

Krankenhäuser in der Kostenfalle.



02 | 2023

Liquiditätsmanagement im Reformjahr 2023

Eine Branche im Blindflug?

2023 blickt die Krankenhausbranche besorgt auf ihre wirtschaftliche Situation. Besonders kritisch wird die Liquiditätslage gesehen. Infolge der Energiekrise und Inflationsdynamik sind die Preise derart gestiegen, dass die Betriebskosten nicht ausreichend durch die Fallpauschalen refinanziert werden können.

Der Härtefallfonds beinhaltet im ersten Quartal 2023 Pauschalen in Höhe von ca. 3.000 Euro pro Bett. Der Bund sieht eine Auszahlung in drei Tranchen zum jeweiligen Monatsende vor. Länder wie Schleswig-Holstein haben die Hilfen bereits vorzeitig ausgezahlt, weil die Liquiditätssituation der Krankenhäuser derart prekär ist, dass sie nicht auf die festgelegten Zahlungstermine warten können. Inwiefern die Gesamthilfen aus dem Härtefallfonds von 6 Mrd. Euro zur mittelfristigen Stabilisierung der Liquiditäts-

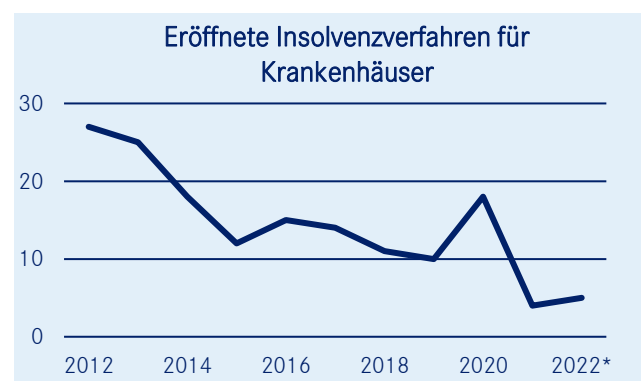
lage beitragen können, ist noch ungewiss: Denn während der Landesbasisfallwert zuletzt nur um 4,3 % angehoben wurde, liegt die Inflationsrate im Januar 2023 noch immer bei 8,7 %. Zumindest zeichnet sich zurzeit ab, dass sich die rekordhohe Inflation im Euroraum wieder auf dem Rückzug befindet und das Risiko einer tiefen Rezession gebannt ist.

Gleichzeitig steht die Krankenhausbranche vor der größten Strukturreform der letzten 20 Jahre. Die bevorstehenden neuen Nachhaltigkeitsberichtspflichten rücken bei dieser Gemengelage schnell in den Hingergrund, stellen jedoch zweifelsohne eine Herkulesaufgabe dar. Kurzum: In einem derart volatilen Umfeld, wie die Krankenhausbranche es aktuell durchlebt, wird das Liquiditätsmanagement immer mehr zu einem Kraftakt und die Strategieplanung für viele zu einem Blindflug.

Von der Liquiditätskrise in die Pleitewelle?

Die aktuelle Marktlage fordert erhöhte Wachsamkeit.

- Aufgrund von enormen Kostenbelastungen, Belegungsproblemen und Personalknappheit sind viele Krankenhäuser aktuell nicht in der Lage, profitabel zu wirtschaften.
- Die DKG warnt sogar vor einer „anrollenden Insolvenzwellen“. 59 % der Kliniken rechnen für den Jahresabschluss 2022 mit roten Zahlen, mehr als die Hälfte der Krankenhäuser erwartet dem DKI-Krankenhausbarometer zufolge für 2023 eine weitere Verschlechterung.
- Noch hält sich die Insolvenzstatistik im Rahmen: 2021 wurden vier und 2022 fünf Verfahren eröffnet; Höchstwerte von fast 30 Klinikschließungen gab es in den Jahren 2012 und 2013.
- Die aktuelle Marktlage lässt die Insolvenzgefahr steigen und die weiterhin bestehende Überversorgung führt fast zwangsläufig dazu, dass finanzschwächere Krankenhäuser in eine Schieflage geraten. Der ökonomische Druck wächst und auch der Personalmangel wird zum Treiber für Klinikschließungen.

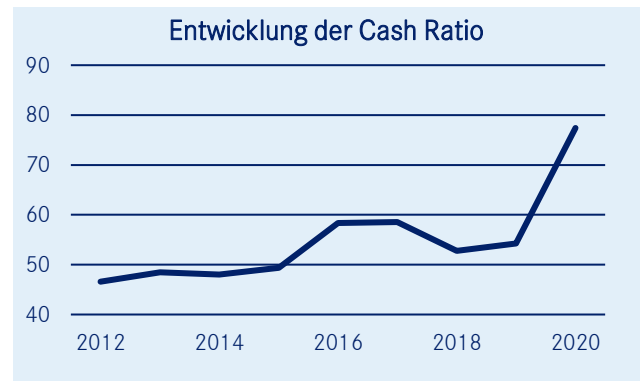


Quelle: Statistisches Bundesamt; *Q1-Q3/2022.

Grundlage des wirtschaftlichen Erfolgs: Proaktives Liquiditätsmanagement.

In herausfordernden Zeiten nicht den Überblick verlieren.

- Ziel jeder Krankenhaussteuerung ist es, die Liquidität periodisch und engmaschig zu überwachen. Die Rahmenbedingungen haben sich geändert: 2020 und 2021 wurde der Markt durch Corona-Ausgleichszahlungen mit Liquidität nahezu überschwemmt. Hinzu kam das niedrige Zinsniveau, was die Liquiditätsbeschaffung kostengünstig machte. Das alles spiegelte sich in einer Verbesserung der Cash Ratio wider.
- Die Cash Ratio (auch: Liquidität 1. Grades) ist ein wichtiger Indikator: Je mehr flüssige Mittel den kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber stehen, desto geringer ist das Risiko.
- Pflegebudgetverhandlungen stehen vielerorts für 2020 und 2021 noch aus und belasten die Situation. Die Kliniken müssen hier in Vorkasse gehen. Immerhin wurde der Pflegeentgeltwert ab dem 1. Januar auf 230 Euro erhöht.

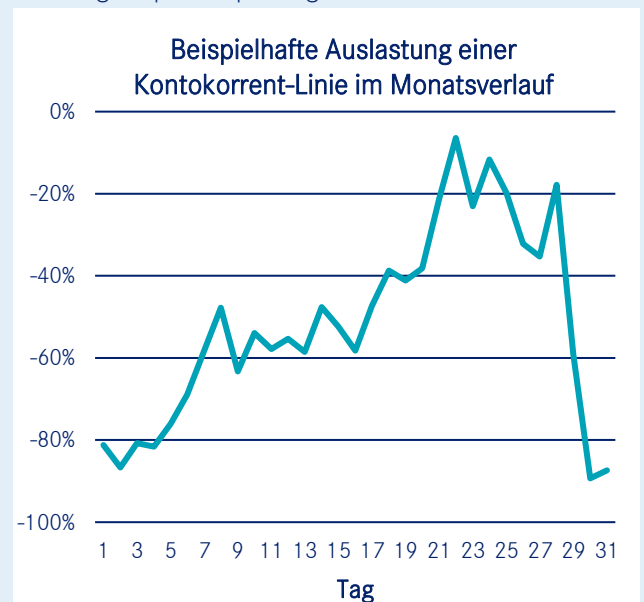


Quelle: Bindoc Analytics, Median von 434 Vergleichskliniken.

Unsere Empfehlungen

Ein Patentrezept für eine optimale Steuerung der Zahlungsströme gibt es nicht. Jedoch sollte jederzeit Klarheit über die verfügbaren liquiden Mittel und die anstehenden Verbindlichkeiten bestehen sowie eine kurzfristige Liquiditätsplanung vorhanden sein.

- ✓ **Faustformeln geben eine grobe Orientierung:** Liquidität in Form von Kontokorrentkrediten oder liquiden Mitteln sollte das Zweifache der Lohnsumme (Personalkosten) betragen oder einem Monatsumsatz sämtlicher Forderungen entsprechen. Kliniken mit überdurchschnittlichen Debitorenlaufzeiten von über 40 Tagen, sollten entsprechend mehr Liquidität vorhalten - bei 60 Tagen empfehlen wir zusätzlich 50 % an liquiden Mitteln zu sichern.
- ✓ **Prozessuale Maßnahmen ergreifen:** Die Liquidität fortlaufend überwachen und steuern sowie Kreditoren- und Debitorenlaufzeiten optimieren - am besten mit Liquiditätsplanungstools den Überblick behalten.
- ✓ **Finanzierungsinstrumente kombinieren:** Kontokorrentkredite, Avale oder Cash Pooling für die Innenfinanzierung nutzen.
- ✓ **Mittel- und langfristige Investitionen (BGA, Geräte,...)** über fristenkongruente Darlehen oder die pauschalen Fördermittel ausfinanzieren - und nicht aus der laufenden Liquidität bezahlen.



Quelle: apoBank.

Vom Liquiditätsmanagement zur strategischen Planung.

Viele unbekannte Variablen.

Aufgrund der Vielzahl der Reformvorhaben sind künftige Versorgungsaufträge noch unklar und die Planungsunsicherheit ist hoch. Gleichzeitig läuft das Zinsniveau davon und viele Investitionsentscheidungen werden vertagt. Laut DKI-Barometer wird aber der durchschnittliche Investitionsbedarf je Krankenhaus in den nächsten Jahren bei 8,8 Mio. Euro p. a. liegen - 30 % höher als 2021. Im Fokus werden vor allem energetische Sanierungen stehen, denn der Gesetzgeber treibt das Thema Nachhaltigkeit weiter voran und die europarechtlichen Vorgaben zur Berichterstattung greifen allmählich. Die geplante Einführung einer Vorhaltefinanzierung wird die Möglichkeiten zur Erlössteigerung durch Mengen-

ausweitung reduzieren und damit zur Quersubventionierung von Investitionen mindern. In diesen Zeiten ist es wichtig, einen strategischen Finanzpartner an der Seite zu haben, der die gesundheitspolitischen Entwicklungen kennt, ihre Auswirkungen auf Geschäftsmodelle analysiert und passende Lösungen anbieten kann.

Tipp: Nutzen Sie die Flexibilität von Kontokorrent-Linien. Sprechen Sie uns an, wir kümmern uns um ihr Anliegen.

