

Drei Fragen an ...

Dirk Schaffon



SCHAFFON Unternehmensvermittlungen e.K.,
Agnes-Miegel-Weg 13, 25451 Quickborn,
info@schaffon.de,
www.schaffon.de

Vernetzung von ambulant und stationär wird jetzt wirtschaftlich interessant

1. Ambulant vor stationär heißt die politische Devise. Lohnt es sich aber für Investoren, in ambulante Pflegedienste zu investieren?

Durch einen Gesamtversorgungsvertrag kann ein Pflegedienstleister innerhalb einer vertraglich festgelegten Region mehrere Pflegestationen leiten. Pflegeheim- und Klinikbetreiber profitieren von Synergieeffekten. Pflegedienste sind auch für MVZ-Strukturen, Reha-Anbieter oder Ärztegemeinschaften interessant. Auch mittelständische Anbieter von ambulanter Pflege können derzeit günstig Marktanteile einkaufen. Durch den Kauf eines ambulanten Pflegeunternehmens kann gleichzeitig knappes Fachpersonal mit eingekauft werden. Mit dem Gesamtversorgungsvertrag können Heime stationäre und ambulante Leistungen aus einer Hand unter einem vertraglichen Dach an einem Ort anbieten. Das bedeutet, die einzelnen Einrichtungen bleiben wirtschaftlich selbstständig, gehören wirtschaftlich und organisatorisch einem Verbund an mit nur einer leitungsverantwortlichen Person. Die vertragliche Trennung von ambulanter und stationärer Versorgung gehört der Vergangenheit an. Viele ambulante Pflegeunternehmen verfügen über eine komplette Leitungsebene und ein eigenes Qualitätsmanagement. Daher sind viele Unternehmen auch als Profit-Center interessant. Im Regelfall sind mind. 15 % Umsatzrendite in einem Pflegedienst realisierbar. Nicht zuletzt aus diesen Gründen ist die Übernahme von Pflegediensten zukunftsweisend und macht einen Investor über Nacht zu einem Komplettanbieter.

2. Welche Kennziffern, welche Verfahren, ziehen Sie bei der Bewertung eines Pflegedienstes heran?

Als Faustformel gelten 3-4 Jahresüberschüsse. Diese Zahl kann aber durch Faktoren wie z. B. geografische Alleinstellung, Fachausrichtung, Netzwerkpartner, Zulieferer etc. abweichen.

3. Wie wird sich dieser Markt entwickeln, was die Bewertung der Pflegedienste an unterschiedlichen Standorten/Bundesländern betrifft?

Es wird eine Konzentrationswelle geben. Kleinere Dienste werden es schwer haben. Im Rahmen eines Gesamtversorgungsvertrages können allerdings auch kleine Dienste mit ausreichend Kapital zukaufen. Innerhalb der nächsten 5-10 Jahre wird der Markt komplett neu aufgestellt sein. In Ballungsgebieten werden Großanbieter mit Filialen dominieren. Neueröffnungen ohne professionelles Marketing haben geringe Überlebenschancen.

Strategische Kooperation

Zukunftsmodell: GKV + PKV

Die Kaufmännische Krankenkasse (KKH) und die Allianz Private Krankenversicherung setzen ab Januar 2009 auf ein neues Bündnis: GKV plus Privatleistungen. Vorteil für Kooperationskunden: „Perfekt aufeinander abgestimmter GKV- und PKV-Schutz“, meinen die Partner. KKH-Versicherte profitieren dabei von attraktiven Sonderkonditionen und weiteren Vergünstigungen. „Jeder Mensch hat eigene, ganz individuelle Ansprüche und Bedürfnisse, wenn es um die Versorgung im Krankheitsfall geht. Die

einen legen Wert auf ein Einzelzimmer, für andere ist es wichtig, Kosten für Zahnersatz oder Brillen erstattet zu bekommen“, sagt KKH-Vorstandsvorsitzender Ingo Kailuweit. „Nicht alle diese Wünsche kann der gesetzliche Krankenversicherungsschutz erfüllen. Durch die Kooperation mit der Allianz im Bereich privater Zusatzversicherungen haben unsere Kunden die Möglichkeit, ihren gesetzlichen Krankenversicherungsschutz passgenau zu ergänzen.“ Mehr dazu unter News in:

www.careinvest.vincentz.net

Caritas Hannover

Finanznot durch Pflegeheime

Schlechte Meldung zum Jahresschluss für den hannoverschen Caritasverband: Er ist nur knapp der Insolvenz entgangen. Grund für die finanziellen Probleme ist die wirtschaftliche Schiefelage der fünf Altenpflegeheime der katholischen Einrichtung, die jährlich ein Defizit von rund 1,8 Mio. € verursachen. Vorerst hat das Bistum Hildesheim finanzielle Unterstützung zugesagt.

In den baulich teils maroden Häusern sei außerdem ein Investitionsstau von 10 Mio. € aufgelaufen. „Wir standen kurz vor der Insolvenz“, sagte Propst Martin Tenge, der Vorsitzender des Caritasverbandes in Hannover. „Wir zahlen den Mitarbeitern, die einen Knochenjob machen,

vergleichsweise hohe Gehälter“, sagt Propst Tenge (Personalkostenanteil liegt derzeit bei 85 %). Private Konkurrenten zahlen weniger Lohn - sie können ihre Dienste teils billiger anbieten, die Pflegesätze sind entsprechend niedrig. „Unsere Häuser haben ein hohes Renommee, sie sind fast restlos belegt - doch wir bekommen sie nicht mehr finanziert“, beklagt Tenge. In den kommenden zwei Jahren muss die Caritas in Hannover, die rund 1.000 Mitarbeiter beschäftigt, ihr Betriebskonzept überarbeiten. Externe Wirtschaftsberater überprüfen die Arbeit des Verbandes, Lohnabstriche sind geplant, Abfindungen wären aber zu teuer.