

# Dialogveranstaltung

# Krankenhaussanierung

Der ökonomische Druck und regulatorische Vorgaben lasten weiter auf kommunalen, karitativen und privaten Krankenhausbetreibern. So kommt die neuste RWI-Studie zu dem Ergebnis, dass sich 9 % der Kliniken in erhöhter Insolvenzgefahr befinden. Eine politisch gewollte Ressourcenverknappung fordert ihren Preis.

Über 70 Teilnehmer folgten einer Einladung unseres Magazins, um miteinander über Restrukturierungsprozesse ins Gespräch zu kommen. In der „Pegelbar“ in Neuss zeigten die Krankenhausexperten **ROBERT BUCHALIK** (Buchalik Brömmekamp), **ALEXANDER MORTON** (BDO) und **JOACHIM VOIGT-SALUS** (Voigt Salus) auf, wie man Restrukturierungsprozesse erfolgreich gestalten kann.

Einig waren sich die Experten in der Einschätzung, dass es ein Versäumnis sei, bei der notwendig gewordenen Sanierung eine Insolvenz nicht in Betracht zu ziehen.

Der Ernst der Lage würde den Beteiligten mancherorts erst durch einen (unmittelbar bevorstehenden) Insolvenzantrag bewusst. Dann könnte es für einen erfolgreichen Restrukturierungsprozess bereits zu spät sein. Das Problem: Nach wie vor spielen bei Krankenhausmanagern die Themen Gestaltungs-, Image- und Vertrauensverlust eine zentrale Rolle.

Und der Begriff „Insolvenz“ ist insbesondere bei kirchlichen und kommunalen Trägern ein Tabuwort. Statt Sanierungsprozesse auf den Weg zu bringen, nehmen viele lieber Geld in die Hand, um „ihr“ Krankenhaus zu retten. Insolvenzen wird es aber im Einzelfall trotzdem geben, „wenn Anpassungen (oder Schließungen) nicht rechtzeitig vorgenommen werden“ (Voigt-Salus). Der Berater äußerte die Vermutung, dass insbesondere kleinere Häuser dem politisch gewollten Kosten- und Effizienzdruck nicht standhalten werden.

Der ESUG-Instrumentenkasten bietet eine Vielzahl von Möglichkeiten, um eine Klinik aus der Krise zu führen. So kann man beispielsweise mit der Insolvenz in Eigenverwaltung einen erfolgreichen Turnaround erzielen.

Robert Buchalik machte deutlich, dass eine Insolvenz in Eigenverwaltung in der Außenwirkung kaum wahrgenommen wird. Außerdem käme das Insolvenzgeld dem Träger zugute und schaffe aufgrund hoher Personalidentität ein Liquiditätspolster. Grundsätzlich biete eine Insolvenz Handlungsoptionen, „die eine operative Sanierung deutlich sicherer zum Erfolg führen kann.“ Unisono waren sich alle Experten einig, dass in diesem Segment spezielle Branchenkenntnisse nötig seien. „Während Budgetverhandlungen und Fallpauschalen die Einnahmenseite bestimmen und diese regulatorisch begrenzen, unterliegt die Kostenseite marktwirtschaftlichen Bedingungen“ (Voigt-Salus).



Alexander Morton – Foto: Josef Thiel



Joachim Voigt-Salus – Foto: Josef Thiel



Robert Buchalik – Foto: Josef Thiel