

SERVICE

STRATEGISCHE NACHFOLGEPLANUNG IN PFLEGEUNTERNEHMEN

bpa-Servicegesellschaft

Die frühzeitige Planung der Unternehmensnachfolge ist von elementarer Bedeutung. Ohne langfristige Konzeption wird der Bestand des eigenen Unternehmens gefährdet, werden die Mitarbeiter verunsichert, und die Werthaltigkeit des Unternehmens sinkt nachhaltig. Seit 2008 begleitet die bpa Servicegesellschaft – 100-prozentige Tochter des bpa e.V. – die Mitgliedseinrichtungen sowohl bei ambulanten auch als bei stationären Betriebsübergängen. Im zurückliegenden Jahr hat die bpa Servicegesellschaft den 100. ambulanten Pflegedienst erfolgreich vermittelt und beim Betriebsübergang begleitet. Ein guter Grund, um über die erfolgreiche Arbeit der bpa Servicegesellschaft, der ohne das Vertrauen der Mitgliedseinrichtungen des bpa e.V. nicht möglich wäre, zu berichten.

Früher oder später stehen auch Sie, wenn sich beispielsweise aus den eigenen Reihen niemand für die Nachfolge findet, vor der schwierigen emotionalen Herausforderung, Ihr Unternehmen zu verkaufen. Um sich mit gutem Gewissen aus dem Unternehmen zurückziehen und den dritten Lebensabschnitt genießen zu können, benötigen Sie einen geeigneten Nachfolger.

Eines ist dabei klar: Sie wollen Ihr Lebenswerk in guten Händen wissen!

Im Vorfeld gilt es zunächst einige Fragen zu klären:

- Wie viel ist mein Unternehmen wert?
- Wann ist der beste Zeitraum, um es zu verkaufen?
Was muss bei einem Betriebsübergang beachtet werden?

- Welche Möglichkeiten gibt es, den Verkaufserlös steuerlich zu optimieren?
- Was gilt es, im Kaufvertrag zu regeln?

Aufgrund langjähriger Erfahrungen kann Sie die bpa Servicegesellschaft bei der Nachfolgeregelung kompetent begleiten und beraten – und dies, im Vergleich zu anderen Unternehmensberatungen, zu deutlich günstigeren Preisen und auf Wunsch zu rein erfolgsabhängigen Honoraren.

Ziel der bpa Servicegesellschaft ist es, einen fairen Betriebsübergang für Verkäufer und Käufer zu gestalten. Damit dies gelingt, ist eine gewisse Vorlaufzeit notwendig. Vom Beginn der Verkaufsvorbereitungen bis zur Unterzeichnung des Kaufvertrages vergehen in der Regel bis zu 12 Monate.

Als Erstes gilt es festzustellen, wie viel Ihr Unternehmen wert ist.

Orientierungswertermittlung nach dem Discounted-Cashflow-Verfahren

Die bpa Servicegesellschaft ermittelt den Unternehmenswert mithilfe des Discounted-Cash-Flow-Verfahrens.

Dafür wurde ein speziell auf die Pflegebranche abgestimmtes Tool entwickelt, bei dem nicht der Umsatz oder Gewinn, sondern der sogenannte Free-Cash-Flow, d. h. der Bestand an frei verfügbaren Mitteln, den Unternehmenswert bildet. Der Free-Cash-Flow wird aus dem Ergebnis der Gewinn- und Verlustrechnung abgeleitet. Um letztendlich die Erwartungen über

die zukünftige Ertragskraft Ihres Unternehmens zu ermitteln, erfolgt keine statische Zeitpunkt Betrachtung, sondern es werden mehrere Perioden in die Betrachtung mit einbezogen. Neben den prognostizierten Free-Cash-Flow-Werten berücksichtigt die bpa Servicegesellschaft aber auch einen speziell auf die Pflegebranche abgestimmten Abzinsungsfaktor. Er bringt nämlich das mit dem Kauf eines Pflegebetriebes verbundene Risiko zum Ausdruck.

Dieser wird anhand folgender Determinanten abgeleitet:

- Inhaber- und Personenabhängigkeit
- Standort und Einzugsgebiet
- Image und Qualitätsmanagement
- Qualifikations- und Mitarbeiterstruktur
- Kundenentwicklung und Kundenstamm

Die bpa Servicegesellschaft bietet Ihnen eine betriebswirtschaftlich fundierte und von Finanzinstituten allgemein anerkannte Unternehmensbewertung. Aufgrund der langjährigen und praktischen Erfahrungen können Sie sich sicher sein, dass ein passgenauer und realistischer Wert Ihres Unternehmens ermittelt wird.

Wichtig ist jedoch: Der ermittelte Unternehmenswert, der sogenannte „Good-will“ (Geschäfts- oder Firmenwert) ist nur ein Orientierungswert und stellt keinen Marktpreis dar. Der tatsächliche Verkaufspreis wird letztlich durch Angebot und Nachfrage bestimmt. Durch die beiden letzten Pflegereformen (PSG I und PSG II) sind deutliche Anreize für ambulante und teilstationäre Leistungen gesetzt worden, die Verbesserungen wirken sich positiv auf die Anzahl der Interessenten in diesen Versorgungsbereichen aus. Der richtige Zeitpunkt also, sich jetzt mit dem Gedanken eines Betriebsübergangs auseinanderzusetzen.

Wurde in Absprache mit Ihnen ein Orientierungswert gefunden, erfolgt im nächsten

Schritt die Vermarktung und Vermittlung Ihres Unternehmens.

Ansprache von möglichen Interessenten

Die bpa Servicegesellschaft kann auf eine aktive Datenbank mit mehr als 200 Suchinteressenten, die insbesondere im Bereich der ambulanten Pflege expandieren wollen, zurückgreifen.

Mittels eines Newsletters kann die bpa Servicegesellschaft einen großen Kreis an Interessenten ansprechen, indem sie die Suchinteressenten aus der Datenbank sowie die bpa Mitglieder auf Ihr Unternehmen aufmerksam macht.

Doch: Jeder Betriebsübergang gestaltet sich individuell und diesbezüglich ist auch die Vermarktungsstrategie unterschiedlich. Dessen ist sich die bpa Servicegesellschaft bewusst. Dank ihrer Erfahrung sowie ihrem Netzwerk an potentiellen Kaufinteressenten und Investoren können zusätzlich passende Interessenten direkt angesprochen werden.

Kennenlerngespräche mit möglichen Interessenten

Damit Sie Ihr Lebenswerk in guten Händen wissen, ist es Grundvoraussetzung, dass die Chemie zwischen Ihnen und dem Käufer stimmt. Denn schließlich führt der Käufer Ihr Unternehmen, meist auch noch unter demselben Namen, weiter. Die bpa Servicegesellschaft schließt Verschwiegenheitserklärungen mit den Interessenten ab, organisiert und moderiert für Sie die Kennenlerngespräche. In den Landesgeschäftsstellen, also auf neutralen Boden, ist eine erste gegenseitige Einschätzung möglich.

Weiterleitung vertraulicher Daten

Erst wenn Käufer und Verkäufer, nach dem ersten Kennenlernen weiteres Interesse signalisieren, werden vertrauliche Daten Ihres Betriebes an den möglichen Käufer weitergeleitet. Diesen interessieren in der Regel insbesondere die Jahresabschlüsse der vergangenen ein bis drei

Jahre, eine aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) vom Steuerberater sowie ein Lohnjournal nebst Auflistung der Mitarbeiter und deren wichtigsten Personaldaten wie Qualifikation oder Dauer der Betriebszugehörigkeit. Auch die wesentlichen Eckdaten der Kunden (aktuelle Anzahl, Untergliederung in Pflegestufen, u.a.) sind entscheidende Parameter für den Erwerber. Sie können sichergehen, dass die bpa Servicegesellschaft bei der Zusammenstellung der Informationen und deren Weiterleitung an den möglichen Käufer die datenschutzrechtlichen Aspekte beachtet.

Kreis an potentiellen Käufern

Nun liegt es an den Interessenten, abzuschätzen, ob sie nach einer ersten Prüfung der Unterlagen weiter an dem Kauf des Unternehmens interessiert sind. Wenn ja, wird der Interessent Ihnen ein schriftliches - im ersten Schritt meist noch unverbindliches Angebot - unterbreiten. Stellt das Angebot für Sie eine angemessene Grundlage dar, können anschließend die konkreten Vertragsverhandlungen beginnen.

Kaufvertragsgestaltung und -verhandlung

In Zusammenarbeit mit erfahrenen Juristen erstellen wir individuelle und doch praxiserprobte Kaufvertragsentwürfe zu einem günstigen Festpreis. Die Berater der bpa Servicegesellschaft unterstützen Sie in jeder Phase der Kaufvertragsverhandlung und nehmen die Rolle eines Mediators ein. Auch bei Fragen zur Rechtsform, zu Haftungsrisiken im Kaufvertrag, zur Beibehaltung der Versorgungsverträge, zu Patienten-/Bewohnerverträgen, zu Arbeitsverträgen etc. haben Sie mit der bpa Servicegesellschaft, insbesondere durch das branchenspezifische Know-how einen kompetenten Ansprechpartner.

- **Planen Sie beim Verkauf eine Vorlaufzeit von etwa 12 Monaten ein.**
- **Lassen Sie den Unternehmenswert Ihres Unternehmens professionell ermitteln.**
- **Behandeln Sie Ihr Vorhaben streng vertraulich. Mitarbeiter und Kunden werden erst ab Kaufvertragsunterzeichnung informiert.**
- **Prüfen Sie für sich selbst: Wie wirkt der Käufer auf Sie persönlich? Wirkt er sympathisch, kompetent, seriös und vertrauenswürdig?**
- **Binden Sie während des Verkaufsprozesses Ihren Steuerberater für die Beachtung der steuerlichen Aspekte mit ein.**
- **Lassen Sie sich während des Prozesses der Unternehmensübertragung professionell beraten und unterstützen.**

Steuerliche Behandlung des Verkaufserlöses

Bereits im Vorfeld des Betriebsübergangs ist eine enge Abstimmung mit Ihrem Steuerberater unabdingbar. Auf Wunsch können daneben unsere kooperierenden und auf Nachfolgeregelungen spezialisierten Steuerberater Einschätzungen und Vorschläge unterbreiten, welche steuerliche Variante zur Optimierung des Verkaufserlöses beiträgt. Ob ein „Halber Steuersatz“ oder die sogenannte „Fünftelregelung“ zur Anwendung kommt oder gar ein Freibeitrag realisiert werden kann: Unsere Experten haben eine Antwort auf diese Frage!

Während des gesamten Verkaufsprozesses tritt die bpa Servicegesellschaft nicht als Makler auf, sondern steht Ihnen als Unternehmensberatung zur Seite. Letztendlich können Sie mit Hilfe der professionellen Abwicklung der bpa Servicegesellschaft und der Erfahrung aus mehr als hundert Betriebsübergängen darauf vertrauen, Ihr Unternehmen als Lebenswerk in guten Händen zu wissen.

Veräußerungsgewinn ist der Betrag, um den der Veräußerungspreis nach Abzug der Veräußerungskosten den Wert des Betriebsvermögens oder den Wert des Anteils am Betriebsvermögen übersteigt.

Beispiel Ermittlung Veräußerungsgewinn

$$\begin{aligned} & \text{Veräußerungspreis} \\ & + \text{gemeiner Wert der ins Privatvermögen} \\ & \quad \text{überführten Wirtschaftsgüter} \\ & = \text{Veräußerungserlös} \\ & \quad \text{./. Veräußerungskosten} \\ & \quad \text{./. Wert des Betriebsvermögens} \\ & = \text{Veräußerungsgewinn} \end{aligned}$$

Ihre Ansprechpartner:



Sonja Friedl

bpa servicegesellschaft mbH
Rumfordstraße 10
D-80469 München
T: +49 89 57879857
F: +49 89 57879858

Email: info@bpa-servicegesellschaft.de



Michael Diehl

bpa servicegesellschaft mbH
Rheinallee 79-81
D-55118 Mainz
T: +49 6131 93024-0
F: +49 6131 93024-29

Email: diehl@bpa-servicegesellschaft.de

www.bpa-servicegesellschaft.de