

Pflegedienst kaufen aus der Insolvenz

24.03.2025, 12:54 | Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: *pflegedienstkauf.com*

Einen eigentlich gesunden insolventen Pflegedienst zu kaufen klingt verlockend und hat sicherlich im Vergleich zur klassischen Gründung von A-Z einige nicht übersehbare Vorteile.

Seit einigen Jahren kommen infolge der erwarteten Baby Boomer Altersnachfolgen auch immer mehr insolvente ambulante Pflegedienste auf den Markt und zudem die dritte Welle der stationären Einrichtungen. Die Statistiken zeigen aber auch, dass immer noch mehr neue Pflegeeinrichtungen errichtet werden als geschlossen werden.

„Ein Pflegedienst ist keine Schraubenfabrik“ pflegen wir in diesen Fällen zu sagen. Und damit wäre auch schon alles gesagt.

Insolvenz in Eigenverwaltung

2012 wurde die Insolvenzordnung grundlegend verändert. Um die vielen zahlentechnisch – oft vorübergehend - insolventen Betriebe sanieren zu können, wurde das Schutzschirmverfahren mit der sanierenden Insolvenz in Eigenverwaltung geschaffen.

Die Pflege-Insolvenzverwalter, mit denen wir regelmäßig zusammenarbeiten, haben nach Insolvenzeröffnung eine anstrengende limitierte Zeit, da vor der Neustrukturierung das Sanierungskonzept notwendig ist und hierfür im Regelfall nur 4-6 Wochen Zeit bleibt.

Das operative Geschäft läuft aber parallel weiter und für eine Inhaberin oder Inhaber ist dies doppelt belastend.

Im Eigenverwaltungsverfahren bleibt die Geschäftsführung im Amt. Lediglich ein Sachwalter wird dem Management als Kontrollinstanz zur Seite gestellt. Wir erstellen gemeinsam mit dem Insolvenzverwalter einen Fortführungs- und Sanierungsplan und der wird dann den Gläubigern in der Gläubigerversammlung zur Abstimmung gestellt. Wenn diese zustimmen, endet hier das Verfahren. Entscheidend für dieses „gesunde“ Insolvenzverfahren ist die rechtzeitige Antragstellung. Wenn ein Pflegedienst seit Monaten negative Monatsüberschüsse produziert, ist es oft zu spät.

Voraussetzungen der Insolvenz in Eigenverwaltung

Voraussetzungen für eine Insolvenz in Eigenverwaltung ist, dass der Schuldner (Einzelunternehmen) oder das Unternehmen zahlungsunfähig oder überschuldet ist. Zudem darf keine Gefährdung der Insolvenzmasse vorliegen. Das bedeutet, dass die Geschäftsführung befähigt sein muss, das Unternehmen kurzfristig effizient zu sanieren, ohne die (monetären) Interessen der Gläubiger zu gefährden.

Das Insolvenzverfahren in Eigenverwaltung eignet sich für Pflegeträger, bei denen die Insolvenzureife, also die Überschuldung und/oder Zahlungsunfähigkeit, eingetreten ist. Eine Inhaberin oder Inhaber kann den Antrag grundsätzlich selbst stellen. Allerdings stellt das Gesetz hohe Anforderungen an diesen Antrag. Professionelle und erfahrene Berater wissen, wie Anträge erfolgreich gestellt werden.

Notwendigkeiten für den Käufer

- Konzeption eines effizienten Sanierungskonzeptes als interner Businessplan 2025 und Unterstützung bei der operativen Umsetzung

- Die Bundesagentur für Arbeit übernimmt wie auch im Regelverfahren via Insolvenzgeld die Gehälter für bis zu drei Monate
- Es muss nur für Waren gezahlt werden, die nach Antragstellung geliefert werden
- Sensible personalstabilisierende Kommunikation mit Mitarbeitern, Kunden, Lieferanten, Gläubigern
- Cash-Flow- und Break-even-Planung
- Bankliche oder externe Kapitalbeschaffung im Verfahren oder für den Neustart schafft finanziellen Spielraum
- Finanzierungsanfragen bei (Spezial-) Banken
- Akquise von und Verhandlung mit potenziellen Investoren
- Im Eröffnungsverfahren muss keine Umsatzsteuer abgeführt werden
- Gespräche mit den Versorgern
- Ggf. Interim-Management bis drei Monate

Einen insolventen Pflegedienst kaufen?

Einige unserer Suchmandanten und Investoren suchen gezielt „gesunde“ insolvente Unternehmen, die in maximal drei Monaten wieder in die Gewinnzone gebracht werden können.

Und tatsächlich gibt es Betriebe, die wir im Sommer 2024 noch für 600.000 € einwerteten und dann für 50.000 € (Wertverlust 92 %) verkauft werden im sogenannten Asset-Deal, bei dem allein die Vermögensbestandteile addiert werden und es dem Good Will der Käufer unterliegt, wieviel er noch addiert für Standort, Personal und Patientenverträge (manchmal auch finanzieller Fuhrpark).

Eine Käuferin oder Käufer sollte auf die folgenden 10 Punkte achten:

1. Finanzielle Situation: Analyse der finanziellen Unterlagen des Unternehmens, inklusive Bilanzen 21-24, aktuelle BWA und Gewinn- und Verlustrechnungen sowie Verbindlichkeiten

Hier muss ein tiefes und umfassendes Verständnis für die **Insolvenzgründe** gefunden werden, um diese von Anfang an zu vermeiden

2. Rechtliche Aspekte: Konsultation eines Unternehmensberaters und/oder Wirtschaftsprüfers, der auf Pflege-Insolvenzrecht spezialisiert ist.

Es ist wichtig, die rechtlich-kaufmännischen Rahmenbedingungen zu verstehen, insbesondere bei bestehenden Verträgen, Verbindlichkeiten und möglichen Haftungen.

3. Due Diligence: Eine detaillierte Due Diligence (Betriebsprüfung) ist unerlässlich. Das bedeutet, alle relevanten Informationen über das Unternehmen zu sammeln einschließlich der Mitarbeiterstruktur, der bestehenden Patientenverträge und des Qualitätsmanagements.

4. Mitarbeiter/innen: Überprüfung der Qualifikationen und die Zufriedenheit der Mitarbeiter.

Ein gut ausgebildetes und motiviertes Team ist entscheidend für den Erfolg des Unternehmens!

5. Patientenstruktur: Analyse des Kundenstamms und der Verträge.

Wie viele Klienten sind bereit, dem neuen Betreiber treu zu bleiben und welche Verträge neu verhandelt werden müssen?

6. Genehmigungen und Lizenzen: Sicherstellung aller erforderlichen Genehmigungen und Lizenzen. Welche müssen neu beantragt werden?

7. Sanierungsplan: Entwicklung eines klaren Plans für die Sanierung des Unternehmens. Welche Maßnahmen sind notwendig, um den Pflegedienst wieder auf Kurs zu bringen

8. Finanzierung: Klärung, wie der Kauf und die anschließende Sanierung finanziert wird. Möglicherweise werden externe Healthcare Investoren oder Kredite benötigt

9. Marktanalyse: Analyse des Regional-Markts für Pflegedienste. Wie ist die Konkurrenzsituation und die Bedürfnisse der Patienten und Angehörigen, um die Dienstleistungen entsprechend anzupassen

10. Übergangsmanagement: Prozessplanung, wie der Übergang nach dem Kauf gestaltet werden soll, um den reibungslosen Betrieb sicherzustellen und das Vertrauen der Mitarbeiter und Klienten zurück zu gewinnen.

Viel Erfolg dabei und hier ist nicht zu vergessen, dass jeder sanierte Pflegedienst bedeutend ist für unsere Gesundheitsversorgung und den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Es gibt Branchen, deren Insolvenzen weniger schmerzlich sind.

pflagedienstkauf.com

Hahnendyk 83
47906 Kempen
Deutschland

StefanWiesmann (GF)

0215291482-64

stefan.wiesmann@outlook.de

<http://www.pflagedienstkauf.com>

Portrait

Unternehmensberatung für Betriebsprüfungen und M&A in der Pflegewirtschaft seit 2015.
Mehr als 75 erfolgreiche Nachfolgen in fast allen Bundesländern.

News-ID: 1280093 • Views: 1896 (Stand: 30.09.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1280093/Pflagedienst-kaufen-aus-der-Insolvenz.html>