

Soft Facts – Hard Facts

Basel II verlangt alles ab und ist ausschlaggebend für das Rating von Senioreneinrichtungen

Von Hans-Dieter Falkenberg, Partner, MICHAEL THIESS Management Consultants

Die Ergebnisse eines Ratings sind nicht nur für den Kreditgeber von großer Bedeutung. Sie dienen auch dem Investor als Entscheidungsgrundlage. Nicht zu unterschätzen sind die Erkenntnisse für den Betreiber, die zunächst betriebsintern gewonnen und als Positionsbestimmung verwendet werden können, gleichzeitig auch rechtzeitig auf einen sich abzeichnenden Trend hinweisen. Ferner erleichtert ein Rating dem auf dem Seniorenmarkt bereits positionierten Unternehmen die Entscheidung zur Übernahme eines Konkurrenten.

Besonderheiten

Die Besonderheiten der Beurteilung der Kreditwürdigkeit sozialer Einrichtungen liegen im Verborgenen. Branchenspezifische Kenntnisse sind bei allen Geschäftspartnern unabdingbar. Der potenzielle Darlehensnehmer, angenommen ein Träger eines Alten- und Pflegeheimes, die Ratingagentur, wie beispielsweise URA, und der Darlehensgeber, wie beispielsweise die Bank für Sozialwirtschaft, stehen unter dem verschärften Einfluss von Basel II und zusätzlich unter dem Druck der globalen Kreditkrise.

Auch in der Vergangenheit musste der Antragsteller bereits Fragen zu quantitativen Faktoren, den sogenannten Hard Facts, beantworten und entsprechende Unterlagen vorlegen, so z. B. Jahresabschlüsse, Prognosen usw. Aber auch die qualitativen Rahmenbedingungen, die Soft Facts, gewinnen zunehmend an Bedeutung. Bewertet werden dabei u. a. die Bereiche

- ◆ Geschäftsmodell
- ◆ Management
- ◆ Nachfolge
- ◆ Aufsichts- und Kontrollsysteme.

Prüfender Blick

Der Ratingagentur obliegt es, sich zum einen auf diese Bereiche und zum anderen auf interne Besonderheiten der sozialen Einrichtung einzustellen. So ist es keineswegs ausreichend, sich bei der Bewertung einer Pflegeeinrichtung nur auf die Entwicklung des Gesamt-



Hans-Dieter Falkenberg

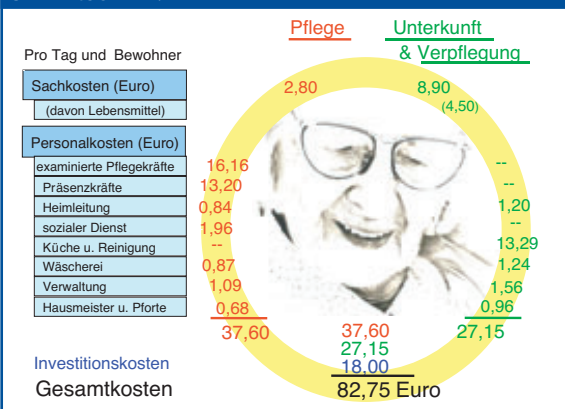
umsatzes zu beschränken, sondern insbesondere auch dessen Zusammensetzung zu beurteilen. Branchenspezifische Erkenntnisse können nur dann gewonnen werden, wenn dabei u. a. folgende Unterteilungen beachtet werden, die durch eine Pflege-Buchführungsverordnung vorgeschrieben sind:

- ◆ Erlöse aus Pflege
- ◆ Erlöse aus Unterkunft
- ◆ Erlöse aus Verpflegung
- ◆ Erlöse aus Investitionskosten

So führen die Erlöse aus Investitionskosten zur Beurteilung der Finanzierbarkeit der Immobilie. Reichen diese Erlöse nicht aus, die Zinsen, Abschreibungen – oder alternativ Mieten, Pachten und Leasinggebühren – zu decken, kann dies bereits ein Indiz für eine negative Beurteilung sein. Eine Unterdeckung weist darauf hin, dass eine Subventionierung aus den Bereichen Pflege, Unterkunft oder Verpflegung stattfinden muss. Sicher keine gesunde Ausgangsposition für eine neu zu gründende oder keine gute Perspektive für eine bereits bestehende Einrichtung.

So haben auch die meist nur in absoluter Form vorliegenden Zahlen der Aufwendungen und Erträge eine bedingte Aussagekraft. Belegungsschwankungen müs-

ABB. 1: WIE VIEL KOSTET EIN TAG IN EINER HAUSGEMEINSCHAFT?



Quelle: Deloitte & Touche GmbH 2008

sen mit berücksichtigt werden. Dies gelingt nur, wenn die Aufwendungen und Erträge im Sinne der Belegungstage auf den branchenspezifischen Begriff „Euro je Pflgetag“ herunter gebrochen werden.

Entwicklung

Die Entwicklung der aktuellen und zukünftigen Situation im Sozialbereich, hier insbesondere bei

Alten- und Pflegeheimen, aber auch bei den Alternativenangeboten wie betreutes Wohnen, Hausgemeinschaften u. ä., beeinflusst das Konkurrenzdenken der vielen Anbieter, egal, ob diese der Wohlfahrtspflege oder den Gewerbetreibenden zuzurechnen sind.

Das bedeutet für den potenziellen Betreiber, die Ratingagentur und die finanzierende Bank, dass sie sich der Auswirkungen dieser Soft Facts bewusst sind und diese in ihrer Risikobeurteilung mit einbeziehen.

Fazit

Sind alle diese Voraussetzungen durch den Antragsteller (Träger) und die Ratingagentur berücksichtigt, wird der potenzielle Finanzier, wenn er denn die notwendige Branchenkenntnis besitzt, in die Lage versetzt, sich ein entsprechendes Urteil zu bilden. Anders als in „normalen“ Industrie-, Handwerks- und Dienstleistungsunternehmen sind bei und in sozialen Einrichtungen nicht nur beispielsweise Fragen nach Gewinn vor und nach Steuern, der Steigerung des Umsatzes zu beantworten, sondern die oben aufgeführten Besonderheiten und die auf die Pflegebranche zugeschnittenen Hard- und Soft Facts mit zu bewerten.

Anzeige

EBD GROUP'S NEW MEDTECH PARTNERING EVENT

EURMEDTECH™ 2009

JUNE 3-4, 2009
DUESSELDORF, GERMANY
MARITIM HOTEL

EuroMedtech™ 2009 is where medtech innovation meets the marketplace.

Attend EuroMedtech 2009 and stay one step ahead of the innovation curve. EuroMedtech 2009 is the only European medtech conference designed to facilitate networking and collaboration between medical technology innovators, investors, and other key players in the medtech industry. Conduct more quality meetings in two days at EuroMedtech than most companies do in an entire year.

Why attend EuroMedtech?

- **Network** with an anticipated 500+ international delegates from across the medical technology industry.
- **Learn** about 50+ innovative companies in 15-minute presentations.
- **Gain insight** from top executives on important industry topics in panels and workshops.
- **Screen** hundreds of company profiles and preschedule one-to-one meetings.

Attend EuroMedtech and discover a world of opportunity.

Find out more:
www.ebdgroup.com/emt

Producer

Media Sponsor

Regional Host

Co-organizer

© 2008-2009 EBD Group AG. Background image © Düsseldorf Marketing & Tourism GmbH.