

Etablierter ambulanter Pflegedienst mit betriebseigener Immobilie

Niedersachsen

Unternehmensverkauf aus Altersgründen

Inhaltsübersicht

01

Executive Summary

02

Unternehmensprofil

03

Leistungsportfolio

04

Markt & Wettbewerb

05

Kennzahlen

06

Organisation,
Personal, Fuhrpark

07

Betriebsimmobilie

08

Transaktionsstruktur &
Kaufpreisindikation

Executive Summary

Zum Verkauf steht ein ambulanter Pflegedienst im östlichen Niedersachsen, der seit 30 Jahren erfolgreich am Markt tätig ist.

Das Unternehmen bietet umfassende Leistungen der häuslichen Pflege, SGB XI und SGB V, sowie Hauswirtschafts- und Betreuungsleistungen an. Palliative Pflege/SAPV wäre zusätzlich möglich. Der Betrieb ist regional bekannt, hat einen guten Ruf, einen stabilen Kundenstamm und ist gut mit anderen Akteuren und Multiplikatoren im Gesundheitswesen vernetzt.

Der Pflegedienst wird als Einzelunternehmen geführt und beschäftigt derzeit rund 30 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Das Unternehmen ist profitabel bei stabilen Umsätzen und Erträgen.

Ein wichtiger Bestandteil der Transaktion ist die im Eigentum befindliche Betriebsimmobilie, die sowohl als Verwaltungsstandort als auch als operative Basis genutzt wird.

Investment Highlights

- ✓ Etablierter Betrieb mit sehr gutem Ruf
- ✓ 30 Jahre am Markt
- ✓ Gut regional vernetztes Unternehmen
- ✓ Stabiler Kundenstamm
- ✓ Stabiles Team mit gutem Grade- und Skillmix
- ✓ Betriebsimmobilie im Eigentum
- ✓ Stabile wirtschaftliche Lage
- ✓ Erweiterungs- und Skalierungspotential

Unternehmensprofil

Gründungsdatum	1996, Betreiberwechsel 2013
Rechtsform	Einzelunternehmen
Standort	östliches Niedersachsen, ländliches und städtisches Einzugsgebiet.
Mitarbeitende	ca. 30
Kunden (Patienten)	SGB XI (ohne § 37.3): ca. 140, SGB V: ca. 100, § 37.3 SGB XI: ca. 200

Das Unternehmen hat sich in seinem Einzugsgebiet als zuverlässiger Anbieter einer qualitativ hochwertigen Pflege etabliert und verfügt über ein exzellentes und belastbares Netzwerk zu Zuweisern und Multiplikatoren wie Arztpraxen, Krankenhäusern und Sozialdiensten.

Leistungsportfolio

Das Unternehmen bietet das gesamte Spektrum ambulanter pflegerischer Regelleistungen an:

Pflegerische Versorgung, SGB XI

Behandlungspflege, SGB V

Hauswirtschaftliche Versorgung und Betreuung

Verhinderungspflege und Entlastungsleistungen

Beratungseinsätze nach § 37.3 SGB XI

Das Unternehmen ist Mitglied im Palliativnetzwerk und beschäftigt Mitarbeitende mit relevanter palliativpflegerischer Qualifikation. Aktuell wird aber spezialisierte Palliativpflege noch nicht angeboten.

Markt & Wettbewerb

Das Unternehmen befindet sich in einer Ortschaft mit guter Infrastruktur in einer wirtschaftlich stabilen Region. Das nächste Krankenhaus – ein Maximalversorger – befindet sich ca. 15 Kilometer entfernt in der Kreisstadt mit ca. 70.000 Einwohnern. Die Gegend ist vor allem geprägt durch viele Einfamilienhäuser und eine ältere Bevölkerung.

Wettbewerber im selben Einzugsgebiet sind vor allem Pflegedienste der freien Wohlfahrt und der Diakonie. Die Nachfrage nach Pflegeleistungen steigt auch in diesem Gebiet kontinuierlich an.

Die Kundenakquise läuft über Empfehlungen aus dem hervorragenden Netzwerk des Pflegedienstes, Mundpropaganda, einen stabilen Kundenstamm und die Plattform Recare.

Kennzahlen

	2024	2025
Umsatzerlöse	1.181.905,25	1.146.368,01
Gesamtkosten	1.067.725,86	1.042.216,55
Betriebsergebnis/EBIT	136.010,48	127.968,67
EBIT Marge	11,51%	11,16 %
EBITDA*	170.025,67 €	151.157,67 €
EBITDA, bereinigt **	137.556,24 €	127.023,17 €
EBITDA Marge	11,65 %	11,10 %

*EBIT + Abschreibungen

**EBITDA + neutraler Aufwand/- neutraler Ertrag

Umsatzstruktur

	2024*	2025*
SGB XI (PG 2 – 5)	41	37,4
SGB V	24,4	32,5
Selbstzahler	8,6	5,1
HW, Betreuung, PG 1	15,5	17
Sonstige: Verhinderungspflege, Entlastungsleistungen 45 b, Beratung 37.3 etc.	10,5	8

* ca. Werte, gerundet

Kennzahlen Highlights

- ✓ Solide und stabile EBITDA - Marge
- ✓ Stabiler Umsatz mit branchenüblichen Schwankungen
- ✓ Effiziente Kostenstruktur
- ✓ Signifikanter Anteil profitabler Bereiche wie
Verhinderungspflege

Organisation & Personal

Das Team ist stabil und eingespielt. Die Mitarbeiterfluktuation ist gering. Die Touren- und Einsatzplanung ist routiniert, eingeübt und effizient.

Aktuell werden ca. 30 Mitarbeitende beschäftigt, überwiegend in Teilzeit. Der Anteil der für die Behandlungspflege einsetzbaren Mitarbeitenden an den gesamten Personalstunden liegt bei > 35%.

Stellen in VZÄ: ca. 14

Personalkostenquote 2025: 73,8 %

Personalstruktur: Pflegefachkräfte (teils mit Zusatzqualifikationen wie z. B. PDL), MFA, Pflegehilfskräfte mit Examen, Pflege- und Hauswirtschaftshelfer, Hauswirtschaftshelfer, Kauffrau im Gesundheitswesen, Auszubildende.

Die Position der Pflegedienstleitung hat der Eigentümer inne, der auch operativ eingebunden ist. Eine Übergangsphase ist möglich.

Personal Highlights

- ✓ Stabile Personalsituation
- ✓ Hohe Teilzeitquote = hohe Flexibilität und Planungssicherheit
- ✓ Ausreichend qualifizierte Mitarbeitende für die Behandlungspflege/SGB V
- ✓ Auszubildende im Betrieb

Fuhrpark

Leasing: 7 VW-UP

Günstige Leasingverträge

Betriebseigentum: 5 Fahrzeuge, unterschiedliches Alter und Laufleistung

Betriebsimmobilie

Betriebsimmobilie mit ca. 200 m² Nutzfläche auf einem ca. 1300 m² großen Grundstück.

Aktuelle Nutzung: Büro, Lager, Personräume, Arbeits- und Schulungsräume, Stellplätze für Firmenwagen

Die Immobilie wurde laufend gepflegt und zuletzt 2014 modernisiert.

Auf dem Dach befindet sich eine PV-Anlage.

Mehr zur Immobilie entnehmen Sie bitte dem beiliegenden Exposé.

Transaktion & Kaufpreisindikation

Angeboten wird die Übernahme des Einzelunternehmens im Rahmen eines Asset Deal. Die Betriebsimmobilie ist Bestandteil der Transaktion.

Auf Basis der durchgeführten Unternehmensbetrachtung, sowie unter Berücksichtigung der nachhaltigen Ertragskraft liegt der indikative Angebotspreis bei 820.000,- €, inklusive der betriebseigenen Immobilie.

Die finale Kaufpreisfindung erfolgt im Rahmen eines strukturierten Verkaufsprozesses und ist abhängig unter anderem von der konkreten Transaktionsstruktur und den angebotenen Konditionen. Die finale Ausgestaltung der Transaktion ist flexibel und kann im weiteren Prozess individuell zwischen den Parteien abgestimmt werden. Dabei können unterschiedliche Strukturierungsoptionen berücksichtigt werden.

Der Kauf wird durch die DIFEP KG Immobilien vermittelt. Die Provision für Käufer beträgt 5,95 % des Kaufpreises inkl. gesetzlicher Umsatzsteuer.

Ihr Ansprechpartner

Friedrich Düvel

office@difep.immobilien

0172 416 82 43