





## Die Situation

Die wirtschaftliche Situation von Krankenhäusern hat sich in den letzten Jahren deutlich verschlechtert. Die unzureichende Refinanzierung der Tarifsteigerungen bei den Personalkosten hat sich negativ auf die Ertragslage der Krankenhäuser ausgewirkt. Die Gewinnung von Ärzten und Pflegekräften gestaltet sich immer schwieriger. Die Intensivierung des Wettbewerbs der Krankenhäuser untereinander und die sich ständig ändernden gesetzlichen Rahmenbedingungen stellen weitere Herausforderungen für die Zukunft dar.

## Ihre Problemstellung

Diese Situation stellt viele Krankenhäuser vor die Frage, ob sie auf Dauer alleine weiter bestehen können oder zur langfristigen Absicherung des Standortes eine Kooperation oder Fusion mit anderen Einrichtungen des Gesundheitswesens sinnvoll ist. Vielleicht haben Sie schon ein bestimmtes Krankenhaus bzw. einen möglichen Träger als Partner „ins Auge gefasst“, sind aber noch nicht zu einer abschließenden Entscheidung gelangt, da ein solcher Schritt mit sehr komplexen Fragestellungen verbunden ist und daher gut vorbereitet sein will, wenn er zum Erfolg führen soll.

## Unsere Unterstützung

Kooperationen sind denkbar in Form von losen Vereinbarungen über die Zusammenarbeit in ausgesuchten Fachdisziplinen, die Bildung von Einkaufsgemeinschaften bis hin zur Fusion von Krankenhäusern. Wir beraten Sie bei der Entscheidung, welche Kooperationsform Ihrer Situation am besten Rechnung trägt und begleiten Sie von den Verhandlungen bis hin zur Abfassung unterschriftsreifer Verträge. Wir ermitteln für Sie die Synergieeffekte; Sie profitieren dabei von unserer Verbindung zur BPG Unternehmensberatungsgesellschaft.

Beim Zusammenschluss von Krankenhäusern prüfen wir für Sie, ob es sich um ein Vorhaben handelt, welches nach den nationalen oder EU-rechtlichen Vorschriften zur Fusionskontrolle vom Bundeskartellamt genehmigt werden muss.

Die Übernahme eines Krankenhauses ist ein langer und sensibler Prozess. In der Vorbereitungsphase sind eine Vertraulichkeitsvereinbarung und eine Absichtserklärung, ein sog. letter-of-intent, abzuschließen. Die Entscheidung zur Übernahme eines Krankenhauses wird außerdem durch betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Verhältnisse geprägt. Diese stellen eine wichtige Informationsquelle für den Erwerber dar. Daher erfolgt im Vorfeld eine Prüfung dieser Verhältnisse, die sogenannte due-diligence-Prüfung.

Bei der Erstellung eines Kaufvertrages für ein Krankenhaus sind zahlreiche Fallstricke zu beachten. So ist sicherzustellen, dass der Erwerber ab dem Zeitpunkt der Übernahme eines Plankrankenhauses in den Krankenhausplan aufgenommen wird. Die Budgetvereinbarungen müssen auf den Erwerber übertragen werden und die fördermittelrechtlichen Vorschriften dürfen nicht verletzt werden.

Der Kauf eines Krankenhauses ist regelmäßig mit arbeitsrechtlichen Konsequenzen verbunden. Insofern sind der Übergang der Arbeitsverhältnisse auf den Erwerber, der etwaige Ausstieg aus der Zusatzversorgungskasse bei der Übernahme eines kommunalen Krankenhauses durch einen Dritten, die Mitwirkungsrechte des Betriebsrates oder der Personalvertretung zu bedenken.

Auch die steuerrechtlichen Folgen eines Unternehmenskaufs (Grunderwerbsteuer, Ertragsteuer, Auswirkungen auf die Gemeinnützigkeit) überprüfen wir für Sie.

Ihre Ansprechpartner:

Sylvia Köchling, Rechtsanwältin, Fachanwältin für Medizinrecht,  
Simone Scheffer, Rechtsanwältin, Steuerberaterin,  
Golo Busch, Rechtsanwalt, Fachanwalt für Arbeitsrecht,  
BPG Rechtsanwalts-gesellschaft mbH

