezeichnet den Transaktionsmarkt für Pflegeunternehmen bisher als „Verkäufermarkt“, da im Branchenvergleich vielfach Spitzenwerte bei den Transaktionsvolumina erreicht wurden. Das Transaktionsgeschehen im Jahr 2024 war vor allem von Übernahmen mittelständischer Pflegedienste geprägt.

Die Pflegebranche steht auch weiterhin vor einigen Herausforderungen. Fachkräftemangel, Verhandlungen mit den Pflegekassen und Krankenkassen, gestiegene Kosten sowie neue Gesetzesregelungen beeinflussen den Markt nachhaltig. Es wird von einer steigenden Aktivität am M&A-Markt ausgegangen, da größere

Unternehmen im Zuge ihres Wachstumskurses nach starken Partnerunternehmen aus dem Mittelstand suchen, die mit ihnen gemeinsam, partnerschaftlich und profitabel wachsen möchten.

Mit der intelligentis an Ihrer Seite können auch Sie Ihr Unternehmen bei Investoren und im Markt attraktiv platzieren. Sprechen Sie uns an, wir begleiten Sie gern mit unserem starken Netzwerk sowie unserer Branchen- und Marktkenntnis durch Ihren persönlichen Unternehmensverkauf. Die intelligentis betreut unabhängig und diskret als Spezialist den kompletten Verkaufsprozess von der Erstellung von Unterlagen bis zur Verhandlung von Kaufverträgen. Unser Honoraranspruch entsteht im Erfolgsfall nach dem Abschluss der Transaktion und der Kaufpreiszahlung.