

# Verkaufsexposé

## ISA Ambulanter Pflegedienst



Standort des Pflegedienstes: **73453 Abtsgmünd (Kernort)**

Zeitpunkt der Gründung: **November 2018**

Bisherige Rechtsform des Trägers: **BGB-Gesellschaft**

Gewünschter Verkaufszeitpunkt: **Quartal III oder IV 2026**

Gewünschter Verkaufspreis: **220.000,00 €**

## **Verkaufsgrund**

Die Verkäufer Isabella und Marcus Holzinger möchten sich beide beruflich umorientieren und suchen einen oder mehrere Nachfolger, die bereit sind, einen gut laufenden und trotzdem ausbaufähigen ambulanten Pflegedienst in Abtsgmünd zu übernehmen und weiterzuführen.

## **Übernehmbares Kapital**

Nach Ausscheiden der verkaufenden Gesellschafter aus dem Pflegedienst umfasst das zu verkaufende Kapital:

- Vier Mitarbeiterinnen mit einem Gesamtanteil von 1,15 VZÄ
- Zwei für die Dienste bestimmte Kleinwagen
- Einen festen und zufriedenen Kundenstamm:
  - 14 Kunden in der täglichen Stammversorgung
  - Zusätzliche Hausnotruf-Kunden
  - Zusätzliche Pflegeberatungsgespräch-Kunden
- Eine Hardware-Struktur
  - Einen Server-PC
  - Diensthandys zur digitalen Leistungserfassung
- Eine MedifoxDAN Ambulant Software-Lizenz
  - inklusive Fortbildungssoftware SmartAware
- Eine bestehende Kooperation mit Vitakt Hausnotruf GmbH
- Sofern gewünscht: Bestehendes Corporate Design

## Dienstleistungsüberblick

Der ambulante Pflegedienst übernimmt mit der Zulassung aller Kranken- und Pflegekassen, folgende Leistungen:

- Pflegesachleistungen (§ 36 SGB XI)  
Umsatzanteil 2025: 44%
- Häusliche Krankenpflege (§ 37 Abs. 2 SGB VI)  
Umsatzanteil 2025: 37%
- Betreuungs- und Entlastungsleistungen (§ 39, 45b SGB XI)  
Umsatzanteil 2025: 16%
- Sonstige Dienstleistungen (Umsatzanteil 2025: 3%)
  - Pflegeberatungsgespräche (§ 37.3 SGB XI)
  - Unterstützungspflege (§ 37 Abs. 1/1a SGB V)
  - Haushaltshilfe (§ 38 SGB V)
  - Hausnotruf-Inbetriebnahmen und -Bereitschaft

Eine spezialisierte Zulassung (z.B. außerklinische Intensivpflege) besteht nicht, kann aber nachträglich beim Kranken- und Pflegekassenverband zugelassen werden.

Eine erweiterte Zulassung (z.B. angebundene Tagespflege oder betreutes Wohnen) besteht nicht, kann aber nachträglich beim Kranken- und Pflegekassenverband zugelassen werden.

Die gemieteten Räumlichkeiten mit übernehmbarem Mietvertrag erfüllen die baulichen Vorgaben für eine Tagespflege, was, durch einen Architekten bestätigt, schriftlich vorliegt.

## Mitarbeiterkonstellation

Wie oben angesprochen, wäre der Pflegedienst mit einem zwar bestehenden Mitarbeiterstamm abzugeben, jedoch öffnet das Ausscheiden der bisherigen Gesellschafter eine Personallücke von 1,85 Vollzeitäquivalenten, die erreicht sein müssen, um die Mindestpersonalanforderung (3 VZÄ) zu erreichen. Zusätzlich müssen 1,75 VZÄ davon Pflegefachkraft sein inklusive einem VZÄ mit Anerkennung als Verantwortliche Fachkraft.

Zur Kompensation der bisher von den Gesellschaftern übernommenen Kundenversorgung reicht jedoch die Freistellung der Leitungskräfte im Umfang von im Schnitt 20 Wochenstunden, was ausreichend Zeit für Betriebsführung und -entwicklung lässt.

Die sonstigen Mitarbeiter umfassen, nach Stellenumfang sortiert:

- Examierte Pflegehelferin 20,00 Wochenstunden
- Examierte Pflegefachkraft 11,50 Wochenstunden
- Examierte Pflegefachkraft 4,75 Wochenstunden
- Medizinische Fachkraft (Arzthelferin) 4,75 Wochenstunden

Die Vergütung und Arbeitsbedingungen richten sich jeweils nach den Vorgaben von § 72 Abs. 3a bzw. 3b SGB XI und den geltenden Pflegearbeitsbedingungsverordnungen.

Die bisherigen Gesellschafter haben sich in der Vergütungsstruktur auf Abs. 3b des § 72 SGB XI festgelegt, also auf das „regional übliche Entgeltniveau“.

Zwar sind Tarifverträge zum Teil günstiger als die regional üblichen Entgelt-niveaus, im Gegensatz bietet diese Regelung aber eine bürokratiearme und sehr transparente Möglichkeit der Personalkostenkalkulation. Die Wahl der Vergütungsart obliegt dem Käufer selbst.

Die Löhne und Zuschläge des regional üblichen Entgelt-niveaus gelten bundeslandweit und werden jährlich Ende Oktober für das darauffolgende Jahr veröffentlicht. Sie unterscheiden drei verschiedene Lohngruppen und vier verschiedene zeitbezogene Zuschläge. Zulagen und anteilige Sonderzahlungen sind im Lohn integriert, die zeitbezogenen Zuschläge sind steuer- und sozialversicherungsfrei, es greift immer nur der höchstmögliche.

<b>Lohngruppe I</b> Mitarbeiter ohne einschlägige Ausbildung	20,37 € pro Stunde
<b>Lohngruppe II</b> Mitarbeiter mit mindestens einjähriger einschlägiger Ausbildung	22,82 € pro Stunde
<b>Lohngruppe III</b> Mitarbeiter mit mindestens dreijähriger einschlägiger Ausbildung	27,28 € pro Stunde
<b>Nachtzuschlag</b> für Arbeit zwischen 22:00 Uhr und 6:00 Uhr	21 %
<b>Sonntagszuschlag</b> für Arbeit an Sonntagen zwischen 00:00 Uhr und 23:59 Uhr	27 %
<b>Feiertagszuschlag mit Freizeitausgleich</b> für Arbeit an Feiertagen zwischen 00:00 Uhr und 23:59 Uhr, sofern an einem Werktag dafür ein Tag frei gegeben wird	35 %
<b>Feiertagszuschlag ohne Freizeitausgleich</b> für Arbeit an Feiertagen zwischen 00:00 Uhr und 23:59 Uhr, sofern er zusätzlich zur regulären Arbeit erfolgt	135 %

## **Wirtschaftliche Lage**

Durch den zunehmenden Bedarf an Pflege, insbesondere im ländlichen Raum, ist der Markt von einer kaum kompensierbaren Nachfrage geprägt. Dies ergibt auch die betriebswirtschaftliche Entwicklung der letzten Jahre, die einen stetigen Anstieg von Umsatz und Gewinn vor Steuern verzeichnet hat.

Ausgaben für Werbemaßnahmen konnten von Jahr zu Jahr gesenkt werden, da der Pflegedienst sich seit Gründung einen etablierten Namen aufgebaut hat und er allein durch die Zulassung auf Telefonlisten bei den Krankenkassen und Arztpraxen sowie in zahlreichen Online-Pflegenavigatoren steht.

Von der technologischen Ausrüstung ist der Pflegedienst auf einem guten Stand. Die Anforderungen des Kranken- und Pflegekassenverbands in Bezug auf digital gestützte Leistungsplanung, -erfassung und -abrechnung sind erfüllt und in naher Zukunft erwarten wir die Anbindung an die Telematik-Infrastruktur, die dafür notwendige Hardware liegt bereits vor.

Der Personalkostenanteil bewegt sich im üblichen Rahmen (ohne die mitarbeitenden Gesellschafter ungefähr 50% der Betriebsausgaben), das bestehende Personal arbeitet rentabel.

Das Personal kann über eine Anbindung an einen geltenden Tarifvertrag oder an die Durchschnittsanwendung vergütet werden. Dadurch sind Gehälter keine Verhandlungssache und bieten Sicherheit in der Kalkulation und Wettbewerbsfähigkeit.

## **Stärken und Schwächen des Unternehmens**

Eine klar zu definierende Schwäche ist die Abhängigkeit des operativen Geschäfts von den bisherigen Gesellschaftern. Der Käufer muss also wie oben beschrieben Personal miteinbringen, um sowohl das Geschäft am Laufen zu halten als auch die Zulassung zu erhalten, was zur zweiten Schwäche führt.

Das tragende Unternehmen des Pflegedienstes ist eine BGB-Gesellschaft und keine juristische Person, dadurch ist keine Fortführung der bestehenden Zulassung möglich, da die tragende Gesellschaft aufgelöst wird und eine komplett neue Zulassung muss beim Kranken- und Pflegekassenverband erwirkt werden, was Zeit in Anspruch nimmt.

Die Stärke des Unternehmens beziehungsweise des Pflegedienstes ist, dass er seither bewusst in einem kleinen und überschaubaren Rahmen geführt wurde, der den bisherigen Gesellschaftern unter Einbringung der notwendigen Eigenarbeit die Lebenshaltung finanzieren sollte.

Dadurch bestünde durch Umstrukturierungen und Erweiterungen die Möglichkeit, den Pflegedienst bewusst und kontrolliert wachsen zu lassen, um eine stärker ausgeprägte Gewinnorientierung zu erreichen.

Eine weitere, nicht zu unterschätzende, Stärke ist die bestehende Etablierung des Pflegedienstes und eine mögliche Fortführung von bekannten Kunden durch bekannte Pflegepersonen, wohingegen eine Neugründung mehr Zeit und Geld kostet.

## **Die zwei Möglichkeiten der Betriebsnachfolge**

### **1. Die Übernahme durch einen bereits bestehenden Träger eines ambulanten Pflegedienstes als abhängige Zweigstelle**

In diesem Modell wäre der bürokratische und insbesondere zeitliche Aufwand vergleichsweise gering, da keine neue Zulassung beantragt werden muss, was die erste große Schwäche des Unternehmens aushebelt.

Der bestehende Pflegedienst integriert den bestehenden Stamm von Mitarbeitern in Übernahmeverträgen und übernimmt die Kunden in den eigenen Pool. Dies erlaubt auch, die andere angesprochenen Schwäche (Mindestpersonalanforderung) zu umgehen.

Da bestehendes Personal aus dem eigenen Pflegedienst eingesetzt werden kann, um die Kundenversorgung durch die bisherigen Gesellschafter zu kompensieren und die Mindestpersonalanforderung von vorneherein gegeben ist, muss man nur die 20 Wochenstunden aus dem eigenen Pool aufwenden, anstatt 1,85 VZÄ neuzustellen.

Ebenso bestehen bereits notwendige Versicherungen, Lohnbuchhaltung, Anbindung an die Telematikinfrastuktur und andere betriebliche Notwendigkeiten, um die sich ein neugründender Käufer erst kümmern müsste, was ebenso viel Zeit spart.

## 2. Die Neugründung durch den Käufer

Ein Käufer, der keinen bestehenden Pflegedienst hat, muss neu zulassen, was in der Regel vier bis sechs Monate Bearbeitungszeit in Anspruch nimmt, in der der ISA Ambulante Pflegedienst weitergeführt werden muss, um einen nahtlosen Übergang zu gewährleisten.

Hinzu kommt, dass die Abrechnung über die Telematik ab Oktober 2026 Pflicht wird und ein neuer elektronischer Heilberufsausweis und eine Einrichtungskarte bestellt werden muss, was ebenso vier bis sechs Monate in Anspruch nimmt.

Sofern der Käufer bisher noch keinen Betrieb hat, den er um den ISA Ambulanten Pflegedienst erweitert, muss er neben der Gewerbeanmeldung am Standort Abtsgmünd den vollständigen Betriebsgründungszyklus inklusive der Beantragung einer Steuernummer, einer Betriebsnummer und der Einrichtung einer Lohn- und Finanzbuchhaltung durchlaufen, was ebenso einige Monate in Anspruch nimmt.

Die Neugründung durch den Käufer kann in zwei verschiedene Möglichkeiten aufgeteilt werden. Bei der einen fungiert der Käufer als „stiller“ Inhaber, der nicht im operativen Geschäft des Pflegedienstes tätig ist. Bei der anderen wirkt der Käufer als Pflegedienstleitung oder deren Stellvertretung mit, was voraussetzt, dass er Pflegefachkraft ist und bestmöglich die Anerkennung zur Verantwortlichen Pflegefachkraft hat, bestenfalls mit Erfahrungen in der ambulanten Pflege.

a. Der Käufer arbeitet nicht im Pflegedienst mit

Durch das Ausscheiden der verkaufenden Gesellschafter muss der Käufer folgendes Kapital mitbringen:

1,85 Vollzeitäquivalente (VZÄ), davon

- 1 VZÄ Pflegefachkraft mit bestehender Anerkennung als Verantwortliche Pflegefachkraft (§ 71 Abs. 3 SGB XI) als Pflegedienstleitung
- Minimum 0,75 VZÄ Pflegefachkraft als stellvertretende Pflegedienstleitung
- 0,10 VZÄ ohne Qualifikationsanforderung

Ein Käufer, der selbst nicht die Vorgaben für eine (stellvertretende) Pflegedienstleitung erfüllt, muss die 1,75 VZÄ Pflegedienstleitung und deren Stellvertretung einstellen und die dadurch entstehenden Betriebsausgaben für Personal in Kauf nehmen, was zu den aktuellen Konditionen (Regional üblicher Durchschnitt – Lohngruppe III – 38,5 Wochenstunden – 1,75 VZÄ) ein jährlicher Personalkostenmehraufwand von circa 113.000,00 € ausmacht.

Trotz des Nicht-Mitarbeitens in der aktiven Pflege und Betreuung darf der Inhaber zu einem VZÄ als Mitarbeiter ohne einschlägige Fachausbildung gewertet werden, wodurch er zumindest die sonstigen 0,1 VZÄ kompensiert und einen Puffer in Höhe von 0,9 VZÄ für eventuell ausscheidende Mitarbeiter bildet, sodass die „Mindestens 3 VZÄ“-Marke nicht unterschritten wird.

Jedoch senkt diese Lösung den betrieblichen Ertrag vor Einkommensteuer am Beispiel 2025 von 132.000,00 € auf 19.000,00 €, wodurch eine sehr zeitnahe Erweiterung des Unternehmens zur Gewinnoptimierung von Nöten ist.

b. Der Käufer erfüllt die Anforderungen an die (stellvertretende) Pflegedienstleitung und arbeitet im Pflegedienst mit

Erfüllt der Käufer selbst die Vorgaben für die Pflegedienstleitung oder zumindest deren Stellvertretung, erspart man sich mit der eigenen Mitarbeit im Pflegedienst einen großen Teil der Personalkosten. Bestenfalls hat man bereits Erfahrungen als Pflegedienstleitung in der ambulanten Pflege und ist sich den Leistungserbringungs- und -abrechnungsvoraussetzungen in der ambulanten Pflegeversorgung bewusst.

Sollten zwei Käufer vorhanden sein, die beide Pflegefachkraft sind, während mindestens eine die Anerkennung als Verantwortliche Pflegefachkraft hat, kann man sich die Anstellung sparen und kann den Pflegedienst so führen, wie die bisherigen Gesellschafter es tun, ohne zusätzliche Anstellung.

Dann sind nur noch die Hürden der Zulassung und gegebenenfalls Betriebsgründung offen, wo die verkaufenden Inhaber gerne im Rahmen ihrer Kenntnisse unterstützen können, um einen reibungslosen Übergang zu ermöglichen und die kontinuierliche Versorgung der Kunden zu erhalten.

## **Möglichkeit der Begleitung nach der Übernahme**

Marcus Holzinger, der verkaufende Gesellschafter mit Anerkennung als Verantwortliche Pflegefachkraft, der das operative Geschäft im Pflegedienst überblickt, bietet an, für einen Zeitraum von bis zu sechs Monaten zu unterstützen und einzuarbeiten, in Sachen:

- Bestehende Abläufe im Pflegedienst
- Abrechnung mit den Kranken- und Pflegekassen
- Dienst- und Tourenplanung
- Einarbeitung bei den Kunden

Voraussetzung hierfür ist eine von vorneherein befristete sozialversicherungspflichtige Anstellung.

Dies kann insbesondere für Käufer ohne bestehenden Pflegedienst interessant sein, aber auch für bestehende Pflegedienste, die Mitarbeiter und Kunden übernehmen, um einen reibungslosen Übergang der Pflegedienste zu gewährleisten.

## **Der Verkaufspreis und -zeitpunkt**

Der angegebene Verkaufspreis von 220.000,00 € ist ein Wunschpreis, der sich aus einer unabhängigen Unternehmensschätzung ergibt und uns als Ausgangslage dient.

Die anliegenden betriebswirtschaftlichen Auswertungen der letzten drei Jahren belegen eine Wirtschaftlichkeit des Pflegedienstes und unter bewusstem und gewolltem Wachstum ist auch die Möglichkeit einer Erhöhung des Profits mehr als möglich, was den gewünschten Verkaufspreis rechtfertigt.

Durch die Marktentwicklung in der Pflege, insbesondere der ambulanten Pflege, in der die Nachfrage exponentiell wächst und weiter wachsen wird, ist ein kontrolliertes Wachstum seitens der Kunden und Interessenten sogar notwendig.

Mit motivierten Mitarbeitern und einer gut strukturierten Führung kann der Pflegedienst schnell über die Gewinnmarge eines bewusst überschaubar gehaltenen und familiär geführten Unternehmens hinauswachsen.

Der Verkaufszeitraum ist, wie ersichtlich, flexibel und erstreckt sich über sechs Monate (Juli bis Dezember 2026). Erwünscht wäre eine vollständige Übergabe bis zum 31. Dezember 2026, sodass auch eine notwendige Einarbeitung durch Herrn Holzinger bis dato abgeschlossen ist.