Neues Geschäftsfeld in Sicht: Patientenhotel

von Dr. Daniela Hattenhauer und Carsten Steinert

Angesichts des enormen Kostenaufwands im öffentlichen Gesundheitswesen sind Krankenhäuser und Kliniken in Deutschland bestrebt, neue Geschäftsfelder zu erschließen. Hierbei entdecken sie das Thema Service für sich neu. Vergleichbar mit den USA, Australien und Skandinavien sollen mit Patientenhotels Selbstzahler, Privatpatienten und Begleitpersonen angesprochen werden, die den Krankenhäusern neue Einnahmequellen eröffnen.

Bei der Errichtung von Patientenhotels, ob nun als Neubau oder durch die Sanierung und Modernisierung von Bestandsimmobilien, sehen sich die Krankenhäuser und Kliniken verschiedenen Schwierigkeiten gegenüber. Dringendste Probleme sind dabei die Finanzierung und eine rechtssichere Beauftragung der erforderlichen Planungs- und Bauleistungen. Als Mittel der Finanzierung kommt hier in Betracht, dass der Auftraggeber die Maßnahmen klassisch über Bankkredite finanziert oder die Finanzierung zusammen mit den Aufträgen für Planung, Bau und gegebenenfalls Betrieb europaweit ausschreibt und somit den Auftragnehmer auch in dieser Hinsicht einbindet.

NOTWENDIGKEIT NEUER KONZEPTE

Wirtschaftlich nachhaltige Änderungen prägen seit mehreren Jahren das deutsche Gesundheitswesen. Auch die Krankenhausfinanzierung hat mit dem im Gesundheitsreformgesetz 2000 vom Gesetzgeber eingeleiteten Übergang zu einem leistungsbezogenen Krankenhausentgeltsystem eine entscheidende Wendung erfahren. Seit dem 01.01.2003 sind etwa Krankenhausleistungen in Form von diagnose- und prozedurorientierten Fallpauschalen zu finanzieren. Das betriebswirtschaftliche Steuerelement dieser sogenannten Diagnosis Related Groups (DRG) hat zu einem

Wechsel der Finanzierung der Krankenhausleistungen vom Selbstkostendeckungsprinzip zum Fallpauschalensystem geführt.

Auf Grund des zunehmenden Kostendrucks – einerseits durch die Einführung der DRG, andererseits aber auch durch die Einschränkung finanzieller Zuwendungen durch die öffentlichen Träger – sind die Krankenhäuser mehr denn je gezwungen, ihre Aufgaben neu zu strukturieren. Neben Kooperationen von Krankenhäusern zur gemeinsamen Aufgabenerbringung oder Restrukturierungsmaßnahmen bei medizinischen Standardleistungen in den Bereichen Diagnostik, Therapie und Pflege wird vielfach auch die Erschließung neuer Geschäftsfelder, insbesondere im Bereich der ambulanten und stationären Behandlung, angestrebt.

In der Erwartung wirtschaftlicher Vorteile verfolgen die Krankenhäuser gegenwärtig etwa die Idee, Patientenhotels zu errichten und damit mehr Komfort und Service für besondere Patientengruppen wie Selbstzahler, Privatpatienten und Begleitpersonen zu erreichen. Finanzielle Vorteile können nach den Vorstellungen der Krankenhäuser auf diesem Wege durch eine Verringerung der Unterbringungskosten bei zusätzlichen Erlösen verwirklicht werden. Zwar bedeuten Patientenhotels zunächst eine erhebliche Investition. Gleichwohl können diese Kosten im Laufe der Jahre durch zusätzliche Einnahmen wieder reingeholt werden.

Mit Patientenhotels beabsichtigen die Krankenhäuser in aller Regel, ein komfortables Angebot für Ambulanz- und Reha-Patienten, Präventionsgäste, Patienten aus dem Ausland, Angehörige oder auch Seminar- und Kongressgäste zu eröffnen. Hierbei sollen die medizinische Behandlung des Krankenhauses mit dem Komfort eines 3- oder 4-Sterne-Hotels verbunden werden.

Zum Beispiel in Lübeck: Dort hat die Universitätsklinik auf dem Campus 120 Zimmer, eine Rezeption, Restaurant, Bar und Tagungsräume errichtet. Zielgruppe für das Patientenhotel sind Patienten, die keine intensive Betreuung benötigen, Angehörige und ambulante Patienten. Auch in anderen Städten, wie etwa Aachen, Aalen, Hannover, Meppen und Hamburg, gibt es erste kleinere Projekte.

FINANZIERUNG

Die Finanzierung der Patientenhotels stellt dabei für die Krankenhäuser und Kliniken eine erste Hürde und große Herausforderung im Rahmen der Projektrealisierung dar. Da insbesondere rückläufige Unterstützungen der öffentlichen Träger und der enorme Kostenaufwand im Gesundheitswesen dazu führen, dass die Krankenhäuser und Kliniken zunehmend wirtschaftlichem Druck ausgesetzt sind, stehen auch Mittel für Neubauten oder Sanierungen von Bettenhäusern nicht unbegrenzt zur Verfügung.

Eine Möglichkeit, die Errichtung eines Patientenhotels zu finanzieren, ist der klassische Weg über Bankkredite. Mit einem gewissen Anteil an Eigenmitteln ausgestattet, können Krankenhäuser und Kliniken das zur Umsetzung benötigte Fremdkapital bei Banken refinanzieren.

In steuerlicher Hinsicht ergeben sich in diesem Zusammenhang verschiedene Gestaltungsmöglichkeiten. Ziel der Kliniken und Krankenhäuser sollte es dabei als Bauherr sein, die in den Baukosten im Rahmen der Errichtung von Patientenhotels enthaltenen Umsatzsteuerbeträge als Vorsteuern abziehen zu können, was in der Praxis für die gewerbliche Immobilienwirtschaft als Finanzierungseffekt von großer Bedeutung ist.

Hierbei gilt jedoch, dass der Vorsteuerabzug nur dann möglich ist, sofern die Patientenhotels umsatzsteuerpflichtige Umsätze tätigen. Vor diesem Hintergrund sind umsatzsteuerliche Auswirkungen bereits im Vorfeld eines Projektes zu identifizieren und zu prüfen.

Eine weitere Möglichkeit innovative Finanzierungskonzepte zu erhalten und umsetzen zu können, ist die Vergabe der Finanzierungsleistungen im Wettbewerb zusammen mit Planungs-, Bau- und Betriebsleistungen. In diesem Fall können von den Bietern Konzepte zur Finanzierung der Patientenhotels erarbeitet werden, die es den Kliniken und Krankenhäusern ermöglichen, Patientenhotels zu eröffnen. Bei der Vergabe von Finanzierungsleistungen im Wettbewerb kann das gesamte Finanz-Know-How am Markt abgefragt werden.

Im Ergebnis könnte auch der obsiegende Bieter als Teil des Finanzierungskonzeptes eingebunden werden. In Betracht kommt in diesem Zusammenhang als Finanzierungsbaustein beispielsweise eine Forfaitierung, mit oder auch ohne Einredeverzicht. Die Forfaitierung, die insbesondere für Public Private Partnerships (PPP) zunehmend an Bedeutung gewinnt, hat für Kliniken und Krankenhäuser als Finanzierungsmöglichkeit eine wichtige Bedeutung, da die zuvor angesprochene Fremdfinanzierung über Bankkredite in Folge des verschärften Wettbewerbs im Krankenhaussektor zunehmend schwieriger werden dürfte.

Der Bieter tritt in diesem Fall in die Finanzierung ein, in dem er seine Forderungen, die er aus den Planungs-, Bau- und Betriebsleistungen für das Patientenhotel gegenüber dem Krankenhaus hat, zur Refinanzierung an eine Bank verkauft. Dies gibt ihm die Möglichkeit an die Hand, die benötigten Gelder oftmals zu kommunalkreditähnlichen Konditionen bei den Banken zu bekommen. Für die Krankenhäuser und Kliniken wiederum bedeutet dieser Finanzierungsbaustein auch einen Vorteil, da mithin auch die Errichtungskosten im Vergleich zur Eigenfinanzierung niedriger sein können.

RECHTSSICHERE UMSETZUNG

Bei der Umsetzung der verschiedenen Konzepte zur Errichtung eines Patientenhotels stellt sich für die Krankenhäuser und Kliniken die Frage, ob die hierzu erforderlichen Leistungen – von Planungs- über Bau- bis hin zu Betriebsleistungen und gegebenenfalls den Finanzierungsleistungen – nach den Vorschriften des europäischen Vergaberechts auszuschreiben sind.

Dies ist grundsätzlich und bis auf wenige Ausnahmen zu bejahen und gilt ohne Unterschied sowohl für die Fälle, in den bestehende Krankenhausgebäude saniert und umgebaut werden, als auch für die Fälle, in den neue Einrichtungen errichtet werden.

Eine Vergabepflicht wird angenommen, da es sich bei den Krankenhäusern zunächst um öffentliche Auftraggeber nach Paragraf 98 Nr. 2 Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) handelt. Hierbei macht es keinen Unterschied, ob Krankenhäuser als juristische Personen des öffentlichen Rechts, etwa als Anstalt des öffentlichen Rechts, oder als juristische Person des privaten Rechts, das heißt GmbH, AG oder auch gGmbH, organisiert sind.

Entscheidend ist vielmehr, dass diese Krankenhäuser in öffentlicher Trägerschaft stehen und von ihren öffentlichen Trägern überwiegend finanziert und/oder beherrscht werden. Ausgenommen von der Eigenschaft als öffentlicher Auftraggeber nach Paragraf 98 Nr. 2 GWB sind lediglich die Krankenhäuser in Deutschland, die nicht in öffentlicher Trägerschaft stehen, sondern von Privaten betrieben werden.

Auch die im Rahmen der Errichtung eines Patientenhotels zu beauftragenden Leistungen unterfallen dem Vergaberecht, da es sich um öffentliche Aufträge im Sinne des Paragraf 99 GWB handelt.

Dies gilt für Planungs- und Bauleistungen einerseits, aber auch für Konzepte, bei denen die Finanzierung und der Betrieb am Markt abgefragt und von einem Privaten erbracht werden.

Da es sich bei jedem umzusetzenden Modell normalerweise im Schwerpunkt um Baumaßnahmen handelt, trifft die Krankenhäuser die Pflicht zur Anwendung des europäischen Vergaberechts immer dann, wenn die Leistungen den vergaberechtlich relevanten Schwellenwert für Bauleistungen in Höhe von 5,15 Millionen Euro (netto) nach Paragraf 100 Abs. 1, 127 GWG in Verbindung mit Vergaberechtsordnung (VgV) erreichen oder überschreiten.

Als Modell zur rechtssicheren Umsetzung der verschiedenen Konzepte für Patientenhotels bietet es sich an, die erforderlichen Planungs- und Bauleistungen sowie wahlweise Finanzierungs- und Betriebsleistungen in einem einzigen Vergabeverfahren „im Paket" auszuschreiben, um möglichst große Synergien zu erzielen und Schnittstellenrisiken zu minimieren. Dies gilt insbesondere im Hinblick auf eine größtmögliche Sicherheit im Bereich der zeitlichen Umsetzung, der Risikoverteilung und der Wirtschaftlichkeit.

Bei einer gesamten Vergabe aller Leistungen richtet sich die Ausschreibung insgesamt nach den Vorgaben der Verdingungsordnung für Bauleistungen, Teil A (VOB/A). Die Voraussetzungen für ein europaweites Verhandlungsverfahren – und damit einem weitgehend flexiblen Verfahren für den Auftraggeber, bei dem anders als im streng formalisierten Offenen und Nichtoffenen Verfahren mit potenziellen Auftragnehmern Preise und Leistungsinhalte verhandelt werden dürfen – können bei entsprechender Ausgestaltung der Vergabeunterlagen erfüllt werden.

Voraussetzung für das Verhandlungsverfahren ist aber,

Mit innovativen Lösungen sichern Sie Ihre Zukunft
– Dr. Petri steht seit über 50 Jahren für Beratung im Krankenhauswesen –

DR. PETRI HEALTH CARE GMBH
INNOVATION meets EXPERIENCE
DR. PETRI HOSPITAL CONSULTING GMBH

Prozessbasierte Organisation
PHC – Dr. Petri Health Care GmbH
GF: Dr. Monika Katholing
Leipziger Straße 32 • 10117 Berlin
Tel.: +49 30 692 056 08-0
E-Mail: info@p-hc.de

Köln
Berlin
Magdeburg
Graz
Zug

Planungs- & Betriebsberatung
Dr. Petri Hospital Consulting GmbH
GF: Dr. Michael Petri
Rethelstraße 7 • 50933 Köln
Tel.: +49 221 48 19 87
E-Mail: petri@dr-petri-hc.de

dass einer der gesetzlich abschließend normierten Ausnahmetatbestände nach Paragraf 3a Nr. 5 und Nr. 6 VOB/A vorliegt.

FAZIT

Die Krankenhäuser in Deutschland sind bestrebt, Kosten zu senken und ihren Betrieb an den Erfordernissen des Marktes auszurichten. In diesem Zusammenhang wird die Eröffnung neuer lukrativer Geschäftsfelder, insbesondere im Bereich der ambulanten und stationären Leistungen von Krankenhäusern, durch das Angebot weiterer Dienstleistungen erweitert.

Eine Vielzahl der deutschen Krankenhäuser verfolgt nunmehr das Ziel, die Geschäftsidee eines Patientenhotels umzusetzen. Neben der Generierung von Erlösen durch die Symbiose von medizinischen Leistungen mit dem Komfort eines an gehobenen Standards orientierten Hotels für Selbstzahler, Privatpatienten und Begleitpersonen bedeutet die Errichtung eines Patientenhotels auch im Hinblick auf Imagegesichtspunkte einen Vorteil für Krankenhäuser, sich nachhaltig am Markt zu positionieren.

Die Finanzierung der Patientenhotels kann dabei klassisch durch Bankkredite am Markt erfolgen. Möglich ist aber auch, Finanzierungsleistungen in den Wettbewerb zu geben und mit den Planungs-, Bau- und gegebenenfalls Betriebsleistungen auszuschreiben.

Dies muss grundsätzlich unter Beachtung der Vorschriften des europäischen Vergaberechts erfolgen, da die kommunalen Krankenhäuser meistens öffentliche Auftraggeber sind und die erforderlichen Leistungen – ob nun lediglich Planungs- und Bauleistungen oder auch Finanzierungs- und Betreiberleistungen – einen öffentlichen Auftrag oberhalb des einschlägigen Schwellenwertes in Höhe von 5,15 Millionen Euro (netto) darstellen.

Dr. Daniela Hattenhauer und Carsten Steinert sind Rechtsanwälte in der Kanzlei Heuling Kühn Lüer Wojtek in Düsseldorf.

TIPP: PROBLEMLOSER ÜBERGANG ZUR DOPPIK

536 Seiten geballtes Fachwissen strecken sich dem geneigten Leser entgegen. Dabei sollen das dünne Papier und der feste Einband sicher nicht nur den Eindruck erwecken, geballtes Wissen auf den Schreibtisch zu stellen, sondern der Inhalt ist wirklich lesens- und beachtenswert. So wird der Kämmerer nicht etwa überfahren, sondern mit etwas geschichtlichem Abriss - beginnend in den 30er Jahren des vergangenen Jahrhunderts - abgeholt und Schritt für Schritt zur Doppik geführt. Dennoch ist es kein Lesebuch, sondern verfolgt ein klares Ziel: Die Umstellung auf die Doppik soll den Kommunen zu einer wirtschaftlicheren Haushaltsführung verhelfen. Versprochen werden bessere Steuerung, mehr Transparenz und Effizienz. Doch vor dem Erfolg stehen für die Kämmerin oder den Kämmerer erst einmal die Hürden der Umstellung. Dieses neue Nachschlagewerk soll helfen, sie sicher zu überwinden.

Von der Haushaltsplanung über Haushaltsausführung und -bewirtschaftung, die Rechnungslegung und Haushaltsüberwachung bis hin zu Jahresabschluss und Rechnungsprüfung bietet es dem Leser das notwendige Wissen, um die meisten Herausforderungen der Umstellung sicher zu lösen. Kritisch ist anzumerken, dass die Autoren zwar die klassischen buchhalterischen Aufgaben umfänglich angehen, aber die modernen Finanzierungslösungen nur streifen oder überhaupt nicht ansprechen. So wird Leasing nur als Finanzierungsleasing betrachtet, Miete und PPP haben wir überhaupt nicht finden können. Ähnliches gilt für Lösungen im Zinsmanagement und der Entschuldung. Dennoch ist das aufgeführte Wissen nicht zuletzt in Verhandlungen mit Leasinggebern oder privaten Partnern und den Juristen notwendig. Folglich können wir das Werk - trotz der kritischen Anmerkung - nur empfehlen.