

# **Abstract: Analyse und Beurteilung von Finanzierungsmodellen für die öffentlich-rechtliche Gesundheitsbranche**

## **1 Kurzzusammenfassung**

Spitäler sowie Alters- und Pflegeheime leisten einen wichtigen Beitrag zur Erhaltung der Gesundheit der Schweizer Bevölkerung. Damit dieser Leistungsauftrag vollumfänglich erfüllt werden kann, müssen diese Betriebe über eine effiziente Infrastruktur verfügen. In den Erhalt, die Modernisierung sowie die Erweiterung dieser Einrichtungen müssen laufend grosse Geldsummen investiert werden, wodurch ein hoher Kapitalbedarf entsteht. Den Gesundheitsbetrieben stehen neben kantonalen Subventionen diverse Möglichkeiten zur Aufbringung der notwendigen Mittel zur Verfügung. Doch welche Finanzierungsmodelle eignen sich am Besten? Welchen Einfluss haben die Fallpauschalen auf die Spitalfinanzierung? Ist Public Private Partnership eine Alternative zur traditionellen Kapitalbeschaffung?

## **2 Formales**

Verfasser: Gian Minar  
Herausgeber: Prof. Dr. Marco Steiner, oec. HSG  
Veröffentlichungsjahr: 2011  
Sprache: Deutsch  
Schlagwörter: Finanzierung, Spital, Alters- und Pflegeheim, Fallpauschale, Public Private Partnership

## **3 Ausgangslage**

Das Aufkommen von Public Private Partnership sowie die Einführung von Fallpauschalen haben eine mittelgrosse Regionalbank in der Schweiz dazu veranlasst, die Finanzierungsmöglichkeiten für öffentliche Gesundheitsbetriebe untersuchen zu lassen. Dies sind einerseits Bank- und Leasingfinanzierungen und andererseits Kapitalquellen wie Anleihen und Immobilienfonds.

## **4 Zielsetzung**

Das Hauptziel lag in der Analyse und Beurteilung der für Gesundheitsbetriebe relevanten Finanzierungsmodelle aus heutiger Sicht sowie unter dem Einfluss des Fallpauschalen-Systems und des Public Private Partnership-Konzepts. Dabei lag der Fokus auf der Risikoeinschätzung sowie dem Pricing. Ein weiterer Schwerpunkt beleuchtete die Nutzungshäufigkeit und Bekanntheit der Modelle.

## **5 Relevanz**

Die Einführung von Fallpauschalen als Abrechnungssystem bei stationären Spitalleistungen ist ein Dauerthema in den Medien und polarisiert stark. Dem Public Private Partnership-Ansatz wird vermehrt Beachtung geschenkt, da dieser im nahen Ausland grosse Wichtigkeit einnimmt. Zusätzliche Relevanz gewinnt diese Thematik aufgrund der demografischen Entwicklung der Schweizer Bevölkerung und der damit verbundenen höheren Investitionen in die Infrastruktur.

## **6 Vorgehen**

Der Verfasser hat sich, neben der klassischen Recherche in Bibliotheken und im Internet, für die Durchführung von qualitativen Interviews mit Exponenten aller relevanten Anspruchsgruppen entschieden. Dazu gehören Banken, Immobilienleasing-Gesellschaften, Gesundheitsbetriebe, Gesundheitsämter und Fondsanbieter innerhalb der Schweiz. Eine quantitative Umfrage wäre nicht sinnvoll gewesen, da aufgrund der limitierten Anzahl von Interviewpartnern statistische Auswertungen mit relevanter Aussagekraft nicht möglich gewesen wären.

## **7 Ergebnisse**

### **7.1 Fallpauschalen**

Mit der Einführung von Fallpauschalen bei der Abrechnung von Spitaldienstleistungen verändert sich nicht nur die Situation und die Finanzlage der Krankenhäuser, sondern auch die Risikosituation der Fremdkapitalgeber. Trotzdem beurteilen viele Banken das Risiko in der Finanzierung von Spitälern weiterhin als

vertretbar, wenn auch höher als bisher. Dies, weil der Kanton trotz mehr Eigenständigkeit der Betriebe durch den gesetzlichen Leistungsauftrag weiterhin involviert ist.

## **7.2 Public Private Partnership**

In der Schweiz ist das Public Private Partnership-Konzept, eine Form der Zusammenarbeit von Privaten und der öffentlichen Hand, noch relativ unbekannt. Dies liegt daran, dass viele Betriebe Angst haben, die unternehmerische Freiheit ganz oder teilweise aufgeben zu müssen. Sie befürchten einen Kontrollverlust. Ein weiterer Grund ist, dass die Auslagerung der Immobilien kaum zu Effizienz- und Kostenverbesserungen führen würde, sondern eher zu mehr Konfliktpotenzial im Gebäudemanagement. Einzig bei nicht betriebsnotwendigen Nebenbetrieben wird ein gewisses Potenzial vermutet.

## **7.3 Direkte Bankfinanzierung**

Die direkte Bankfinanzierung schneidet bei dieser Studie sehr gut ab und wird als meistgewählte Finanzierungsvariante für Investitionen in Gesundheitsbetriebe genannt. Dies dank fairem Preis-/Leistungsverhältnis, den flexiblen Gestaltungsmöglichkeiten der Darlehen und der Autonomie, die den Gesundheitsbetrieben in ihrem Handeln bleibt.

## **7.4 Indirekte Bankfinanzierung**

Die indirekte Bankfinanzierung ist relativ unbedeutend bei der Finanzierung von Gesundheitsbetrieben trotz sehr gutem Preis-/Leistungsverhältnis. Dies, da viele Spitäler sowie Alters- und Pflegeheime ihre Abhängigkeit vom Kanton oder den Gemeinden als Kapitalgeber reduzieren wollen. Als erschwerend für die indirekte Bankfinanzierung kommt hinzu, dass sie weder mit Fallpauschalen noch mit Public Private Partnership kompatibel ist.

## **7.5 Immobilienleasing**

Das Konzept des Immobilienleasings ist in der Schweiz noch relativ neu und genießt noch keinen grossen Bekanntheitsgrad. Als erschwerend kommen Akzeptanzschwierigkeiten bei der Bevölkerung hinzu, da der Leasingnehmer nicht Eigentümer der Immobilie ist und damit die Kontrolle darüber abgibt. Falls diese Bedenken jedoch wie beim Autoleasing schwinden, wäre Immobilienleasing ein konkurrenzfähiges Finanzierungsmodell für Alters- und Pflegeheime. Die Konditionen sind unter Berücksichtigung der hohen möglichen Belehungen fair. Bei Spitälern wurde das Immobilienleasing bisher noch nicht angewendet und wird auch kaum grosses Potenzial haben, da diese aufgrund ihres Gesundheitsauftrages die Eigenständigkeit wahren wollen.

## **7.6 Immobilienfonds**

Immobilienfonds mit Fokus auf Gesundheitsbetriebe sind gemäss der vorliegenden Studie nur für einen geringen Anteil der Finanzierungen bei Gesundheitsbetrieben verantwortlich und haben damit eine kleine Marktkapitalisierung. Da Fonds renditeorientiert sind, kommen sie nur für Investitionen in rentable Gesundheitsbetriebe in Frage. Dies sind meistens Alters- und Pflegeheime, nicht aber Spitälern. Der Verfasser beurteilt das Potenzial in dieser Finanzierungsform zwar als vorhanden, aufgrund der geringen Popularität jedoch eher untergeordnet.

## **7.7 Anleihefinanzierung**

Kapital für Investitionen mittels Anleihen zu beschaffen ist für Gesundheitsbetriebe lukrativ. Dabei können die Unternehmen von günstigen Zinskonditionen profitieren und gleichzeitig ihre unternehmerische Freiheit wahren. Diese Alternative steht zudem nicht nur grossen Gesundheitsbetrieben, sondern auch kleineren und mittleren Unternehmen zur Verfügung. Viele Gesundheitsbetriebe kennen diese Möglichkeit jedoch zu wenig, sodass auch sie, trotz vorhandenem Potenzial, nur eine untergeordnete Rolle spielt.