

PRIVATISIERUNG EINES KOMMUNALEN KRANKENHAUSES

Eine Kommune verkauft ihr Krankenhaus nur einmal. Umso wichtiger ist es, dass alle für die Versorgung der Bevölkerung und die Interessenwahrung der Kommune wichtigen Fragen in befriedigender Weise geklärt werden.

Auf der anderen Seite stehen erfahrene Krankenhauskonzerne, die schon manche Krankenhausprivatisierung aus ihrer Sicht erfolgreich abgeschlossen haben.

Nachfolgend beschreiben wir, in welcher Weise wir Ihnen helfen können, für die Kommune bei der Privatisierung ein optimales Ergebnis zu erzielen:

1. Ausschreibungsverfahren

Entgegen einer weitverbreiteten Ansicht unterliegt der Verkauf eines kommunalen Krankenhauses nicht dem europäischen Ausschreibungsrecht. Dennoch ist es gemäß der höchstrichterlichen Rechtsprechung erforderlich, bestimmte Verfahrensrichtlinien zu beachten. Fehler im Verfahren können zu einer Klage eines unterlegenen Mitbewerbers führen und sind daher unbedingt zu vermeiden.

Effektiver als eine Ausschreibung ist in jedem Fall die direkte Ansprache potenzieller Interessenten. Da Tormin Unternehmensberatung allen in Betracht kommenden Interessenten auf Vorstandsebene bekannt ist, wird einer Ansprache durch uns ein hoher Aufmerksamkeitswert zukommen.

2. Vorauswahl

Aus zahlreichen Interessenbekundungen ist eine Vorauswahl der Bewerber vorzunehmen. Hierbei verfügen wir über bewährte Kriterienkataloge und spezielle Daten, um insbesondere die wirtschaftliche und fachliche Leistungsfähigkeit von Bewerbern zu beurteilen.

3. Einholung von Angeboten

Damit die Angebote vergleichbar sind, empfiehlt es sich, den Bewerbern eine detaillierte Leistungsbeschreibung vorzugeben. Diese entwickeln wir aus einem zuvor mit den Entscheidungsträgern gemeinsam erarbeiteten Katalog von Entscheidungskriterien.

Vor einer Angebotsabgabe führen die Bewerber eine sogenannte Due-Diligence Prüfung vor Ort im Krankenhaus durch. Diese wird von uns sorgfältig vorbereitet, insbesondere wird der Datenraum von uns eingerichtet.

4. Prüfung der Angebote

Die Angebote werden aufgrund der zuvor gemeinsam entwickelten Kriterien eingehend geprüft. Das Prüfergebnis wird für die Entscheidungsgremien in transparenter Weise aufbereitet. Um die Angebote auf ihre Ernsthaftigkeit hin zu überprüfen, hat es sich bewährt, von den Bewerbern einseitig unterschriebene "Letter of Intent" bereits vor der Vergabeentscheidung einzufordern. Hierin werden die wesentlichen Inhalte des künftigen Vertrages in Form einer Absichtserklärung fixiert.

5. Zuschlagserteilung

Die Zuschlagserteilung erfolgt in Form eines Verhandlungsmandats an die Verwaltungsspitze, den Letter of Intent des ausgewählten Bewerbers zu unterzeichnen.

6. Detaillierte Vertragsverhandlungen

Auf Basis des Letter of Intent erfolgen detaillierte Vertragsverhandlungen, die schließlich mit einem notariellen Kaufvertrag sowie einem Personalüberleitungsvertrag enden.

7. Zeitdauer

Im Falle des Stadtkrankenhauses Cuxhaven ist es gelungen, den gesamten Prozess bis zur Unterzeichnung des Letter of Intent in nur dreieinhalb Monaten ohne Verzögerungen oder Probleme abzuwickeln. Durch diese Verfahren wird die Phase der Unruhe und Ungewissheit für die Mitarbeiter/-innen und die Patienten des Krankenhauses auf ein Minimum reduziert.

Die oben beschriebene Vorgehensweise basiert auf unserer langjährigen Erfahrung und hat sich mehrfach bewährt. Unser Team besteht aus hochgradig qualifiziertem Fachpersonal, das über mehrjährige Erfahrung in einschlägigen Projekten verfügt. Wir sehen uns daher in besonderem Maße in der Lage, Ihnen qualifizierte Hilfestellung bei der Veräußerung Ihres Krankenhauses anbieten zu können.