

## HSH Corporate Finance zur desolaten Finanzlage der Krankenhäuser - Klinik-Schließungen unvermeidbar?

**Jede zweite deutsche Klinik schreibt rote Zahlen, so lautete die Schockmeldung der Deutschen Krankenhausgesellschaft in der vergangenen Woche. Um Überkapazitäten abzubauen und den Strukturwandel voranzutreiben, wollen Union und SPD nun mit 500 Millionen Euro die Umwandlung in Pflege- und Versorgungs-Zentren mit ambulanter Behandlung unterstützen.**

**Jede zweite deutsche Klinik schreibt rote Zahlen, so lautete die Schockmeldung der Deutschen Krankenhausgesellschaft in der vergangenen Woche. Um Überkapazitäten abzubauen und den Strukturwandel voranzutreiben, wollen Union und SPD nun mit 500 Millionen Euro die Umwandlung in Pflege- und Versorgungs-Zentren mit ambulanter Behandlung unterstützen.**

Das ist gut gemeint, jedoch: „Die deutsche Gesundheitswirtschaft hat ein strukturelles Problem, das auch der Investitionsfonds nicht lösen kann“ so Markus Humfeldt, Director Healthcare beim Hamburger Mergers & Acquisitions-Spezialisten HSH Corporate Finance.

„Im Vergleich zu unseren europäischen Nachbarn haben wir in Deutschland immer noch deutlich zu viele Kliniken. Allein Nordrhein-Westfalen hat rund 300 Krankenhäuser mehr als etwa die Niederlande – bei gleicher Einwohnerzahl“, erklärt der Healthcare-Experte Humfeldt. Dazu kommt ein erheblich verschärfter Wettbewerb zwischen den Häusern – bei gleichzeitig gedeckelten Einnahmen. „Allein können viele Krankenhäuser nicht überleben, doch sie können ihre Kapazitäten bündeln, um Skaleneffekte zu nutzen. Diesen Weg gehen derzeit viele kommunale Kliniken, die sich in Schieflage befinden“, erläutert Humfeldt. Doch Synergieeffekte bei Personalmanagement und Einkauf werden den verschärften Wettbewerb um Patienten und Einnahmen nicht für immer ausgleichen können.

Eine weitere Möglichkeit ist die Privatisierung: „Das Gesundheitswesen ist ein attraktives Investitionsziel, Interessenten gibt es genug“, so Humfeldt. Als Beispiel nennt er das Wachstum von privaten Klinikbetreibern wie Helios, Asklepios, Sana oder AMEOS. „Viele private Klinikketten schauen weiter gezielt, um insbesondere mittelgroße Häuser im Bereich der Regel- und Schwerpunktversorgung in ihren Verbund aufzunehmen.“ Und auch gemeinnützige Träger wollen weiter wachsen. Insgesamt gibt es jedoch nach wie vor erhebliche Widerstände in der Öffentlichkeit gegenüber weiteren Privatisierungen.

„Viele Kommunen tun sich – getrieben durch eine Kombination aus dem wettbewerbsverstärkenden System der Fallpauschalen und einer schwieriger werdenden Finanzierung von Investitionen durch die Länder – immer schwerer mit dem Betrieb ihrer Kliniken. Trotzdem ist der Verkauf oder die Schließung von Einrichtungen lokalpolitisch kaum durchzusetzen“, beschreibt Humfeldt die Gründe, warum trotz roter Zahlen eine weitere Konsolidierung im Klinikmarkt weiter auf sich warten lässt. „Das Problem wird so aber nur auf Kosten der Kommunen und zulasten der Infrastruktur vertagt. Letztlich müssen wir als Gesellschaft grundsätzlich entscheiden, was wir wollen. Der langfristige Erhalt aller Kliniken erfordert massive Investitionen. Wer weiterhin nicht angemessen investiert und für effizient organisierte Prozesse sorgt, kommt dauerhaft kaum an Zusammenlegungen oder Privatisierungen von Kliniken vorbei.“

**Pressekontakt:**

HSH Nordbank AG  
Rune Hoffmann  
- Leiter Presse- und Öffentlichkeitsarbeit -  
Telefon: 040 / 3333 - 11412  
Fax: 040 / 3333 - 611412  
E-Mail: [rune.hoffmann@hsh-nordbank.com](mailto:rune.hoffmann@hsh-nordbank.com)

Internet: [www.hsh-nordbank.de](http://www.hsh-nordbank.de)

### **Über die HSH CORPORATE FINANCE GMBH**

Die seit dem Jahr 2002 aktive HSH Corporate Finance ist ein international tätiger M&A-Berater mit Spezialisierung auf die Branchen Healthcare und Logistik / Transport / Schifffahrt. Mit bisher rund 100 erfolgreich abgeschlossenen Transaktionen gehört die unabhängige Tochter der HSH Nordbank zu den etablierten Beratern im mittelständischen M&A Markt. Die HSH Corporate Finance berät sowohl national als auch international tätige Unternehmen in Kauf- und Verkaufssituationen. Weitere Informationen: [www.hshcf.com](http://www.hshcf.com)

logo hsh