



Foto: Susanne E. Nawroth

Praxistipps

- Beim Unternehmensverkauf sind die Besonderheiten der jeweiligen Rechtsform zu beachten.
- Als Verkäufer:in lassen Sie sich nicht auf „Cash-Rechnungen“ ein.
- Lassen Sie sich auch Ihre (!) aufgelaufenen Gewinne/Rücklagen vergüten.
- Der Kaufpreis sollte mit Anteilsübergabe zu 100% (!) fällig sein.



Wie viel ist mein Pflegedienst wert?

Der Preis für einen Pflegedienst – das macht den Unterschied!

Der Firmenwert (ein Teil des Unternehmenswertes) eines Pflegedienstes (PD) wird an die zukünftige Gewinnerwartung geknüpft. Auf einen Jahresüberschuss (JÜ)/Gewinn wird ein Multiplikator von 3 bis 5 angesetzt. Der Preis schließt weitere Komponenten mit ein, bei der Personenunternehmung das notwendige Anlagevermögen (ggf. hierauf basierende Darlehen), bei der GmbH sämtliche Vermögensgegenstände und Schulden – im Ergebnis das Eigenkapital (EK). Nachfolgendes Bsp. soll dem Verkaufenden verdeutlichen, was ein gerechter Preis für seinen PD bezogen auf die Rechtsform ist. Unterstellt wird hier ein nachhaltiger Jahresüberschuss (JÜ) nach angemessenem „Unternehmerlohn“ von 100.000 €.

Was wird verkauft?

A) Wird der PD in Form einer Personenunternehmung (Einzelunterneh-

men, GbR usw.) geführt, werden in der Regel einzelne Vermögensgegenstände (z. B. das Anlagevermögen) veräußert (Asset Deal).

B) Wird der PD in der Rechtsform der GmbH geführt, werden die Geschäftsanteile übertragen (Share Deal).

Zu Variante A:

Der Preis setzt sich zusammen aus:

- Anlagevermögen: 40.000 Euro (BW) hier gleich dem Verkehrswert
- zuzüglich Firmenwert: 400.000 Euro (hier: Multiplikator 4)
- **ergibt 440.000 Euro**

Im Rahmen der Abwicklung des PD erhält der bisherige Inhaber:

- Forderungseinzug: 180.000 Euro
- zuzüglich Bankkonto: 90.000 Euro
- abzüglich Schulden: 50.000 Euro
- **ergibt 220.000 Euro**

- **insgesamt 660.000 Euro** aus Verkauf und Betriebsaufgabe

Zu Variante B:

In Analogie zu Variante A müsste der Kaufende 660.000 Euro für die GmbH-Anteile zahlen! Denn, sämtliche Vermögenswerte werden mitveräußert.

Gut, wenn der Käufer das auch so sieht, was in der Praxis oft nicht der Fall ist. Vielleicht wird er Ihnen anbieten, den vierfachen JÜ zu zahlen – aber ohne Rücklagen und Eigenkapital zu berücksichtigen. Dann ergibt sich folgender Effekt (Beispiel): Angebotener Kaufpreis 400.000 Euro abzüglich Eigenkapital und Rücklagen 260.000 Euro ist gleich reales Entgelt aus der Betriebsaufgabe in Höhe von 140.000 Euro. Das kann doch nicht sein!

Lösung: Anteilig verbleiben Rücklagen im PD (z.B. 100.000 Euro) nach einer Gewinnausschüttung und erhöhen insoweit den Kaufpreis (hier: 400.000 Euro „Firmenwert“ + 100.000 Euro).

Aktiva		Passiva	
AV, Buchwert	40.000,00 €	Eigenkapital	260.000,00 €
UV, Forderungen	180.000,00 €		
Bankguthaben	90.000,00 €	Schulden	50.000,00 €
Bilanzsumme	310.000,00 €	Bilanzsumme	310.000,00 €

Ausgangsbilanzwerte



Foto: Privat

Rainer Berg
Dipl. Betriebswirt,
Steuerberater,
info@steuerbuero-berg.de