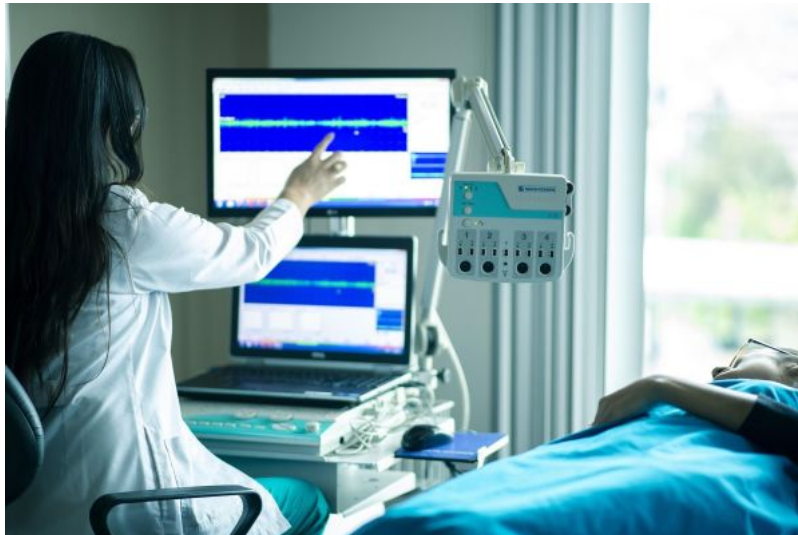

Pflegedienst verkaufen 2026

21.03.2026, 20:17 | Gesundheit & Medizin

Pressemitteilung von: pflagedienstkauf.com



Intensivpflege

Kempen, 21. März 2026.

Zum 01. Mai 2026 steigen die Gehälter im Rahmen des TVöD erneut um 2,8 %. Für ambulante und stationäre Pflegeeinrichtungen kann das die Personalkostenquoten weiter erhöhen und bestehende wirtschaftliche Spielräume zusätzlich einschränken. pflagedienstkauf.com startet deshalb einen Beratungsfokus, der Pflegeunternehmen mit betriebswirtschaftlicher Analyse sowie der Vorbereitung und Begleitung von Vergütungsverhandlungen mit Kostenträgern dabei unterstützt, Refinanzierungsmöglichkeiten zu prüfen und die wirtschaftliche Stabilität im laufenden Betrieb zu sichern.

Die Anpassung im TVöD wirkt in vielen Pflegebetrieben unmittelbar auf die Kostenstruktur, weil Personalkosten einen zentralen Anteil an den laufenden Ausgaben ausmachen. Steigende Löhne sind dabei nicht nur ein Planungsthema für die nächste Budgetrunde, sondern können auch kurzfristig Auswirkungen auf Liquidität, Ergebnis und die Fähigkeit zur Investition in Versorgung und Personalbindung haben. Genau an dieser Schnittstelle setzt der neue Fokus von pflagedienstkauf.com an: wirtschaftliche Kennzahlen transparent machen, Stellschrauben identifizieren und die Refinanzierung konsequent mitdenken.

Personalkosten im Blick: Warum 2,8 % in der Praxis viel auslösen können

Mit der TVöD-Erhöhung zum 01. Mai 2026 verschärft sich in zahlreichen Einrichtungen die Herausforderung, steigende Kosten zeitnah in den Erlösen abzubilden. In der Praxis entstehen Belastungen häufig dort, wo Vergütungen und Entgelte nicht im gleichen Tempo nachziehen wie tarifliche Personalkosten. Das kann dazu führen, dass wirtschaftlich tragfähige Strukturen unter Druck geraten, obwohl die Auslastung stimmt und die Versorgung verlässlich erbracht wird.

pflagedienstkauf.com ordnet die Tarifentwicklung deshalb nicht als isoliertes Ereignis ein, sondern als konkreten Auslöser, die eigene Kosten- und Erlöslogik zu prüfen. Dazu gehört eine betriebswirtschaftliche Analyse der Personalkostenquoten, der Leistungs- und Erlösstruktur sowie der Effekte auf Deckungsbeiträge und Ergebnis. Ziel ist es, eine belastbare Grundlage zu schaffen, um Prioritäten für die nächsten Monate zu setzen und Handlungsoptionen klar

zu bewerten.

"Die TVöD-Erhöhung ab dem 01. Mai 2026 ist für viele Pflegeunternehmen ein Anlass, die eigene Kostenstruktur nicht nur zu beobachten, sondern aktiv zu steuern", sagt Stefan Wiesmann von pflegedienstkauf.com. "Wer die wirtschaftlichen Effekte frühzeitig beziffert, kann Vergütungsthemen zielgerichteter adressieren und Risiken im laufenden Betrieb reduzieren."

Refinanzierung und Vergütungsverhandlungen: strukturierte Vorbereitung statt Reaktion

Ein Schwerpunkt des Beratungsfokus liegt auf der Vorbereitung und Begleitung von Vergütungsverhandlungen mit Kostenträgern. pflegedienstkauf.com unterstützt Einrichtungen dabei, die notwendigen betriebswirtschaftlichen Argumentationslinien aufzubauen und die Auswirkungen der Personalkostenentwicklung in eine nachvollziehbare, prüffähige Grundlage zu überführen. Dabei steht die Frage im Mittelpunkt, wie Refinanzierungsmöglichkeiten identifiziert und umgesetzt werden können, ohne die operative Versorgung aus dem Blick zu verlieren.

Neben der Verhandlungsvorbereitung umfasst der Ansatz auch die Betrachtung des Gesamtunternehmens: Welche Kostenblöcke sind kurzfristig beeinflussbar? Welche Prozesse wirken auf Wirtschaftlichkeit und Planungssicherheit? Und wie lassen sich Entscheidungen so dokumentieren, dass sie im Dialog mit Kostenträgern belastbar vertreten werden können?

"Wir verbinden betriebswirtschaftliche Transparenz mit einem klaren Fahrplan für die nächsten Schritte – von der Analyse bis zur Verhandlung", sagt Stefan Wiesmann. "Damit Einrichtungen die Tarifentwicklung nicht nur kompensieren, sondern ihre wirtschaftliche Stabilität strukturiert absichern."

pflegedienstkauf.com

Hahnendyk 83
47906 Kempen
Deutschland

StefanWiesmann (GF)

0160-5568167

stefan.wiesmann@outlook.de

<http://www.pflegegedienstkauf.com>

Portrait

pflegedienstkauf.com ist eine spezialisierte M&A- und Unternehmensberatung für die Pflege in Deutschland und Österreich. Das Unternehmen begleitet ambulante und stationäre Pflegeeinrichtungen sowie weitere Akteure der Pflegewirtschaft bei betriebswirtschaftlichen Fragestellungen, Unternehmensnachfolgen, Transaktionen und strategischen Entwicklungen. Ansprechpartner ist Herr Stefan Wiesmann.

Pressekontakt

wiesmanconsult

Deutschland

<http://www.pflegedienstkauf.com>

News-ID: 1307220 • Views: 173 (Stand: 08.07.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1307220/Pflegedienst-verkaufen-2026.html>