

## Die Unternehmensnachfolge für ambulante Pflege- und Betreuungsdienste erfolgreich planen und durchführen

### Seminarangebot 2019 – U1

Tagesseminar am 7. Oktober 2019 - in Essen - mit Thomas Sießegger und Peter Wawrik  
von 9:30 – 17:00 Uhr

### Seminarangebot 2019 – U2

Tagesseminar am 22. November 2019 - in Kassel - mit Thomas Sießegger und Peter Wawrik  
von 9:30 – 17:00 Uhr

Ob Verkauf oder Teilveräußerung an Dritte oder Übertragung innerhalb der Familie, die Unternehmensnachfolge eines ambulanten Dienstes ist immer mit Chancen und Risiken verbunden.

#### **Was ist mein Dienst wert? Welche Schritte sind zu beachten?**

Wie können erkannte Entwicklungspotentiale in wertsteigernde Elemente umgewandelt werden, und wie lassen sich vorhandene Stärken aufrechterhalten?

3.000 bis 4.000 ambulante Pflegedienste in Deutschland stehen vor einem Generationenwechsel.

Bisherige Inhaber/innen möchten ihren Pflegedienst möglicherweise an Familienmitglieder, an eigene Mitarbeiter oder an Führungskräfte übertragen. Andere sehen Chancen darin, an andere Pflegedienste, größere Träger der Altenhilfe, an Firmen oder an Konzerne zu veräußern.

Besser ist es, diese Unternehmensnachfolge geplant und strategisch anzugehen, anstatt zu warten oder gezwungen zu sein, zu spät oder in Notfällen schnell reagieren zu müssen.

Für eine werterhaltende oder gar wertsteigernde Unternehmensnachfolge bedarf es genügend Zeit, strategischer Planung und der Berücksichtigung einiger wichtiger Aspekte, so dass beide Seiten – Inhaber und Nachfolger, Verkäufer und Käufer – zu einem fairen Abschluss gelangen, damit der Pflege- und Betreuungsdienst tatsächlich erfolgreich weitergeführt werden kann.

#### **Ihr Nutzen**

Im Tagesseminar kommen interessierte Inhaber/innen zusammen. Wir berichten und tauschen uns aus über rechtliche Rahmenbedingungen, Vorgehensweisen und Erfahrungen. Anhand von praxisorientierten Beispielen und mit Details für eine gelungene Unternehmensnachfolge bekommen alle Teilnehmenden praxiserprobte Ideen und Arbeitshilfen.

Sie erfahren, wie ein Unternehmensübergang möglichst wertsteigernd und zukunftsfähig gestaltet werden sollte. Dafür ist eine gründliche Planung mit entsprechender Vorbereitung und ausreichend Zeit notwendig. Sie lernen verschiedene Bewertungsmöglichkeiten kennen und erfahren die Bandbreite, wie wenig oder wieviel ein Pflegedienst wert sein kann, und worauf es für den Erfolg einer Unternehmensnachfolge ankommt.

#### **Zielgruppe**

Inhaber/innen von Pflegediensten und Geschäftsführungen von inhabergeführten Pflegediensten

Wir möchten ausdrücklich darauf hinweisen, dass es bei diesem Seminar nicht um die Vermittlung von Pflege- und Betreuungsdiensten geht. Zudem sind Unternehmensberater als Teilnehmende nicht erwünscht (Bitte haben Sie Verständnis dafür, dass wir Anmeldungen entsprechend prüfen).

### Inhalte des Tagesseminars

- Entwicklung der ambulanten Pflege in Deutschland und die aktuelle Marktentwicklung
- Wer sind die möglichen Käufer? Konzerne, Wohlfahrtsverbände, Mitbewerber, ... und wer passt am besten zu Ihnen?
- Die To-dos und No-Gos bei der Unternehmensnachfolge
- Die betriebswirtschaftliche Bewertung eines ambulanten Pflegedienstes
- Die „wirklichen“ Werte eines ambulanten Pflegedienstes
  - Unternehmenskultur
  - Persönlichkeit der Führungskräfte
  - zukunftsfähiges Personal- und Organisationsmanagement
  - Personalzusammensetzung
  - Leistungsspektrum des Dienstes
- Die Berücksichtigung von Tagespflegen und Wohngemeinschaften im Portfolio des Verkäufers
- Durchführen einer SWOT-Analyse und Erstellen einer Potentialanalyse von wertsteigernden und wertmindernden Faktoren
- Vier Phasen des Unternehmensübergangs und der -nachfolge
- Den Unternehmensübergang zeitlich planen in einer Timeline
- Fallstricke beim Verkauf, insbesondere wenn dies unter Zeitdruck erfolgt
- Tipps und Tricks aus der Praxis

Je nach Teilnehmerzusammensetzung wird die Tagung inhaltlich entsprechend ausgerichtet.

### Referenten

**Peter Wawrik** - Unternehmensberater, Sachverständiger und anerkannter Gutachter für ambulante Pflege und Betreuungsdienste weist über 28 Jahre Geschäftsführungs- und Beratungspraxis auf.

Seit dem Jahr 1990 hat er, sowohl bei Wohlfahrtsverbänden und in Holdingstrukturen eines großen Konzerns, selbst Pflegedienste und Tagespflegen aufgebaut und betrieben.

Peter Wawrik ist Buch- und Fachautor und Blogger zu ambulanten und teilstationären Pflege Themen.

**Thomas Sießegger** - Unternehmensberater, Sachverständiger und anerkannter Gutachter für ambulante Pflege und Betreuungsdienste weist über 27 Jahre Erfahrung auf in der Beratung und Strategieentwicklung von ambulanten Diensten. Er ist zudem regelmäßig und vielfältig im Internet aktiv, ist Buchautor und schreibt monatlich Fachartikel (mit bisher über 300 Veröffentlichungen).

### Kosten

**360,- €** inkl. Verpflegung und Tagungsunterlagen

= 302,52 € netto + 19% MwSt. (= 57,48 €)

**Tagungshotel** am 7. Oktober 2019:

Atlantic Congress Hotel Essen, Messeplatz 3, 45131 Essen

**Tagungshotel** am 22. November 2019:

Hotel Schweizer Hof, Wilhelmshöher Allee 288, 34131 Kassel

### Anmeldung

Die Anmeldung erfolgt bitte formlos – unter Angabe Ihrer Adressdaten, mit vollem Zu- und Nachnamen der Teilnehmer/in/nen, **per Email** unter [anmeldung@sw-management.de](mailto:anmeldung@sw-management.de) und mit dem Betreff „**Seminar 2019 - U1 [Essen]**“ bzw. „**Seminar 2019 – U2 [Kassel]**“

## Teilnahmebedingungen

### Teilnahmegebühren

In den Teilnahmegebühren von **360,00 €** sind die Konferenzunterlagen (als Download), die Konferenzgetränke, ein Mittagessen und die Kaffeepausen enthalten.

### Anmeldung

Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt und schriftlich bestätigt. Nach Erhalt der Teilnahmebestätigung/Rechnung ist die Teilnahmegebühr bis spätestens vier Wochen vor der Veranstaltung zu überweisen – später eingehende Anmeldungen sind sofort nach Erhalt der Teilnahmebestätigung/Rechnung zu begleichen.

### Rücktritt

Stornierungen müssen schriftlich erfolgen und werden vom Veranstalter bestätigt. Bis vier Wochen vor Tagungsbeginn ist ein Storno der Anmeldung kostenfrei möglich. Bereits überwiesene Gebühren werden in diesem Fall zurückerstattet. Bei Stornierungen eingehend nach diesem Zeitpunkt wird eine Stornogebühr in Höhe von 40 % der Teilnahmegebühr fällig. Bei Nichtteilnahme ohne Stornierung oder bei einer Absage innerhalb von zwei Wochen vor Tagungsbeginn ist die volle Teilnahmegebühr zu entrichten. Es ist jedoch jederzeit möglich, eine/n Ersatzteilnehmer/in zu benennen. Der Veranstalter behält sich Programmänderungen aus dringendem Anlass oder die Absage der Veranstaltung (auch in Teilen) vor. In diesem Zusammenhang ggf. anfallende Stornogebühren Dritter (z.B. für Hotelbuchungen, Bahn- oder Flugtickets) werden nicht erstattet.

### Datenschutz

Sießegger + Wawrik Management GmbH erstellt im Rahmen der Veranstaltung eine Teilnehmerliste, die folgende Informationen enthält: Name der Einrichtung, Teilnehmername, berufliche Funktion des Teilnehmers, Adresse (Straße, PLZ, Ort) der Einrichtung. Diese Teilnehmerliste wird allen Teilnehmern zur Verfügung gestellt. Ein Widerspruch gegen die Veröffentlichung der Daten ist jederzeit bis 3 Wochen vor Veranstaltungsbeginn möglich. Der Widerspruch muss schriftlich erfolgen an:  
Sießegger + Wawrik Management GmbH, Am Kanzleramt, Rahel-Hirsch-Str. 10, 10557 Berlin  
oder per Email an: [anmeldung@sw-management.de](mailto:anmeldung@sw-management.de)

### Hotelempfehlung

Wir empfehlen das Tagungshotel.

### Veranstalter

Sießegger + Wawrik Management GmbH  
Am Kanzleramt  
Rahel-Hirsch-Str. 10  
10557 Berlin