

ERFOLGREICHER VERKAUF UND KAUF VON AMBULANTEN PFLEGEDIENSTEN

Vorbereitung und Wertsteigerung

- **23. August 2017 in Düsseldorf · im NH Düsseldorf City**
- **Dritte Neuauflage wegen großer Nachfrage!**

- **Welcher Preis kann für einen ambulanten Pflegedienst erzielt werden?**

- **Was soll verkauft werden?**

- **Ablauf des Unternehmenskaufs/-verkaufs in rechtlicher Hinsicht**

- **Haftungsgefahren vermeiden**

- **Arbeitsrechtliche Aspekte**



ERFOLGREICHER VERKAUF UND KAUF VON AMBULANTEN PFLEGEDIENSTEN

Eine erfolgreiche Betriebsnachfolge startet mit guter Vorbereitung. Auf der eintägigen Informationsveranstaltung erfahren die Teilnehmer nicht nur, wie die Bewertung eines ambulanten Pflegedienstes durchgeführt wird, sondern auch, wie die Inhaber durch die Optimierung der Prozesse Einfluss auf den Verkaufspreis nehmen können und welchen Einfluss die Personalausstattung auf die Bewertung hat. Neben den finanziellen Themen kommen auch die juristischen Themen nicht zu kurz: was wird eigentlich gekauft bzw. verkauft und was sollte in Hinblick auf Haftung und Arbeitsrecht beachtet werden.

Im Laufe ihrer Tätigkeit stecken Inhaber eine Menge Geld, Hingabe und Kraft in ihren Pflegedienst. Nach Jahren voller Einsatz fällt die Entscheidung zur Abgabe nicht leicht. Wenn Inhaber nicht frühzeitig die Weichen stellen, dann besteht die Gefahr, dass ihr Dienst weit unter Wert verkauft werden muss.

Inhaber, die den Verkauf ihres Pflegedienstes planen, und interessierte Investoren, die einen ambulanten Pflegedienst übernehmen wollen, stehen deshalb vor einer Vielzahl von Fragen, zu deren Beantwortung diese Veranstaltung mit Hilfe ausgewiesener Experten beitragen möchte.

Dagmar Shenouda

Dipl.-Ökonomin / Medizin (FH)
Geschäftsführerin, I.O.E. – WISSEN GMBH

Ihre Experten:



Michaela M. Tittmann, Diplom-Kauffrau, Geschäftsführerin, IwP Institut für wirtschaftliche Pflege und Gesundheitswesen, Troisdorf



Alexander Falkenberg, Geschäftsführer PMG NRW GmbH, Köln



Prof. Hans-Günter Lindner, TH Köln - Cologne University of Applied Sciences,
Schmalenbach Institut für Wirtschaftswissenschaften, Köln



Dr. Markus Steinmetz, Rechtsanwalt und Dipl.-Kaufmann, ENDEMANN.SCHMIDT Partnerschaft von
Rechtsanwälten mbB, München



Programm

9:00h **Registrierung und Begrüßungskaffee**

9:45h **Begrüßung und Einleitung in die Thematik**
Michaela M. Tittmann

10:00h **Vormittagsprogramm**

bis

13:00h **Die Werte des ambulanten Dienstes**

- Wie werden Mitarbeiter und Kunden gebunden?
- Wie reif sind die Prozesse bzw. das QM?
- Intellektuelles Kapital: wie wird es sichtbar?

Prof. Hans-Günter Lindner

Welcher Preis kann für einen ambulanten Pflegedienst erzielt werden?

- Was fließt alles in die Bewertung ein?
- Welche Bewertungsmethoden werden verwendet?
- Wie wird der Preis in der Praxis festgelegt?

Alexander Falkenberg und Michaela M. Tittmann

11:00h  **Kaffeepause**

13:00h  **Gemeinsames Mittagessen**

14:00h **Nachmittagsprogramm**

bis

17:00h **Was soll verkauft werden?**

- Verkauf des Betriebs oder einer Gesellschaft?
- Vor- und Nachteile der „Umwandlung“ des bisherigen Betriebs in eine GmbH vor dem Verkauf
- Steuerliche Aspekte

Dr. Markus Steinmetz

Ablauf des Unternehmenskaufs/-verkaufs in rechtlicher Hinsicht

- Due Diligence? Erkennen und Abklären typischer rechtlicher Problemfelder
- Vorab-Klärung mit Kostenträgern, Kunden, Mitarbeitern; Prozessoptimierung aus rechtlicher Sicht
- Gestaltung des Unternehmenskaufs/-verkaufs-Kaufvertrags
- Phase nach Abschluss des Verkaufs: ist noch was zu tun?

Dr. Markus Steinmetz

Haftungsgefahren vermeiden

- Haftung des Verkäufers/Haftung des Erwerbers
- Vertragliche Gestaltungen zur Absicherung


Dr. Markus Steinmetz

Arbeitsrechtliche Aspekte

- Betriebsübergang

Dr. Markus Steinmetz

15:30h  **Kaffeepause**

16:45h  **Fragen und Abschlusßdiskussion**

17:00h **Ende des Workshops**



Weitere Infos

Was können Sie von diesem Workshop erwarten?

- Erfahrene Praktiker erläutern grundlegende Fragen rund um den Kauf und Verkauf von ambulanten Pflegediensten.
- Sie lernen die wesentlichen Aspekte eines Betriebsübergangs kennen.
- Erfahren Sie, wie Sie sich vorbereiten müssen, um den Verkaufspreis zu erhöhen bzw. worauf Sie achten müssen, wenn Sie einen Dienst kaufen wollen.

Die Referenten nehmen sich viel Zeit für Sie und Ihre Fragen, deshalb ist die Teilnehmerzahl begrenzt!

Zielgruppe:

Geschäftsführer und Inhaber von ambulanten Pflegediensten, Kaufinteressenten, alle an der Thematik Interessierten, Sie!

Leistungen:

Besuch der Vorträge, aktuelle Unterlagen, Mittagessen, -Pausenerfrischungen und Tagungsgetränke.

Teilnahmegebühren: (alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.)

€ 565,00 je Teilnehmer für Mitarbeiter aus Kliniken, Reha-, Alten- und Pflegeeinrichtungen, ambulanten Pflegediensten.

€ 765,00 je Teilnehmer aus anderen Bereichen.

Achtung Sonderkonditionen:

Bei Sammelanmeldungen gewähren wir ab dem zweiten Teilnehmer aus der gleichen Einrichtung / dem gleichen Unternehmen eine **um € 100,00 ermäßigte Gebühr!**

Termin und Veranstaltungsort:

Mittwoch, den **23. August 2017**, 9:45 – 17:00 Uhr

NH Düsseldorf City

Kölner Str. 186 - 188

40227 Düsseldorf

+49 211 78110

<http://www.nh-hotels.de/hotel/nh-dusseldorf-city>



ENDEMANN.SCHMIDT

Die Kanzlei ENDEMANN.SCHMIDT Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB ist zum 01.12.2014 von erfahrenen Rechtsanwälten gegründet worden.

Von den Standorten München und Hamburg aus beraten wir mit insgesamt zwölf Berufsträgern bundesweit in komplexen und oftmals rechtsgebietsübergreifenden Angelegenheiten des privaten und öffentlichen Wirtschaftsrechts. Der Healthcare Bereich ist einer unserer Tätigkeitsschwerpunkte. Wir sind nicht nur beratend tätig, sondern treten auch regelmäßig vor Gericht auf. Unser Selbstverständnis ist der umfassende Service für unsere Mandanten. Erfahren Sie mehr über uns unter: www.es-law.de

Nutzen Sie die Gelegenheit zur intensiven Diskussion mit ausgewiesenen Experten.



Beraten • Informieren • Organisieren

www.ioe-wissen.de

I.O.E. – WISSEN GMBH · Hermann-Löns-Straße 31 · 53919 Weilerswist
Telefon +49 (0)2254 84660-80 · Telefax +49 (0)2254 84660-84 · info@ioe-wissen.de



Anmeldung

Ja, ich nehme am 23. August 2017 in Düsseldorf an der I.O.E. Fachkonferenz **Verkauf & Kauf von ambulanten Pflegediensten** teil.

Teilnahmegebühren: (alle Preise zzgl. gesetzl. MwSt.)

€ 565,00 je Teilnehmer für Mitarbeiter aus Kliniken, Reha-, Alten- und Pflegeeinrichtungen, ambulanten Pflegediensten.

€ 765,00 je Teilnehmer aus anderen Bereichen.

Achtung Sonderkonditionen*:

Bei Sammelanmeldungen gewähren wir ab dem zweiten Teilnehmer aus der gleichen Einrichtung / dem gleichen Unternehmen eine um € 100,00 ermäßigte Gebühr!

Ja, ich nehme am 23. August 2017 in Düsseldorf an der I.O.E. Fachkonferenz **Verkauf & Kauf von ambulanten Pflegediensten zu Sonderkonditionen*** teil.
(Bitte den Namen der Erstanmeldung angeben!)

Herr/ Frau	Titel:
Vorname:	
Name:	
Funktion/Position:	
Abteilung:	
Institution/Firma:	
Straße/Postfach, Nummer:	
PLZ, Ort:	
Telefon:	
Telefax:	
E-Mail:	
Name der Erstanmeldung:	
Ort, Datum, Unterschrift:	

Teilnahmebedingungen:

Ihre Anmeldung kann über Internet, Brief, Telefax, E-Mail oder telefonisch erfolgen. Die Anmeldung wird durch unsere Bestätigung rechtsverbindlich. Der Teilnahmebetrag versteht sich pro Person und Veranstaltungstermin zzgl. gesetzlicher Umsatzsteuer. Er beinhaltet die im jeweiligen Programm angekündigten Leistungen wie z.B. Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränke. Der Teilnahmebetrag ist bei Erhalt der Rechnung fällig. Stornierung, nur schriftlich, ist bis 30 Tage vor Veranstaltungsbeginn möglich, danach wird der volle Teilnahmebetrag erhoben. Sollte eine Stornierung vorgenommen werden, so wird eine Bearbeitungsgebühr in Höhe von 50,- € zzgl. gesetzl. USt. einbehalten / in Rechnung gestellt. Gerne akzeptiert I.O.E. jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. I.O.E. behält sich vor, angekündigte Referenten durch andere zu ersetzen und notwendige Änderungen des Veranstaltungsprogramms unter Wahrung des Gesamtcharakters der Veranstaltung vorzunehmen. Ist die Durchführung der Veranstaltung aufgrund höherer Gewalt, wegen Verhinderung eines Referenten, wegen Störungen am Veranstaltungsort oder aufgrund zu geringer Teilnehmerzahl nicht möglich, werden die Teilnehmer umgehend informiert. Die Absage wegen zu geringer Teilnehmerzahl erfolgt nicht später als 1 Woche vor der Veranstaltung. Die bereits gezahlte Veranstaltungsgebühr wird in diesen Fällen erstattet. Ein Anspruch auf Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall ist ausgeschlossen. Die persönlichen Daten werden für kongresstechnische Zwecke gespeichert. Wir übernehmen keine Haftung für Druckfehler.