

Wie verkauft man einen Pflegedienst?

Laboe. Nach mehr als 18 Jahren übergeben Johanne Frey und Heike Nagel ihren Betrieb Ambulante Krankenpflege Laboe in andere Hände. Unterstützt und beraten von Jörg Stolzenburg vom Mentorenverein verkauften sie ihre Firma an Jaqueline Nazareth aus Laboe.

Eigentlich wollten Johanne Frey (55) und Heike Nagel (52) „die 20 voll machen“, aber: „es hätte einer Umstrukturierung bedurft, denn der Betrieb ist in den 18 Jahren von fünf Mitarbeiter auf jetzt 50 gewachsen“, erklärte Johan-

ne Frey. Mit der Betreuung von 250 Patienten im Raum Probstei bis nach Kiel und der Ausweitung des Büros auch auf Heikendorf sei die administrative Arbeit immer mehr geworden.

Doch wie verkauft man einen Pflegedienst? Die Antwort fand Jörg Stolzenburg (68), ehrenamtlicher Mentor des Mentorenvereins. Er verhandelte mit drei Interessenten – Jaqueline Nazareth aus Laboe erhielt den Zuschlag. Ausschlaggebend war nicht der höchste Kaufpreis, sondern das persönliche Vertrau-

en zwischen den Vertragspartnern. Denn die beiden Firmeninhaberinnen wollten vor allem eines: Ihre Linie und das, was die Firma ausmache, soll fortgesetzt werden: Die persönliche Ansprache durch einen festen Mitarbeiter, die intensive Betreuung des Patienten und die ständige Weiterbildung des Personals.

Mitarbeiter und Patienten sollen nun einen sanften Übergang erleben. Denn Johanne Frey und Heike Nagel werden nach dem Betriebsübergang zum 1. Februar noch drei Monate den Betrieb un-

terstützen und darüber hinaus dann mit reduzierter Stundenzahl aktiv in der Patientenarbeit bleiben. Darin sieht die 41-jährige Jaqueline Nazareth kein Konfliktpotenzial, denn sie werde als Betriebswirtin ihren Schwerpunkt auf die Geschäftsführung legen. Zwar habe sie sich mit einer Ausbildung zur Pflegehelferin auch die fachliche Basis geschaffen, werde aber eine erfahrene Mitarbeiterin als Pflegedienstleiterin einsetzen, erklärte sie.

Die Vertragspartner zeigten sich rundum zufrieden und

dankten Jörg Stolzenburg für seine Unterstützung. „Wir hätten nicht besser begleitet werden können, das hat uns sehr geholfen“, sind sich alle einig. Der Mentorenverein hat rund 30 Mitglieder, die sich auf unterschiedliche Schwerpunkte spezialisiert haben. Stolzenburg spricht von vier bis sechs Firmen im Jahr, deren Verkauf er berät und unterstützt.

www.mentoren-sh.de



Geschäftsübergabe zum 1. Februar: Johanne Frey (links) und Heike Nagel (rechts) haben ihren Betrieb Mobile Krankenpflege Laboe nach über 18 Jahren an Jaqueline Nazareth verkauft, unterstützt wurden sie dabei von Mentor Jörg Stolzenburg.

Foto Schmidt