

Checkliste: Pflegedienst verkaufen – Ihr Fahrplan

Ein Leitfaden von Consulting Group Stuttgart – Experten für Unternehmensverkäufe für Inhaber, die ihren Pflegebetrieb erfolgreich und diskret veräußern möchten.

Einleitung: Warum ein strukturierter Verkaufsfahrplan entscheidend ist

Der Verkauf eines Pflegedienstes ist mehr als ein einfacher Eigentümerwechsel – es geht um Vertrauen, Verantwortung und strategische Weichenstellung. Dieser Fahrplan zeigt Ihnen Schritt für Schritt, wie Sie Ihren Pflegebetrieb professionell, diskret und gewinnbringend verkaufen.

Phase 1: Vorbereitung & Bewertung

Unternehmensanalyse

- Pflegezulassungen, Leistungsstruktur, Tourenplanung
- Mitarbeiterbindung und Qualifikationen
- Umsatzentwicklung und Kostensituation

Unternehmensbewertung

- Ermittlung des Marktwerts durch CGS
- Berücksichtigung von Substanzwert, Ertragswert und strategischem Potenzial

Verkaufsfähigkeit prüfen

- Rechtliche Voraussetzungen
- Übergabefähigkeit der Organisation
- Vertraulichkeit sicherstellen

Phase 2: Käufersuche & Ansprache

Zielgruppen definieren

- Strategische Pflegeanbieter
- Investoren mit Gesundheitsfokus
- Nachfolger aus dem Pflegebereich

Vermarktungskonzept

- Diskrete Direktansprache durch CGS
- Erstellung eines anonymisierten Kurzprofils

- Nutzung exklusiver Käufernetzwerke

Interessenten qualifizieren

- Bonitätsprüfung
- Strategische Passung
- Diskrete Kommunikation

Phase 3: Verhandlung & Vertragsgestaltung

Verhandlungsführung

- Preisverhandlung mit realistischen Erwartungen
- Klärung von Übergabemodalitäten
- Sicherung der Mitarbeiterbindung

Vertragsdokumente

- Kaufvertrag
- Übergabevereinbarung
- Wettbewerbs- und Vertraulichkeitsklauseln

Rechtliche & steuerliche Prüfung

- Zusammenarbeit mit spezialisierten Anwälten und Steuerberatern
- CGS stellt erfahrene Partner bereit

Phase 4: Übergabe & Nachbetreuung

Übergabeplanung

- Kommunikation mit Mitarbeitern und Patienten
- Übergabe der Pflegezulassungen und Verträge
- Technische und organisatorische Übergabe

Nachbetreuung

- Begleitung der ersten Monate
- Sicherung der Betriebsfortführung
- Optional: Beratung für neue Projekte oder Exit-Strategien

Bonus: Checkliste für Verkäufer

Thema	Erledigt
Unternehmensbewertung abgeschlossen	☐
Verkaufsunterlagen vorbereitet	☐
Käuferprofil definiert	☐
Vertraulichkeit gesichert	☐
Kaufvertrag geprüft	☐
Übergabe geplant	☐

Persönliche Beratung

Mit über 30 Jahren Erfahrung, einem exklusiven Käufernetzwerk und tiefem Verständnis für die Pflegebranche begleitet CGS Sie durch den gesamten Verkaufsprozess – diskret, effizient und ergebnisorientiert.

 [Jetzt unverbindliches Beratungsgespräch vereinbaren](#)

CGS* Consulting Group Stuttgart GmbH

Königstr. 26 | 70173 Stuttgart | Telefon ++49 711 981 495 00

CGS Büro Bayern

Maximilianstr. 35a | 80539 München | Kostenfrei 0800 000 2415

eMail/Internet

info@cgs-26.de | www.consulting-group-stuttgart.de

Ihre Ansprechpartner :

Klaus Thieme klaus.thieme@cgs-26.de

Jens Hamberger jens.hamberger@cgs-26.de