

Raphael Michel, Partner von pro ressource – Finanzierungsoptima, übers optimale Finanzieren von Investitionsprojekten

## Finanzieren ist eine Hauptaktivität

Der Strukturwandel im Spitalbereich intensiviert sich. Massive Bauinvestitionen stehen an. Erneuerung ist angesagt. Es ist naheliegend, dass es entscheidend ist, bei den anstehenden Neubauten die Weichen richtig zu stellen und zukünftige Effizienzvorteile zu erzielen. Das gilt für die betrieblichen Abläufe gleichermassen wie für die Finanzierung der oftmals komplexen Projekte.

pro ressource – Finanzierungsoptima ist eine unabhängige Beratungsboutique mit Fokus auf Finanzierungslösungen. Die Experten des Unternehmens erarbeiten für ihre Kunden neue Finanzierungskonzepte oder optimieren bestehende Finanzierungsstrukturen. Dabei analysieren sie die finanzielle Ausgangslage, machen die Kreditnehmer fit für den Finanzierungsmarkt und erarbeiten eine für sie passende Lösung mit Kapitalgebern aus dem Banken- und Nicht-Banken-Sektor.

Raphael Michel, Partner bei pro ressource Finanzierungsoptima, hat schon mehrere Spitalfinanzierungen begleitet und spricht mit uns über den Strukturwandel im Spitalbereich und was es denn eigentlich mit den Negativzinsen auf sich hat.

Welches sind die für Sie als unabhängige Berater die wichtigsten Aspekte, die Heime und Spitäler bei Finanzieren von Neu- und Umbauten beherzigen müssen? Raphael Michel meint dazu: «Ganz wichtig ist es, gerade weil so viel

im Umbruch ist, genügend Zeit für das Planen und Finanzieren aufzuwenden. Frühzeitig beginnen heisst, sich bereits bei der Bauplanung mit der Tragfähigkeit der Investition und der optimalen Finanzierung auseinanderzusetzen. So bleibt ausreichend Gelegenheit, Alternativen zu prüfen, alle möglichen Finanzierungsarten zu evaluieren, unterschiedliche Kapitalgeber ins Auge zu fassen und sich über den zeitlichen Ablauf der einzelnen Finanzierungstranchen klar zu werden.

Die Finanzierung von Investitionsprojekten ist deutlich komplexer geworden. Gründliche Analysen und sorgfältige Beratung bilden ein solides Fundament.





Wenn dank bester Wahl der Finanzierungsmittel gespart werden kann, ist das weit nachhaltiger als beim Bau selber schmerzhaft Abstriche machen zu müssen, die Qualitätseinbußen bedeuten könnten. Unter Beiziehung von unabhängigen Beratern wie pro ressource, kann die Zinslast im Schnitt um 35% gesenkt werden. Aktuell sehen wir bei unserer Tätigkeit beides: Spitäler, die sich früh mit der Finanzierung befassen und andere, die zuwarten. Die Ersteren haben erkannt, dass die Finanzplanung ebenso bedeutungsvoll ist wie ein Businessplan. Man kann eigentlich nie zu früh beginnen und sollte sich immer fragen: Ist unser Projekt überhaupt finanzierbar und – wenn Ja – zu welchen Konditionen?»

Raphael Michel, Partner pro ressource – Finanzierungsoptima



### **Was bedeuten die Negativzinsen für die Finanzierung?**

#### **Zurzeit befinden wir uns in einer besonderen Zinssituation: Welche Probleme stellen die Negativzinsen dar?**

Raphael Michel: Die Negativzinsen auf Guthaben machen den Finanzierungsmarkt sehr spannend. Es ist dank des wachsenden Interesses institutioneller Kapitalgeber auch mehr Konkurrenz entstanden, was willkommene neue Perspektiven schafft. Grundsätzlich gilt: Die Situation ist schwieriger zu fassen, weil die Komplexität zugenommen hat. Ein Problem ist dabei die künstliche Null-Untergrenze bei kurzfristigen Krediten welche die effektiven Margen erhöhen. Deshalb setzen wir uns dafür ein, dass bei der Zinsmargen-Berechnung beim effektiven Markzinssatz von unter null begonnen wird. Es besteht nämlich ein klares Ungleichgewicht, weil die Banken bei der Zinssatzberechnung noch zögern, dies zu tun, aber bei der Zinssatzabsicherung sehr wohl unter null mit Rechnen beginnen. Da können wir natürlich als unabhängige Beratungsfirma sehr viel bewirken und der Beratungsbedarf ist hier klar gegeben. Wir freuen uns darüber, dass wir in letzter Zeit einiges dazu beitragen konnten, unnötige Zinskosten durch diese künstliche Null-Untergrenze für unsere Kunden zu vermeiden.

#### **Der Wandel beschleunigt sich – und nun?**

**Vieles ist im Wandel und ändert sich eher schneller als noch vor ein paar Jahren; ein langer Planungszeithorizont ist fast nicht mehr möglich. Wie helfen Sie Ihren Kunden in dieser Situation?**

Das ist eine ganz tolle Herausforderung, der wir uns gerne stellen. Wichtig ist dabei, dass sich ein Spital neben der Finanzierungsberatung auch mit Fragen optimaler betrieblicher Strukturen und Abläufe befasst und entsprechende Spezialisten bezieht. Deren Input ist auch sehr wichtig für die Finanzplanung. Wichtig ist bei aller Planung ein Höchstmass an Flexibilität. Bezüglich der Finanzierung heisst das, ein exaktes Abstimmen der Finanzierungsarten und -tranchen auf den Baufortschritt, der ja auch gewisse Verzögerungen erleiden kann. Eine flexible Finanzierung antizipiert solche Aspekte und vermeidet unnötige Zinskosten.

#### **Der unter Druck geratene stationäre Anteil bringt drückende Fixkosten, Auflagen wie Mindestfallzahlen sind ebenfalls zu beachten – wie beurteilen Sie diesbezüglich die Planungskompetenz der Häuser und ihrer Strategien?**

Wir stellen fest, dass es dort gut funktioniert und die Risiken exakt abgewogen werden, wo von Anfang an klar definiert wurde, wer beim Projekt entscheidet und auf welcher Grundlage. Das gemeinsame Formulieren der zu erreichenden Ziele durch Spitalleitung und beigezogenen Spezialisten ist sehr hilfreich. Entscheidend ist die Gesamtsicht der Dinge, gerade was die künftigen ambulanten Strukturen oder auch Kooperationen mit anderen Leistungserbringern anbetrifft; isolierte Betrachtungen sind tunlichst zu vermeiden.

#### **Wie empfinden Sie die Zusammenarbeit mit Banken?**

Diese Zusammenarbeit ist wichtig, wenn auch bei den Banken nicht immer Freude herrscht,

wenn Finanzierungsberater beigezogen werden. Aber auch die Banken wissen, dass wir gründlich und im Interesse unserer Kunden agieren, um zur besten Finanzierungsstrategie zu gelangen. Wir pflegen eine gute Zusammenarbeit mit allen Finanzierungspartnern im Banken- und Nicht-Banken Sektor. Auch ist spannend zu sehen, dass der Einfluss von institutionellen Kapitalgebern zunimmt. Der Markt wird nicht mehr nur von den Banken dominiert. Wir tauschen uns aber alle in gegenseitigem Respekt aus; es ist kein Gegeneinander, sondern ein Miteinander.

**Der Anteil institutioneller Kapitalgeber steigt**

**Wie erklärt sich das wachsende Interesse der institutionellen Kapitalgeber an Finanzierungen im Gesundheitswesen?**

Diese Finanzierer haben gegenüber den Banken den Vorteil, dass sie weniger Regulatorien von Seiten der FINMA unterliegen. Die Institutionel-

len finanzieren gerne direkt oder zeichnen auch Anleihen. Die Banken andererseits verfügen zunehmend über einen grösseren Stab von Fachleuten, die sich im Gesundheitswesen gut auskennen. Wir unterhalten mit allen möglichen Kapitalgebern gute Kontakte, damit unsere Kunden die grössten Vorteile für eine nachhaltige und mit Sorgfalt analysierte Finanzierung erzielen können.

**Welches waren für pro ressource die schönsten Erlebnisse während der letzten Jahre und welche Entwicklungen erwarten Sie persönlich für die Zukunft?**

Wir durften während der letzten Jahre zahlreiche spannende Projekte für grosse wie kleine Spitäler sowie auch Alters- und Pflegeheime abwickeln. Höchst interessant sind auch Projekte für ambulante Einrichtungen in Spitälern. Zu den schönsten Erlebnissen zählen die partnerschaftliche Zusammenarbeit und die mittlerweile hohe Professionalität der Kunden. Positiv ist sicher auch, dass es uns gelungen ist, die Null-Untergrenze bei der Zinssatzberechnung zu eliminieren.

Der Finanzmarkt wird auch künftig hart umkämpft bleiben. Die institutionellen Kapitalgeber sind weiterhin eine sehr attraktive Variante wobei wir sehen, dass auch diese im Gesundheitssektor schauen, welcher Geldnehmer sich gut positioniert hat und entsprechend auch eine gute Anlage darstellt. Bei den Zinssätzen erwarten wir auf absehbare Zeit keine Erhöhungen, dennoch gilt es wachsam zu bleiben und sich auf Veränderungen einzustellen und rechtzeitig Finanzierungsalternativen zu evaluieren. Finanzieren bleibt somit eine der wichtigsten Hauptaufgaben von Institutionen im Gesundheitswesen.

**Weitere Informationen**

pro ressource – Finanzierungsoptima  
 Talacker 50  
 8001 Zürich  
 Telefon 044 204 90 00  
 info@proressource.ch  
 www.proressource.ch

## Aktuelle Weiterbildungen für Profis im Gesundheits- und Sozialwesen

Jetzt anmelden!  
 Careum Pflegesymposium 04.06.19  
 In Beziehung treten –  
 Luxus oder Notwendigkeit?

**Lehrgänge**

- Verschiedene Nachdiplomkurse (NDK):  
 Akutpflege – Case Management – Palliative Care –  
 Schulung und Beratung – Stoma-, Kontinenz- und  
 Wundpflege – Urologie
- Gesundheitskompetenz fördern (CAS)
- Langzeitpflege und -betreuung mit  
 Vorbereitungskurs eidg. Berufsprüfung
- Altersarbeit/Praktische Gerontologie
- Zertifikatslehrgang FaGe Akutpflege

Der Einstieg ist mit jedem Modulstart möglich.

**Studien- und Laufbahnberatung**  
 Tel. + 41 (0)62 837 58 39

**www.careum-weiterbildung.ch**

–  
 Mühlemattstrasse 42  
 CH-5000 Aarau  
 Tel. +41 (0)62 837 58 58  
 info@careum-weiterbildung.ch

Inspiration. Wissen. Können.