

Voraussetzungen zur Übernahme von Kliniken aus öffentlicher in kirchliche Trägerschaft

Fachtag der Trägerfachverbände
im Diakonischen Werk der EKD

7. November 2011

WP/StB Tobias Allkemper
Matthias Borchers

CURACON

SICHERHEIT GEBEN. LÖSUNGEN BIETEN.

Ablauf eines strukturierten Bieterverfahrens beim Verkauf von öffentlichen Krankenhäusern



Besondere Fragestellungen, die beim Kauf von öffentlichen Krankenhäusern zu beachten sind



- ▶ **Tarifrechtliche Gestaltung** – welches Vergütungssystem kann bzw. soll nach Übertragung gelten?
- ▶ **Umgang mit der Zusatzversorgung** (i. d. R. VBL) – wenn gewollt: wie kann eine Übernahme der Beteiligung durch den Käufer erfolgen?
- ▶ **Ausschluss von betriebsbedingten Kündigungen** – welche Verpflichtungen können bzw. müssen eingegangen werden?
- ▶ **Kommunaler Schadensausgleich** – zu welchen Konditionen kann der öffentliche Versicherungsschutz überführt bzw. abgelöst werden?
- ▶ **Betriebsübergang beim Asset Deal** – wie kann eine (vollständige) Überleitung von Mitarbeitenden organisiert sichergestellt werden?
- ▶ **Umgang mit dem Mitgesellschafter** – wie ist die künftige Zusammenarbeit im Alltag geregelt, wenn der öffentliche Gesellschafter weiterhin Anteile behält?
- ▶ **Brandschutz** – wie hoch ist das Risiko, dass nach Übertragung kurzfristige Untersuchungen stattfinden und kostenintensive Maßnahmen ausgelöst werden?
- ▶ **Kommunalrecht** – was ist bei den kommunalrechtlichen und aufsichtsbehördlichen Entscheidungsprozessen (Kommunalaufsicht) zu beachten?
- ▶ **Vergaberecht** – welche Formalitäten sind im Rahmen des Verkaufsverfahren zu berücksichtigen und wie sind die Entscheidungskriterien des Verkäufers?

Kriterien, die in der Angebots- und Vertragsgestaltung zu beachten sind



Expertise des potentiellen Käufers

- Fachliche Leistungsfähigkeit in der Führung von Krankenhäusern
- Wirtschaftliche Leistungsfähigkeit
- Managementkompetenzen
- Erfahrungen mit der Übernahme bzw. Führung von Krankenhäusern

Medizinkonzept

- Erhalt der Standorte
- Fortführung und Weiterentwicklung der primären Leistungsbereiche
- Fortführung und Weiterentwicklung der sekundären Leistungsbereiche
- Fortführung und Weiterentwicklung der ambulanten Leistungsbereiche
- Fortführung und Weiterentwicklung der regionalen Vernetzung
- Fortführung und Weiterentwicklung des Qualitätsmanagements
- Zusammenarbeit mit den bestehenden Einrichtungen des Käufers
- Investitionsvorhaben zur Umsetzung des Medizinkonzepts sowie deren Finanzierung

Personalkonzept

- Erhalt und Weiterentwicklung der Arbeitsplätze
- Erhalt und Weiterentwicklung der Ausbildungsplätze
- Umgang mit der Tarifsituation
- Umgang mit der Zusatzversorgung
- Personalentwicklung inkl. Aus-/Fort- und Weiterbildung
- Fortführung und Weiterentwicklung der Mitwirkungs- und Mitbestimmungsrechte

Gesellschaftsrechtliches Konzept

- Varianten der gesellschaftsrechtlichen Beteiligung
- Künftige Managementstrukturen der Gesellschaft
- Künftige Mitsprache- und Mitwirkungsrechte der bisherigen Gesellschafter

Kaufpreis und Risikoübernahme

- Zahlung eines angemessenen Kaufpreises
- Umgang mit künftigen Kosten- und Investitionsrisiken

- ▶ Darstellung im Rahmen des Angebotes
- ▶ Persönliche Vorstellung bei einer Managementpräsentation
- ▶ Berücksichtigung im Kaufvertrag

Erfolgsfaktoren, um in strukturierten Verkaufsverfahren bestehen zu können



- ▶ Realistische Bewertung der **Erfolgsaussichten** und Wahl einer erfolgversprechenden Strategie und Angebotstaktik
- ▶ Sicherstellung einer funktionierenden **Projektorganisation** von Anfang an
- ▶ Penible Einhaltung aller (vergaberechtlichen) **Formalitäten** und Terminvorgaben – Grundsatz: lieber zu viel als zu wenig
- ▶ Frühzeitige Einbindung der notwendigen (internen und externen) **Kompetenzen** – insb. in rechtlichen Fragen (Vergaberecht, Kommunalrecht, Kartellrecht usw.)
- ▶ Fundierte **Analyse** des Zielobjektes und professionelle Angebotsgestaltung mit möglichst konkreten Aussagen (Was passiert wann durch wen?)
- ▶ Rechtzeitige Planung und Sicherung der **Finanzierung** – Gespräche mit Banken müssen vorbereitet sein und brauchen Zeit
- ▶ Angemessene **Einbindung und Vorbereitung von Gremien** – ggf. sind kurzfristig schnelle Entscheidungen zu treffen
- ▶ Sicherstellung einer guten **Vernetzung in Politik und Beraterwelt** – nicht alles wird nach formalen Kriterien entschieden
- ▶ Hartnäckigkeit, Ausdauer und viel Zeit



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Tobias Allkemper

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
Geschäftsführer

Curacon GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Scharnhorststraße 2
48151 Münster
Telefon 0251 / 92208-210
Fax 0251 / 92208-250
Mobil 0172 / 7222958
E-Mail tobias.allkemper@curacon.de

Matthias Borchers

Leiter Geschäftsbereich Prüfungsnahe
Beratung, Prokurist

Curacon GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Scharnhorststraße 2
48151 Münster
Telefon 0251 / 92208-201
Fax 0251 / 92208-250
Mobil 0172 / 5243840
E-Mail matthias.borchers@curacon.de

CURACON im Überblick

Sicherheit geben. Lösungen bieten.



- ▶ Spezialist für das Gesundheits- und Sozialwesen (Krankenhäuser, Altenhilfe, Behindertenhilfe usw.) sowie öffentliche Institutionen
- ▶ Prüfung und Beratung von mehr als 2.200 Mandanten bundesweit, darunter mehr als 100 Krankenhäuser und 500 Altenheime
- ▶ Rund 250 Mitarbeiter, davon 23 Wirtschaftsprüfer und 52 Steuerberater
- ▶ 9 Standorte (mit Hauptsitz in Münster)
- ▶ Einer der größten Branchenexperten mit Schwerpunkt in vier Dienstleistungsfeldern:



**Wirtschafts-
prüfung**

**Prüfungsnahe
Beratung**

**Steuer-
beratung**

**Rechts-
beratung**

Geschäftsbereich Prüfungsnahe Beratung

Beratung von Unternehmenstransaktionen



Unsere Leistungen

- ▶ Transaktions- und Verfahrenssteuerung
- ▶ Machbarkeitsuntersuchungen und Ermittlung von Synergieeffekten
- ▶ Due-Diligence-Analysen
- ▶ Ermittlung von Unternehmens- und Beteiligungswerten
- ▶ Rechtliche Gestaltung
- ▶ Steuerliche Gestaltung
- ▶ Integrationsmanagement und Synergieumsetzung

Transaktionen

- ▶ Zusammenschlüsse
 - ▶ Kooperationsgesellschaften
 - ▶ Holding-/Konzern-Bildung
 - ▶ Fusion
- ▶ Akquisitionen
 - ▶ Kauf oder Verkauf von Unternehmen, Einrichtungen und Beteiligungen
 - ▶ Privatisierungen und Bieterverfahren
- ▶ Partner-, Käufer- oder Investorensuche

Rolle und Funktion

- ▶ (Neutrale) Projektsteuerung
- ▶ Beratung in fachlichen Detailfragen
- ▶ Beratung der Käuferseite
- ▶ Beratung der Verkäuferseite

Geschäftsbereich Prüfungsnahe Beratung

Ausgewählte Referenzen bei Unternehmenstransaktionen



- ▶ Zusammenschluss dreier Krankenhaus- und Altenhilfeträger in Niedersachsen
- ▶ Verkauf von zwei evang. Krankenhäusern im Rahmen eines strukturierten Bieterverfahrens in Bayern
- ▶ Verkauf eines evang. Krankenhauses im Rahmen eines strukturierten Bieterverfahrens in Rheinland-Pfalz
- ▶ Übernahme zweier kommunaler und eines konfessionellen Krankenhausstandortes zur Zentralisierung an einem Standortneubau
- ▶ Verkauf eines konfessionellen Rechenzentrums im Rahmen eines strukturierten Verfahrens der Partnersuche
- ▶ Zusammenschluss dreier Alten- und Behindertenhilfeträger (mehr als 300 Mio. €)
- ▶ Zusammenschluss dreier konfessioneller Spitzenverbände in Nordrhein-Westfalen
- ▶ Kauf eines kommunalen Krankenhauses der Grund- und Regelversorgung
- ▶ Kauf zweier psychiatrischer Fachkliniken im Zuge eines europaweiten Bieterverfahrens
- ▶ Übernahme dreier konfessioneller Klinikstandorte in einem Sanierungsfall
- ▶ Zusammenschluss zweier Krankenhaus-, Alten- und Behindertenhilfeträger mit einem Umsatzvolumen von mehr als 400 Mio. €
- ▶ Verkauf einer konfessionellen Klinik im Wege eines strukturierten Bieterverfahrens
- ▶ Kauf eines kommunalen Krankenhauses mit zwei Standorten im Rahmen eines strukturierten Bieterverfahrens
- ▶ Übernahme eines privaten Altenhilfeunternehmens mit drei Standorten durch einen Catering-Spezialisten
- ▶ Zusammenschluss von acht Altenhilfeeinrichtungen zu einer regionalen Holding
- ▶ Zusammenschluss eines konfessionellen mit einem öffentlichen Klinikträger
- ▶ Kauf einer psychiatrischen Fachklinik durch einen öffentlichen Psychiatriekonzern (mehr als 450 Mio. €)
- ▶ Diverse Akquisitionen von stationären und ambulanten Altenhilfeeinrichtungen