

KRANKENHAUS-TRANSAKTIONEN IN KRISENSITUATIONEN

Die wirtschaftliche Situation spitzt sich für zahlreiche Krankenhäuser immer weiter zu. Nicht selten führt dies zur Insolvenz, wie zahlreiche aktuelle Beispiele belegen. Sind die Gesellschafter und die Kreditgeber dann nicht mehr bereit, weitere Finanzmittel zur Verfügung zu stellen, wird in der Regel ein Investoren-Prozess eingeleitet, um eine Liquidation zu verhindern. Investoren sollten in diesen Transaktionen auf ein interdisziplinäres Team setzen, das eine umfassende Branchenexpertise im Bereich Health Care mit der Expertise in Krisen- und Insolvenzsituationen vereint. Bei RSM Ebner Stolz erhalten Sie dieses Leistungspaket aus einer Hand.

ERWERB EINES KRANKENHAUSES AUS DER INSOLVENZ

Im Falle der Insolvenz eines Krankenhauses erfolgt in der Regel eine Sanierung in Eigenverwaltung oder im Rahmen eines Schutzschirmverfahrens. Auf diese Weise bleiben bestehende regulatorische Genehmigungen, insbesondere die Aufnahme im jeweiligen Landeskrankenhausplan, in Kraft. Darüber hinaus bleibt die Geschäftsführung des Krankenhauses weiterhin am Steuer und wird dabei durch einen Eigenverwalter unterstützt. Dieser hat die Aufgabe, einen Insolvenzplan aufzustellen, um das Krankenhaus zu sanieren.

Wird hierzu ein Investoren-Prozess eingeleitet, sollte der Erwerber aktiv in die Ausgestaltung des Insolvenzplans eingebunden werden. Dies erfordert neben Detailkenntnissen im Krankenhausmanagement auch entsprechende Kenntnisse im Insolvenzrecht, da sowohl die wirtschaftlichen als auch die rechtlichen Auswirkungen des Insolvenzplans für den Erwerber tiefgreifend sein können. So ergibt sich aus dem Insolvenzplan z. B. der Finanzbedarf, der zur Sanierung erforderlich ist. Der Erwerb des Krankenhauses erfolgt dann üblicherweise im Wege eines Share Deals, sodass der gesamte Rechtsträger inklusive seiner Verpflichtungen und Verbindlichkeiten auf den Erwerber übergeht. Daher empfiehlt sich

für den Erwerber die Durchführung einer interdisziplinären Due Diligence, um die Risiken aus dem Erwerb zu mi-

nimieren und entsprechenden Einfluss auf die Inhalte des Insolvenzplans zu nehmen.

INSOLVENZRECHT

Finanzen

- > Analyse der (normalisierten) historischen Ertragslage, insbesondere die Krisenursachen und -stadien
- > Plausibilisierung der Sanierungsmaßnahmen, des Zielbildes und der integrierten Planungsrechnung
- > Beurteilung des künftigen Finanzbedarfs („Cash Contribution“) und der Liquiditätsentwicklung
- > Analyse bilanzieller Insolvenz-/Sanierungseffekte

Krankenhausrecht

- > Analyse der Auswirkungen des Insolvenzverfahrens und Trägerwechsels auf
 - die krankenhaushausplanungsrechtliche Zulassung des Krankenhauses und
 - bestehende Versorgungsverträge
- > Überprüfung der Auswirkungen der Insolvenz auf krankenhaushausrechtliche Fördermittel/Vermeidung von Rückforderungen
- > Ausgleichsforderungen gegenüber Krankenkassen
- > Verhandlung des Budgets
- > Sicherstellung von G-BA-Vorgaben

Arbeitsrecht

- > Analyse der Auswirkungen des Insolvenzverfahrens und Trägerwechsels auf
 - bestehende kollektivrechtliche Vereinbarungen
 - bestehende Arbeitnehmervertretungen
 - Unterstützung bei der Umsetzung notwendiger Veränderungen
- > Entwicklung von Maßnahmen zum Halten von Personal, insbesondere der Leistungsträger
- > Kostenstrukturen und der Arbeitseffizienz
- > Prüfung möglicher Schließungen von Abteilungen / Einstellung von Leistungen verbunden mit Personalabbau
- > Vereinheitlichung der Arbeitsbedingungen mit denen eines potentiellen Erwerbers

INSOLVENZRECHTLICHE FRAGESTELLUNGEN

Beim Kauf aus dem Insolvenzplan ist aus Erwerbersicht zu prüfen, welche Verpflichtungen und Verbindlichkeiten übernommen werden. Hierbei handelt es sich um im Insolvenzverfahren begründete Masseverbindlichkeiten, also um Verbindlichkeiten, die nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens begründet wurden. Zudem können Verpflichtungen zur Quotenzahlung von Altverbindlichkeiten und die Verfahrenskosten (Insolvenzverwaltervergütung) auf den Erwerber übergehen. Hier muss der Erwerber seine Interessen wahren und sicherstellen, dass er diese Verbindlichkeiten nicht trägt. Er sollte zudem dafür Sorge tragen, dass durch den Insolvenzplan die von ihm angestrebte operative Zielstruktur des Krankenhauses nach der Insolvenz umgesetzt wird. So sollten z. B. insolvenzrechtliche Sonderkündigungsrechte vor Bestätigung des Insolvenzplans genutzt werden, um gezielt Verträge (z. B. mit Lieferanten und externen Dienstleistern) zu beenden und ggf. neu zu verhandeln.

FINANZIELLE UND STEUERLICHE FRAGESTELLUNGEN

Die Grundlage für die finanzwirtschaftlichen Analysen bildet häufig ein Restrukturierungs- und Sanierungskonzept, in dem die historische Entwicklung und die Entwicklung der einzelnen Krisenstadien, u. a. auch die Gründe für die Eröffnung des Insolvenzverfahrens, aufgearbeitet sind. Dieses ist zunächst kritisch zu würdi-

gen. Ergänzt wird das Restrukturierungs- und Sanierungskonzept durch eigene Detailanalysen der Historie, wie z. B. der Eliminierung von Sondereffekten in der Gewinn- und Verlust- sowie Cashflow-Rechnung, die die Ertrags- und Liquiditätslage außergewöhnlich oder einmalig beeinflusst haben. Da jedoch aufgrund umfassender Restrukturierungsmaßnahmen im Zuge der Insolvenz die künftige Zielstruktur nicht oder nur eingeschränkt mit der Historie vergleichbar ist, liegt der Schwerpunkt der Analysen auf der Plausibilisierung der (integrierten) Planungsrechnung und den geplanten Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung. Dabei sind die Maßnahmen insbesondere hinsichtlich ihrer Operationalisierung, ihres Umsetzungsstatus sowie des erwarteten Ergebnis- und Liquiditätseffekts zu würdigen. Zudem ist der Finanzmittelbedarf zur Stabilisierung des operativen Geschäftsbetriebes abzuleiten.

Neben der Ertrags- und Finanzlage ist zudem die Vermögenslage, u. a. unter Berücksichtigung bilanzieller Effekte aus der Insolvenz und Sanierung, zu analysieren. Im Vordergrund steht dabei die Analyse eines möglichen Investitionsstatus sowie des erforderlichen Finanzbedarfs für Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen in den kommenden drei bis fünf Jahren. Die Ergebnisse der finanzwirtschaftlichen Analysen münden schließlich in die Investorenvereinbarung und die Ermittlung der für den Insolvenzplan bereitzustellenden Finanzmittel durch den Investor. In diesem Kontext sind zudem steuerliche Implikationen zu berücksichtigen.

KRANKENHAUSRECHTLICHE FRAGESTELLUNGEN

Die Eröffnung des Insolvenzverfahrens bedeutet nicht zwangsläufig, dass das Krankenhaus aus dem Krankenhausplan des jeweiligen Landes herausgenommen wird. Auch hat der Verkauf der Gesellschaftsanteile der Trägergesellschaft nicht zwingend zur Folge, dass ein neuer Feststellungsbescheid für das Krankenhaus erlassen werden muss. Vielmehr ist auch im Fall der Insolvenz zunächst davon auszugehen, dass der Betrieb und damit die bedarfsgerechte Versorgung mit der notwendigen Qualität und Sicherheit der Patienten aufrechterhalten wird. Dennoch sind im Fall der Insolvenz sowohl die Aufrechterhaltung der Versorgung als auch die Umsetzung eines Trägerwechsels im Einzelfall zu prüfen und der Erhalt des Versorgungsauftrages sicherzustellen.

Daneben sind die Auswirkungen einer Insolvenz auf die Förderung des Krankenhauses und die bisher gezahlten Fördermittel zu betrachten, um eine Rückforderung von Fördermitteln zu vermeiden. Die Restrukturierungsmaßnahmen und Maßnahmen zur Ergebnisverbesserung dürfen die krankenhausrrechtlichen Regelungen und insb. die Vorgaben des Gemeinsamen Bundesausschusses nicht außer Betracht lassen.

ARBEITSRECHTLICHE FRAGESTELLUNGEN

Aus arbeitsrechtlicher Perspektive sind insb. Fragestellungen zur betrieblichen Altersversorgung zu beleuchten. Häufig sind entsprechende Zusatzversorgungskassen nicht vollständig ausfinanziert. Im Falle eines Erwerbs aus der Insolvenz besteht allerdings nur eine eingeschränkte Haftung für diesbezügliche Verbindlichkeiten.

Bei einem Wechsel der Trägerschaft sind zudem die Auswirkungen auf den kollektivrechtlichen Status und damit möglicherweise auf die Arbeitsbedingungen zu beachten. Gerade beim Wechsel aus einer oder in eine kirchliche Trägerschaft können sich erhebliche Änderungen ergeben.

Darüber hinaus stellt sich auch hier die Frage nach möglichen Potenzialen zur Kostensenkung. Angesichts der ohnehin schwierigen Arbeitsmarktlage ist eine solche jedoch nur schwer umsetzbar, da häufig oberstes Ziel ist, die Mitarbeitenden und insb. die Leistungsträger in der Insolvenz zu halten. Dennoch müssen die einzelnen Bereiche und Fachabteilungen wirtschaftlich auf den Prüfstand gestellt werden, ob sie in der bisherigen Form fortgeführt werden können.

ANSPRECHPARTNER

TRANSACTION ADVISORY SERVICES

Jannis Pulm

Wirtschaftsprüfer und Partner bei RSM Ebner Stolz in Köln

T +49 (0)221 20643-594

M jannis.pulm@ebnerstolz.de

RESTRUKTURIERUNG

Jan Groß

Rechtsanwalt und Partner bei RSM Ebner Stolz in Köln

T +49 (0)221 20643-615

M jan.gross@ebnerstolz.de

Lutz Maschlanka, LL.M.

Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwalt, Steuerberater
und Counsel bei RSM Ebner Stolz in Köln

T +49 (0)221 20643-124

M lutz.maschlanka@ebnerstolz.de

MEDIZIN- UND KRANKENHAUSRECHT

Dr. Sarah Gersch-Souvignet

Rechtsanwältin, Fachanwältin für Medizinrecht
und Partnerin bei RSM Ebner Stolz

T +49 (0)221 20643-642

M sarah.gersch-souvignet@ebnerstolz.de

Kerstin Reinhard

Rechtsanwältin, Fachanwältin für Medizinrecht
und Counsel bei RSM Ebner Stolz in Köln

T +49 (0)221 20643-688

M kerstin.reinhard@ebnerstolz.de

ARBEITSRECHT

Eva Einfeldt

Rechtsanwältin, Fachanwältin für Arbeitsrecht
und Partnerin bei RSM Ebner Stolz in Köln

T +49 (0)221 20643-641

M eva.einfeldt@ebnerstolz.de

STEUERRECHT

Dr. Alexander Bohn

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
und Partner bei RSM Ebner Stolz in Köln

T +49 (0)221 20643-487

M alexander.bohn@ebnerstolz.de

Herausgeber

RSM Ebner Stolz
Wirtschaftsprüfer Steuerberater Rechtsanwälte Partnerschaft mbB

Rechtsstand: 04.04.2024

Redaktion

Dr. Ulrike Höreth, T +49 (0)711 2049-1371
Brigitte Stelzer, T +49 (0)711 2049-1535

Diese Publikation enthält lediglich allgemeine Informationen, die nicht geeignet sind, darauf im Einzelfall Entscheidungen zu gründen. Der Herausgeber und die Autoren übernehmen keine Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. Sollte der Leser dieser Publikation eine darin enthaltene Information für sich als relevant erachten, obliegt es ausschließlich ihm bzw. seinen Beratern, die sachliche Richtigkeit der Information zu verifizieren; in keinem Fall sind die vorstehenden Informationen geeignet, eine kompetente Beratung im Einzelfall zu ersetzen. Hierfür steht Ihnen der Herausgeber gerne zur Verfügung.

Die Ausführungen unterliegen urheberrechtlichem Schutz. Eine Speicherung zu eigenen privaten Zwecken oder die Weiterleitung zu privaten Zwecken (nur in vollständiger Form) ist gestattet. Kommerzielle Verwertungsarten, insbesondere der (auch auszugsweise) Abdruck in anderen Newslettern oder die Veröffentlichung auf Websites, bedürfen der Zustimmung der Herausgeber.

The RSM Ebner Stolz group companies are members of RSM network and trade as RSM. RSM is the trading name used by the members of the RSM network. Each member of the RSM network is an independent accounting and consulting firm each of which practices in its own right. The RSM network is not itself a separate legal entity of any description in any jurisdiction. The RSM network is administered by RSM International Limited, a company registered in England and Wales (company number 4040598) whose registered office is at 50 Cannon Street, London, EC4N 6JJ. The brand and trademark RSM and other intellectual property rights used by members of the network are owned by RSM International Association, an association governed by article 60 et seq of the Civil Code of Switzerland whose seat is in Zug.

© RSM International Association, 2024

THE POWER OF UNDERSTANDING
ASSURANCE | TAX | CONSULTING | LEGAL