

DEUTSCHER GESUNDHEITSMARKT MACHT PRIVATE EQUITY-INVESTOREN APPETIT

A.T. Kearney: Finanzierung durch Privatisierung des Gesundheitswesens

Der deutsche Gesundheitsmarkt wird für Private Equity-Investoren immer attraktiver. Vor allem die Bereiche Krankenhäuser, Alten- und Pflegeheime sowie Medizintechnik bieten hohe Wertsteigerungs- und Konsolidierungspotenziale.

Dies geht aus einer aktuellen Studie der Top-Managementberatung A.T. Kearney hervor. Dabei gehen die Experten davon aus, dass von einem Private Equity-Engagement auch die Gesundheitseinrichtungen und -unternehmen nachhaltig profitieren werden. Für diese kann Private Equity die notwendigen Investitionen für Wachstum und Innovationen zur Verfügung stellen, die es ermöglichen, langfristig erfolgreich am Markt bestehen zu können. Kaum ein anderer Markt ist in den nächsten Jahren von derartigen Umwälzungen betroffen wie der Gesundheitsmarkt. Steigende Ausgaben und die desolate Situation der öffentlichen Haushalte erhöhen den Druck, öffentliche Einrichtungen als „Tafelsilber“ zu verkaufen. Durch die demografische Entwicklung in Deutschland, das wachsende Gesundheitsbewusstsein der Bevölkerung und die steigenden Herausforderungen an die medizinische Versorgung werden jedoch auch Umsatz und Ertrag in der Gesundheitsbranche weiter anwachsen.

„Von der sich durch Übernahmen und Privatisierungen verändernden Marktstruktur können sowohl Finanzinvestoren als auch Krankenhäuser, Pflegeheime und Medizintechnikunternehmen profitieren“, sagt Dr. Ekhard Popp, Gesundheitsexperte bei der Unternehmensberatung A.T. Kearney: „Denn um am rasch wachsenden

Markt bestehen zu können, sind Investitionen notwendig, die Gesundheitseinrichtungen und -unternehmen aus eigener Kraft oftmals gar nicht aufbringen können. Um hier gemeinsam erfolgreich zu sein und mögliche Risiken durch sich ändernde politische und rechtliche Rahmenbedingungen aufzufangen, ist zudem eine klare Strategie zur Umsatz- und Kostenoptimierung notwendig“, so Popp.

Übernahmen von Krankenhausketten setzt sich fort

Der größte Markt im deutschen Gesundheitswesen mit einem Volumen von etwa 240 Milliarden Euro ist der Krankenhausbereich. Hier werden mit rund 65 Milliarden Euro etwa 27 Prozent der Gesamtausgaben umgesetzt. Seit 1993 hat sich die Zahl der Krankenhäuser um etwa sieben Prozent reduziert. Diese Entwicklung wird sich weiter beschleunigen. Der Studie zufolge ist bis 2012 mit einem Rückgang um weitere 15 Prozent zu rechnen. Durch die Übernahme großer Kliniken wird dabei der Anteil privater Träger überproportional steigen. Während sich die Zahl der Krankenhausbetten um 20 Prozent reduzieren wird, rechnet A.T. Kearney bis 2012 mit einer etwa 15-prozentigen Zunahme der Fallzahlen. Gewinner sind Krankenhäuser, die ihre Auslastung durch geschickte Verträge mit den Kassen und Marketingmaßnahmen steigern. Dazu zählen insbesondere die privaten Träger, die professionell und renditeorientiert vorgehen und zunehmend die finanziell angeschlagenen öffentlichen Krankenhäuser übernehmen. „Für Finanzinvestoren ergeben sich nun die Möglichkeiten, durch klassische Buy and Built-Strategien große Ketten zu bilden und damit zweistellige Wertsteigerungsraten zu realisieren“, so Popp: „Hier werden Tabus fallen, und es ist mit Übernahmen von börsennotierten, aber

auch von kleineren Krankenhausketten zu rechnen. Allerdings sind einzelne Häuser für Finanzinvestoren nur als Ergänzung einer bestehenden Kette interessant, aber nicht als Einstieg in den Markt. Da die Renditen dieser Häuser nur bedingt mit denen anderer Branchen vergleichbar sind, müssen die Investoren nach einer Übernahme schnell Strategien zur Umsatz- und Kostenoptimierung einleiten.“



Dr. Ekhard Popp, Gesundheitsexperte bei der Unternehmensberatung A.T. Kearney: „Um am rasch wachsenden Markt bestehen zu können, sind Investitionen notwendig, die Gesundheitseinrichtungen und -unternehmen aus eigener Kraft oftmals gar nicht aufbringen können.“

Zunehmende Privatisierung auch im Bereich Alten- und Pflegeheime

Der derzeit am schnellsten wachsende Markt in der Gesundheitsbranche ist die Altenbetreuung. Die demografische Entwicklung hat allein in den Jahren 2001 bis 2003 bei der Anzahl der Pflegeheime und Pflegebetten zu einer Steigerungsrate von sechs Prozent geführt. Die steigende Lebenserwartung der Bevölkerung, die „Versingelung“ der Gesellschaft bei gleichzeitiger Überforderung der Angehörigen werden den Bedarf an Senioren- und Pflegeheimen auch in Zukunft überdurchschnittlich stark wachsen lassen.

Im Pflegemarkt rechnet A.T. Kearney allerdings auch damit, dass das Angebot stärker als die Nachfrage wächst. „Wir wer-

den hier schon bald Überkapazitäten am Markt sehen“, so Popp. In Düsseldorf plant allein ein großer privater Betreiber zusätzlich zehn Prozent mehr Betten, ohne dass die Nachfrage steigt. Das führt zwangsläufig zu einem intensiven Verdrängungswettbewerb. Dieser wird insbesondere gegen die freigemeinnützigen Träger wie beispielsweise Deutsches Rotes Kreuz oder Caritas geführt. Denn deren Häuser sind häufig in den Bilanzen überbewertet und die Reserven aufgebraucht. Wenn dann ein neues Haus in der näheren Umgebung eröffnet, bestehen keine finanziellen Möglichkeiten, um den Konkurrenzkampf aufzunehmen.

Für Finanzinvestoren sind das trotzdem ideale Voraussetzungen, da der Markt heute noch keinen großen Anbieter kennt, der eine dominante Stellung besitzt. „Wir werden diverse Übernahmen von privaten Ketten sehen“, sagt Popp: „Als Target interessant sind private Anbieter mit mehr als 20 Einrichtungen zum Einstieg in den Markt. Das Wachstum erfolgt danach über Neubauten, weniger durch die Übernahme von bestehenden Einrichtungen. Ziel muss es sein, innerhalb von fünf Jahren eine Kette mit 50 bis 80 Häusern aufzubauen.“

Denn besonders die Führung mehrerer

Häuser eröffnet ein überdurchschnittliches Renditepotenzial, sofern Synergie- und Optimierungspotenziale konsequent genutzt werden. Zu den Erfolgsfaktoren zählen zudem strategische Partnerschaften mit Krankenkassen und Ärzten, aber auch das Anbieten von medizinischen Dienstleistungen und Nebenprodukten. Neben strikten Kostensparungsprogrammen bei den Sach- und Personalkosten gilt es auch Prozesse zu verschlanken und zu verbessern. Das strategische Risiko für die Investoren ist die unsichere Entwicklung der Pflegeversicherung. Die Pflegekassen fördern verstärkt die ambulante Pflege; damit reduziert sich die Nachfrage nach stationärer Pflege.

Enormer Investitionsbedarf im Medizintechnikmarkt

Neben Pflegeheimen und Krankenhäusern ist für Finanzinvestoren der Medizintechnikmarkt ein bedeutender Wachstumssektor. 13,4 Milliarden Euro setzten die deutschen Medizintechnikunternehmen im Jahr 2004 um, davon 62 Prozent im Ausland. Seit 2000 sind die Umsätze deutscher Unternehmen mit jährlich 8,9

Prozent und die Beschäftigtenzahlen mit 3,8 Prozent stärker gestiegen als in vielen anderen Bereichen des Gesundheitswesens. Deutsche Medizintechnikanbieter sind in vielen Segmenten Weltmarktführer. Wachsende Versorgungs- und Ausgabenniveaus in den Gesundheitssystemen werden die Exportnachfrage auch zukünftig ansteigen lassen. Der notwendige Aufbau entsprechender Marketing- und Vertriebsaktivitäten sowie Dienstleistungsstrukturen wird die Unternehmen zu großen Investitionen zwingen.

„Den meist mittelständischen Unternehmen ist bewusst, dass sie die Finanzierung des Wachstums alleine nicht

schaffen werden“, so Popp: „Ein wesentlicher Grund hierfür ist der enorme Kapitalbedarf der Medizintechnikanbieter, der durch den technologischen Wandel und die Notwendigkeit, auch im Ausland zu wachsen, weiter ansteigen wird.“ Um sich weiter im internationalen Wettbewerb zu behaupten, müssen die Unternehmen Schlüsseltechnologien wie die Biotechnologie oder Nanotechnologie erfolgreich integrieren und Innovationspotenziale in medizinischen Verfahren umsetzen. Hierzu muss umfassend in Forschung und Entwicklung investiert, Produkte und Lösungen konsequent weiterentwickelt und bei den Leistungserbringern platziert werden.

Attraktive Investitionsmöglichkeiten

„Fraglich ist, ob die aktuellen Geschäftsmodelle vieler Anbieter den neuen Herausforderungen entsprechen“, so Popp: „Die oft mittelständischen Unternehmen sind überwiegend in privatem Besitz, finanzieren sich vordergründig von innen über das operative Geschäft und nutzen Alternativen der strukturellen Außenfinanzierung nur stark eingeschränkt.“

Diese Unternehmen bieten Private Equity-Firmen attraktive Investitionsmöglichkeiten. „Das starke Umsatz- und Profitabilitätswachstum entspricht den Zielsetzungen der Investoren ebenso wie das hohe Maß an Kontrollfähigkeit, das aus den bestehenden Besitzstrukturen resultiert“, sagt Popp: „Deshalb sind Medizintechnikhersteller ideale Ziele für Finanzinvestoren.“ Streubesitze wie bei börsennotierten Anbietern sind hier untypisch und oftmals stehen die wachstumsstarken Familienunternehmen zudem vor der Situation der Unternehmensnachfolge.

Es ist zu erwarten, dass eine Vielzahl der deutschen Medizintechnikunternehmen nach Möglichkeiten suchen wird, Wachstum über Private Equity zu finanzieren, um so erfolgreich Größe am Markt zu realisieren. Die Anbieter des Beteiligungskapitals werden so zukünftig als strategische Finanzierungsalternative stark an Bedeutung im Sektor Medizintechnik gewinnen. „Der Medizintechnikmarkt hat bereits interessante Deals gesehen und wird in den nächsten zwei Jahren viele weitere Übernahmen erleben“, stellt Popp abschließend fest.

www.atkearney.de



Auf nach Deutschland: Der deutsche Gesundheitsmarkt wird für Private Equity-Investoren immer attraktiver.