

Investitionsfinanzierung in Zeiten der Finanzkrise

Banken fordern zukunftstaugliche Konzepte und mehr Eigenkapital

In Zeiten der viel zitierten Finanzkrise, die erst verzögert und abgeschwächt auch den deutschen Markt erreichte, ändern sich die Bedingungen für Träger, Anteilseigner und Betreiber von Heimen. Für Investitionen benötigen sie ein dickeres Finanzpolster – sei es aus eigener Kraft oder durch Fremdmittel – und vor allem tragfähige Einrichtungskonzepte, um Banken für Kredite oder Investoren für Kapitaleinlagen zu gewinnen.

Turbulenzen erreichten in der Folge der US-Finanzmarktkrise auch den deutschen Finanzmarkt, wenn auch nicht in der Dramatik. Die Hypo Real Estate als quasi verstaatlichtes Unternehmen, große Privatbanken wie die Commerzbank oder die HSH Nordbank als Zwei-Länder-Institut überlebten nur dank großzügiger Bundes- oder Landeshilfen. Da damit auch die Eigenkapitalbeschaffung solcher nunmehr niedriger gerateter Institute teurer wurde, verschärften viele ihre Vergaberichtlinien für Kredite.

Für Heimbetreiber und Investoren stiegen damit die Anforderungen an Bonität und Eigenkapitaleinsatz: Ihnen werden nach einer aktuellen Bankenumfrage von **HEIM+PFLEGE** derzeit 15 bis 30 Prozent der Investitionssumme als Eigenkapital abverlangt. Dabei fallen jene Banken durch vergleichsweise teurere Kredite auf, die sich derzeit in der Konsolidierung befinden. Jene Institute, die sich traditionell auch als regionale oder überregionale Sachwalter der Wirtschaftsförderung und finanzielles Rückgrat ihrer öffentlichen oder gemeinnützigen Gewährträger verstehen, erlebten diesen Wandel nicht oder nur in sehr geringem Umfang. Riskante Finanztransaktionen wie Derivatehandel, Spekulationen mit Hedge-Fonds-Einlagen, vertrackte Optionsgeschäfte etc., vertrugen sich meist nicht mit den Erwartungen ihrer Gewährträger. Für Investitionen vom Neubau über Sanierungen oder Erweiterungen von Pflegeimmobilien sind es verstärkt ihre tradi-

tionellen Kriterien, mit denen Banken vor der Kreditvergabe den Antragsteller prüfen:

1. Kennt der Träger seine regionalen Standort- und Wettbewerbsbedingungen so gut, dass sein neues Angebot eine Marktnische besetzt oder sinnvoll ergänzt?
2. Kann er mit seiner Wirtschaftlichkeitsrechnung den mittelfristigen Erfolg seiner Investition belegen – insbesondere mit Blick auf die vielerorts vorhandenen Überkapazitäten bei stationären Pflegeplätzen?
3. Neu- oder Umbauten mit dem Ziel, ein Pflegeheim der vierten Generation mit Hausgemeinschaften z. B. für Demenzkranke zu schaffen oder zunehmend nachgefragte Einrichtungen allein für schwerer Demenzkranke haben dabei bessere Chancen als traditionelle Projekte oder Spezialeinrichtungen für Migranten oder andere unterversorgte Zielgruppen.

Zurückhaltend beurteilt Herman Josef Thiel, Geschäftsführer der auf Sozialimmobilien spezialisierten Terranus Consulting GmbH (Köln), die Lage auf dem Markt: „Betreiber von Pflegeheimen und Krankenhäusern geraten jetzt von zwei Seiten unter Druck. Ihre Betriebskosten können sie nicht decken, und die Länder bewilligen nur noch wenige Fördermittel zur Aufrechterhaltung der Infrastruktur. Es entsteht ein Investitionsstau, da das

von den Banken für die Kreditvergabe erwartete Eigenkapital meist nicht vorhanden ist.“ Neue Finanzierungsmöglichkeiten taten sich nicht auf. Er rechnet damit, dass sich Privatisierungen öffentlich getragener Heime erst 2010 beschleunigen werden, wenn das Steueraufkommen der Kommunen krisenbedingt nachlässt. Thiel: „Pflegeheime können jedoch ihre Prozesse optimieren und die Kompetenzen ihrer Mitarbeiter besser nutzen.“

Kampf um die Vorherrschaft hat begonnen

Indes hat auf dem Pflegemarkt auch in Deutschland ein Kampf um die Vorherrschaft der Betreiber begonnen. Im stationären Bereich spielen die großen freigemeinnützigen Träger wie Diakonie, Caritas und DRK mit 55 Prozent der Gesamtkapazitäten (Pflegestatistik 2007) die dominierende Rolle. Doch auch die sechs führenden privaten Betreibergesellschaften Pro Seniore, Kursana, Curanum, Marseille, Vitanas und Casa Reha werden ihre Chancen nutzen.

In weniger als drei Jahren ist es dem Betreiber von Gesundheitsleistungen „Advent International“ gelungen, durch den Kauf von Casa Reha und Sozialkonzept zum Betreiber mit mehr als 7000 Betten aufzusteigen. Dieses Unternehmen ging dann 2008 für 300 Millionen Euro an

Anzeige

Flexibler bauen?

Mit ALHO Pflegeheimen in Systembauweise



www.alho.com



HG Capital – ein bisher nie gekanntes Volumen im Marktsegment Pflegeheime. Für 1,00 Euro Umsatz wurde hier ein Kaufpreis von 1,80 Euro aufgerufen, eine Größenordnung die laut „Frankfurter Allgemeine Zeitung“ bislang nur in der

Chemiebranche oder einst bei Internetunternehmen zu finden war. Gleich mehrere größere Betreibergesellschaften wurden 2007 und 2008 von Investoren übernommen. Star Capital erwarb die Mehrheit an Alloheim mit 14

Einrichtungen. Die französische Korian schluckte Phönix mit 25 Häusern. Die Deutsche Real Invest AG erwarb den Betreiber H&R mit 18 Häusern – und Auctus in München vereinnahmte Procon aus Wiesbaden mit acht Einrichtungen.

>> 7 FRAGEN <<<



... an Bankfachwirt Michael Thiele, Heimexperte und Kundenberater der Bank für Sozialwirtschaft AG in der Geschäftsstelle Hannover

1 Worauf sollten Investoren und Heimbetreiber in Zeiten der Finanzkrise besonders achten, wenn sie Neubauten, Umbauten oder Erweiterungen mithilfe von Banken finanzieren lassen wollen?

Durch die Finanzkrise sind die Vergaberichtlinien für Kredite bei einigen Banken verschärft worden. Das bedeutet, dass die Anforderungen an Bonität und Eigenkapitaleinsatz gestiegen sind. Die Investoren und Heimbetreiber müssen also gut aufgestellt sein, und sie sollten möglichst 15 bis 30 Prozent der Investitionssumme an Eigenkapital einsetzen. Die Investoren sollten bedenken, dass die Kredite durch die schwierige Lage am Bankenmarkt tendenziell teurer werden, insbesondere bei den Banken die sich in der Konsolidierung befinden. Um seine eigene Verhandlungsposition zu stärken, sollte der Heimbetreiber fundiert z. B. durch eine Wirtschaftlichkeitsrechnung und eine Standort- und Wettbewerbsanalyse darlegen können, warum seine Investitionsmaßnahme erfolgreich sein wird. Dies ist besonders wichtig, da in vielen Landkreisen Überkapazitäten bei den stationären Pflegeplätzen vorhanden sind.

2 Wie hat sich die Finanzkrise auf den Pflegeimmobilienmarkt ausgewirkt? Ist die Nachfrage nach Investitionskrediten zurückgegangen?

Verschieben Pflegebedürftige nun aus finanziellen Gründen verstärkt ihre Pflege im Heim und fragen mehr häusliche Pflege nach?

Die Finanzkrise kann dazu führen, dass weniger Investitionsprojekte umgesetzt werden, da einige Banken nur noch sehr restriktiv Kredite vergeben oder sich aus dem Markt der Pflegeheime komplett zurückziehen. Dies hat auch den Effekt, dass die Kreditnachfrage bei unserer Bank sehr hoch ist. Als Bank für Sozialwirtschaft haben wir den Vorteil, dass wir auf das Geschäftsfeld spezialisiert sind und die notwendigen Analysen wie Wirtschaftlichkeitsrechnung, Standort- und Wettbewerbsanalysen und Objektgutachten durch unser Haus in die Wege leiten können. Auf die Belegung der Heime hat sich die Finanzkrise bisher nicht ausgewirkt. Da aus der Finanzkrise aber eine Wirtschaftskrise geworden ist, kann es sein, dass künftig die Pflegebedürftigen aus finanziellen Gründen ihren Heimaufenthalt nach hinten verschieben.

3 In welchen Segmenten stellen Sie bei Heimträgern erhöhten Investitionsbedarf fest – beim Betreuten Wohnen, Servicewohnen, bei klassischen Altenwohnheimen, Pflegeheimen oder bei Sonder-Wohnbereichen wie Hausgemeinschaften in Pflegeheimen?

Die meisten Investitionsanfragen betreffen die klassischen Pflegeheime und Pflegeheime der vierten Generation (Hausgemeinschaftsmodell).

4 Hatte die Sanierung bzw. die teilweise oder vollständige Umnutzung bestehender Heime bereits Vorrang vor Investitionen in Neubauten? Schließlich gibt es bereits gut 11.000 Heime in Deutschland.

Trotz der Überkapazitäten entstehen weiterhin viele neue Heime. Investoren und Heimbetreiber gehen zunehmend in den Verdrängungswettbewerb. Betreiber von veralteten Gebäudestrukturen und Anbieter, die sich nicht durch ein besonderes Leistungsprofil vom Wettbewerb abheben werden dies besonders spüren.

5 Sind es insbesondere die auch für Normalbürger bezahlbaren Pflegeangebote, deren Kapazitäten die Träger erweitern wollen?

Ja, dies ist der Fall. In diesen Angeboten berücksichtigen die Träger häufig spezielle Angebote für an Demenz erkrankte Bewohner.

6 Haben hochpreisige Angebote im stationären Wohn-, Pflege- und Betreuungsbereich hierzulande überhaupt eine Chance? Der amerikanische Residenzbetreiber Sunrise zog sich bereits wieder aus Deutschland zurück.

Gut vernetzte und in der Region etablierte Betreiber haben auch im hochpreisigen Segment Erfolg. Voraussetzung ist, dass Lage und Angebotsqualität passen.

7 Bei welchen Projekten haben es Heimträger vergleichsweise leichter, Kredite von Banken zu bekommen? Sind es neue Heime der vierten Generation oder spezialisierte Heime zum Beispiel für Demenzkranke oder bestimmte Bevölkerungsgruppen wie Migranten?

Je schlüssiger das Profil und Gesamtkonzept des Heimträgers ist, desto höher ist auch die Wahrscheinlichkeit, dass er die Finanzierung erhält. Träger, die auch im ambulanten Bereich stark sind, haben durch ihre breite Angebotsstruktur Vorteile. Spezialprojekte wie Pflegeheime für Migranten sind schwieriger zu beurteilen als die klassischen Angebote, da es nur wenig Referenzprojekte gibt. Bei diesen Projekten ist es dann auch vergleichsweise schwerer Kredite von Banken zu bekommen.

Außerdem erfolgte eine Konsolidierung unter den Betreibern. 2007 kaufte Cura die in Notlage geratenen Maternus-Kliniken AG. Curanum erwarb die Betreibergesellschaft Elisa, Fazit und Dr. Lohbeck. Die einst kommunale Hamburger Heimkette „Pflegen & Wohnen“ ging mit 2.500 Betten an die mehrheitlich in Familienbesitz befindliche Berliner Vitanas-Gruppe.

Dabei waren die Kaufmotive unterschiedlich: Der eine nutzt den anderen als Plattform für weitere Akquisitionen. Der Nächste sucht Skaleneffekte oder nutzt Marktchancen wie Cura bei Maternus, deren Gesellschafter WCM in die Insolvenz geraten war. Wieder andere wie seinerzeit Zehnacker mit Vitanas verbreitern ihre Wertschöpfungskette.

Doch auch wenn sich das Konzentrationstempo scheinbar erhöht hat – der Heimmarkt bleibt zersplittert. Zur besseren Einschätzung: Noch nicht einmal zehn Prozent der Häuser und Bettenkapazitäten der rund 11.000 Heime in Deutschland besitzen die 20 größeren privaten Betreiber. Indes stieg der Anteil der privaten Träger seit Einführung der Pflegeversicherung 1995 überproportional auf 39 Prozent.

Marktkenner erwarten, dass noch weitere zehn bis 15 Jahre vergehen werden, bis in Deutschland ähnliche Konstellationen wie in Großbritannien entstehen. Dort betreibt eine größere Anzahl privater Betreiber gleich mehrere hundert Einrichtungen mit mehreren 10.000 Betten. Aufgrund gestiegener Immobilienpreise reizte es dort die meisten Betreiber im Gegensatz zu ihren deutschen Kollegen auch Besitzer ihrer Einrichtungen zu werden. Europaweit betrachtet fehlen nach einer Erhebung des Europäischen Heimleiterverbandes „European Confederation of Care Home Organisations“ (E.C.H.O.) bis 2020 rund 750.000 Pflegeplätze. Die länderübergreifende Altersentwicklung lässt die Pflegebranche stark wachsen: Demografen sagen bis 2020 einen Zuwachs der über 80-jährigen Europäer auf 27,4 Millionen (2005: 18,8 Millionen) voraus. Dabei ist der Altersanstieg in Deutschland, Italien und Spanien am größten.

Zunehmende Privatisierung, Internationalisierung des Marktes und Vernetzung werden die europaweit marktbestimmenden Tendenzen der nächsten beiden Jahrzehnte sein, prophezeit Thiel, gestützt auf die Daten des Europäischen Heimleiterverbandes. „Leere Staatskassen forcieren in den europäischen Märkten eine unterschiedlich schnelle Privatisierung bislang öffentlicher oder nichtkommerziell getragener Heime.“ Während die Konsolidierung im englischen Markt bereits weitgehend abgeschlossen ist, gedeiht in Deutschland und im danach zweitgrößten europäischen Pflegemarkt Frankreich der privat-kommerzielle Pflegeheimsektor.

Die größten Entwicklungspotenziale liegen übrigens klar in Italien mit einem stationären Versorgungsgrad von bisher lediglich 1,3 Prozent und dem zweithöchsten Altersanstieg bei über 80-Jährigen und einer bisher geringen Marktkonsolidierung.

Durch die Begrenzung neuer Pflegeplätze in Frankreich sind die Betreiber stark zu grenzübergreifenden Engagements motiviert. Da dabei nationale Gesetze und regionale Regelungen und Besonderheiten zählen, dürfte die Bündnisbildung mit lokal Etablierten wichtig und sinnvoll sein, wie es Korian aus Frankreich mit den deutschen Phönix-Seniorenzentren bereits demonstrierte.

Uwe Lötzerich, UL Fachredaktion Gesundheit + Pflege

www.euvend.de



VISIONS OF VENDING

DI E INTERNAZIONALE FACHMESSE DER VENDING-AUTOMATENWIRTSCHAFT

KÖLN, 10. – 12. 9. 2009

DIE TASTE ZUM ERFOLG!

AUSSERORDENTLICHE INTERNATIONALITÄT

Eu'Vend ist die dynamische europäische Business- und Kommunikationsplattform für die Vending-Branche

GEWINNBRINGENDE NEUHEITEN

Innovative Automaten und benutzerfreundliche Technologien stellen den Menschen in den Mittelpunkt

UMSATZSTEIGERENDE IMPULSE

Konzepte und Produkte aus dem gesamten Vending-Spektrum für komplette Lösungen und neue Partnerschaften

Sparen Sie Zeit und Geld und kaufen Sie sich online die Eintrittskarte mit einer Ersparnis von bis zu 36 % ab Juni im Internet. www.euvend.de

Weitere Informationen:

Koelnmesse GmbH · Messeplatz 1 · 50679 Köln · Deutschland
Telefon +49 180 5 787417* · Telefax +49 221 8 21-99 1120
euvend@visitor.koelnmesse.de

* 0,14 EUR/Min. aus dem dt. Festnetz, Mobilfunkpreise providerabhängig

powered by:

