



Kliniken in der Krise

FPS Guide

FPS 
Ihre Kanzlei. Ihr Partner.

Kliniken in der Krise

FPS Guide

I. Gesteigerte Sorgfaltsanforderungen und Krisenpflichten	2
II. Außergerichtliche Sanierungsoptionen	2
1. Restrukturierungsmaßnahmen des StaRUG	2
2. Sanierungsbeiträge ermöglichen – beihilferechtliche Brücken bauen	2
3. Kommunalrechtliche Besonderheiten beachten	3
4. Fördermittel nutzen	3
III. Gerichtliche Sanierungsoptionen	3
1. Sanierungsinstrumente des Insolvenzrechts	3
2. Eigenverwaltung und Insolvenzplan	4

„Auf unsere Kliniken rollt 2023 eine Insolvenzwelle zu, die sich kaum mehr stoppen lässt.“ Mit dieser Aussage machte Dr. Gerald Gaß, Vorstandsvorsitzender der Deutschen Krankenhausgesellschaft e.V. (DKG), Ende des Jahres 2022 medienwirksam auf die wirtschaftlichen Schwierigkeiten der Krankenhäuser in Deutschland aufmerksam. Hintergrund dieser Einschätzung ist insbesondere eine vom Deutschen Krankenhausinstitut durchgeführte Repräsentativumfrage unter den Allgemeinkrankenhäusern, wonach 59 % der Kliniken für 2022 mit roten Zahlen rechnen müssen. Auch für 2023 rechnet die DKG damit, dass 10 bis 20 % der Krankenhäuser insolvenzgefährdet sein könnten.

Aus Sicht von krisenbefangenen oder gar insolvenzbedrohten Krankenhäusern stellt sich die Frage, welche Maßnahmen zur außergerichtlichen und gerichtlichen Sanierung der Krankenhäuser empfehlenswert und welche Besonderheiten für die Geschäftsleitung in wirtschaftlichen Krisen zu beachten sind.

I. Gesteigerte Sorgfaltsanforderungen und Krisenpflichten

Grundsätzlich ist die Geschäftsleitung einer juristischen Person dazu verpflichtet, bestandsgefährdende Entwicklungen fortlaufend zu überwachen und erforderlichenfalls geeignete Gegenmaßnahmen zu ergreifen sowie gegenüber den Überwachungsorganen Bericht zu erstatten (vgl. § 1 Abs. 1 Unternehmensstabilisierungs- und Restrukturierungsgesetz - StaRUG). Diese Überwachungs-, Sanierungs- und Informationspflichten verdichten sich in einer wirtschaftlichen Krise. In Krisensituationen kann die Geschäftsleitung insbesondere dazu verpflichtet sein, Sanierungsoptionen zu prüfen und einzuleiten. Gegebenenfalls hat sie dabei fachkundigen Rat zur Hilfe zu nehmen.

Tritt die Krise mit einer solchen Dynamik und Wucht ein, dass der Geschäftsleitung nur noch wenig Handlungsspielraum für Sanierungsmaßnahmen verbleibt, sind gerichtliche Sanierungsverfahren in Betracht zu ziehen. Dabei können vorinsolvenzliche Sanierungsmaßnahmen auf der Grundlage des StaRUG sowie Schutzschirm- und Eigenverwaltungsverfahren probate Lösungen darstellen.

Aufgrund der Ungewissheit der Umsetzbarkeit und der Erfolgsaussichten von außergerichtlichen Sanierungsmaßnahmen kann es in Einzelfällen ratsam sein, mehrere Handlungsvarianten parallel vorzubereiten. Die fortlaufende Überwachung der Entwicklungen – nebst entsprechender Dokumentation – sollte für die Geschäftsleitung in jedem Fall oberste Priorität haben.

II. Außergerichtliche Sanierungsoptionen

Solange noch kein verpflichtender Insolvenzgrund – Zahlungsunfähigkeit (§ 17 Insolvenzordnung - InsO) oder Überschuldung (§ 19 InsO) – vorliegt, sind zunächst außergerichtliche Sanierungsoptionen zu prüfen und gegebenenfalls einzuleiten.

1. Restrukturierungsmaßnahmen des StaRUG

Eine Hilfestellung können dabei die Restrukturierungsmaßnahmen des StaRUG, insbesondere der Restrukturierungsplan, bieten. Eine solche außergerichtliche Restrukturierung kann insbesondere zur finanzwirtschaftlichen Sanierung genutzt werden, da das Instrumentarium des StaRUG es ermöglicht, bestehende Verbindlichkeiten zu restrukturieren, d.h. vor allem Verbindlichkeiten zu kürzen oder ihre Laufzeiten zu verlängern. Möglich ist auch die Umwandlung von Verbindlichkeiten in Gesellschaftsanteile, was insbesondere für Investoreneinstiege hilfreich sein kann. Erforderlich ist dabei jedoch stets, dass die Gläubiger in den erforderlichen Mehrheiten dem Restrukturierungsplan zustimmen. Indes darf nicht verkannt werden, dass eine erfolgreiche Restrukturierung nach dem StaRUG nur in enger Abstimmung mit den Gläubigern und wesentlichen Stakeholdern erfolgversprechend ist und darüber hinaus einer intensiven Vorbereitung einschließlich der Erstellung eines Restrukturierungsplans im Entwurf bedarf.

2. Sanierungsbeiträge ermöglichen – beihilferechtliche Brücken bauen

Neben einer Sanierung nach dem StaRUG kommt auch die „klassische“ außergerichtliche Sanierung in Betracht. Dabei sind neben einer leistungswirtschaftlichen Sanierung des Krankenhauses in aller Regel Sanierungsbeiträge der Stakeholder erforderlich. In Bezug auf Krankenhäuser besteht allerdings die Besonderheit, dass die Gesellschafter der Krankenhausträger häufig Städte, Gemeinden und Landkreise sind. Soweit diese Sanierungsbeiträge leisten, sollten diese auf ihre beihilferechtliche Zulässigkeit hin überprüft werden. Zentral ist hierbei das europarechtliche Bei-

hilfeverbot nach Artikel 107 Abs. 1 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union. Zum Schutz des Binnenmarktes und des Wettbewerbes sind staatliche Beihilfen, soweit sie den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen, grundsätzlich unzulässig.

Allerdings gilt es in diesem Zusammenhang bestimmte krankenhausspezifische Besonderheiten zu beachten. Bei Krankenhäusern mit einem rein regionalen Versorgungsprofil kann sich dies mangels Beeinträchtigung des grenzüberschreitenden Wettbewerbs weniger kritisch darstellen. Ansonsten steht als handhabbarer Ansatz, da das Krankenhaus in der Regel sogenannte „Dienstleistungen von allgemeinem wirtschaftlichem Interesse (DAWI)“ erbringt, eine Lösung über eine Betrauung zur Verfügung.

3. Kommunalrechtliche Besonderheiten beachten

Wegen der häufigen Beteiligung von Kommunen und Landkreisen an den Krankenhäusern sollten auch kommunalrechtliche Besonderheiten in den Blick genommen werden. Neben den kommunalen Haushaltsgesetzen der Länder sind insbesondere die kommunalen Entschuldungsprogramme der einzelnen Bundesländer zu beachten. Diese kommunalen Entschuldungsprogramme sind häufig an die Einhaltung bestimmter (Einspar-)Voraussetzungen geknüpft, welche bei der Prüfung von Sanierungsbeiträgen geprüft werden sollen.

Darüber hinaus ist zu beachten, dass teilweise kommunalrechtliche Genehmigungserfordernisse bestehen, insbesondere im Hinblick auf Bürgschaften.

Auch an dieser Stelle gilt es, die Sanierungsnotwendigkeit und den Sanierungsplan gegenüber den kommunalen Entscheidungsträgern transparent zu machen und diese frühzeitig in den Sanierungsprozess mit einzubinden.

4. Fördermittel nutzen

Ob Fördermöglichkeiten bestehen, sollte zumindest geprüft werden. In Betracht kann unter anderem eine Umwandlungs- und Schließungsförderung auf Grundlage des jeweiligen Landeskrankenhausgesetzes kommen. Zudem besteht zum Teil die Möglichkeit, staatliche Hilfen wegen der gestiegenen Energiekosten zu beantragen. Wenngleich derartige Hilfen überwiegend eher einen vergleichsweise geringen Beitrag für eine erfolgreiche Sanierung des Krankenhauses leisten dürften, darf jedoch nicht verkannt werden, dass letztlich auch kleine Beiträge den letzten Mosaikstein für eine erfolgreiche Sanierung bedeuten könnten.

III. Gerichtliche Sanierungsoptionen

Soweit außergerichtliche Sanierungsmaßnahmen nicht erfolgsversprechend waren oder erfolglos verlaufen sind und demzufolge zwingend ein Insolvenzantrag zu stellen ist, stehen im Rahmen des Insolvenzverfahrens verschiedene Sanierungsoptionen zur Verfügung.

1. Sanierungsinstrumente des Insolvenzrechts

Die Eröffnung eines Insolvenzverfahrens über das Vermögen des Rechtsträgers des Krankenhauses bedeutet nicht zugleich die Betriebseinstellung. Stattdessen bezweckt das Insolvenzverfahren neben der Befriedigung der Gläubiger des Schuldners vor allem die Sanierung des Schuldners sowie

die Betriebsfortführung. Insbesondere stellt das auf die Sanierung des Schuldners ausgerichtete Insolvenzrecht kraftvolle Sanierungsinstrumente wie das Insolvenzgeld bereit und bietet die Möglichkeit, unvorteilhafte Verträge zu kündigen sowie Kündigungsfristen abzukürzen. Gerade der Effekt des Insolvenzgeldes ist in Anbetracht der im Verhältnis zu den Gesamtkosten hohen Personalkosten von Krankenhäusern zentral.

2. Eigenverwaltung und Insolvenzplan

Neben dem klassischen Regelinsolvenzverfahren, bei dem ein Insolvenzverwalter unter Aufsicht von Gläubigerversammlung und Gläubigerausschuss sämtliche Entscheidungen in Bezug auf das schuldnerische Unternehmen trifft, kommt gerade bei Krankenhausinsolvenzen insbesondere eine Eigenverwaltung, ggf. in Kombination mit einem Insolvenzplan, in Betracht. Im Eigenverwaltungsverfahren bleibt der Schuldner verwaltungs- und verfügungsbefugt, allerdings unter der Aufsicht eines Sachwalters. Ein Eigenverwaltungsverfahren bietet insbesondere den Vorteil, dass es zu keinem Bruch in der Unternehmensvorbereitung kommt und dieses im Vorfeld sorgfältig vorbereitet werden kann und sollte, was dazu führt, dass dieses in sechs bis zwölf Monaten erfolgreich absolviert werden kann. Häufig bietet es sich darüber hinaus an, die Eigenverwaltung mit einem Insolvenzplan zu kombinieren. Ein Insolvenzplan bietet den entscheidenden Vorteil, dass dadurch der Rechtsträger des Krankenhauses erhalten werden kann und somit auch die Zulassung des Krankenhauses bzw. die Aufnahme im Landeskrankenhausplan bestehen bleibt. Darüber hinaus enthält ein Insolvenzplan, vergleichbar mit einem Restrukturierungsplan im Rahmen des StaRUG, neben einem darstellenden Teil einen gestaltenden Teil, in dem die Sanierungsmaßnahmen umgesetzt werden. Auch der Insolvenzplan bedarf der Annahme durch die Gläubiger.

Welche grundsätzliche Sanierungsoption erstrebenswert ist, hängt – wie so oft – von dem konkreten Einzelfall ab und kann nicht pauschal beurteilt werden. Soweit nur eine gerichtliche Sanierung in der Insolvenz als Handlungsoption verbleibt, wird sich wegen der oben dargestellten Besonderheiten jedoch häufig eine Eigenverwaltung empfehlen. Allerdings setzt eine erfolgreiche Sanierung in der Eigenverwaltung neben einer gründlichen und aufwändigen Vorbereitung, welche auch einige Zeit in Anspruch nehmen kann, ein klares Sanierungsziel und eine kompetente Geschäftsleitung des Krankenhauses voraus. Oftmals wird es sich zudem anbieten, fachkundige Berater in die Geschäftsleitung des Schuldners (sogenannte Chief Restructuring Officers) mit aufzunehmen.

Zu all diesen Fragen kommt es sehr auf Ihr Unternehmen und Ihre individuelle Lage an. Für die Unternehmensleitung ist es wichtig, diese Szenarien im Auge zu behalten und bei Bedarf rasch eine möglichst rechtssichere Entscheidung zu treffen. Bei diesen Vorbereitungen helfen Ihnen die Anwälte von FPS – rufen Sie uns an.

Kontakt

Dr. Annette Rosenkötter
Öffentliches Recht / Vergaberecht
T +49 69 95 957-3113
E-Mail: rosenkoetter@fps-law.de

Daniel Herper LL.M.
Restrukturierung und Insolvenzrecht
T +49 69 95 957-125
E-Mail: herper@fps-law.de