

HEIME

Asset Deal versus Share Deal

Die Vor- und Nachteile der Verkaufsmethoden

Viele Pflegeheime wechseln derzeit den Besitzer, indem sie verkauft werden. Dabei geht es oft um den Unterschied zwischen „Share Deal“ und „Asset Deal“. Was steckt eigentlich dahinter? Hier finden Sie die wichtigsten Infos.

Von Sylvia Köchling

Münster // Beim **Share Deal** erwirbt der Käufer Anteile an einer Gesellschaft, entweder insgesamt oder nur Teile davon. Dabei wird in einem Anteilskauf- und Übertragungsvertrag die gesellschaftsrechtliche Beteiligung verkauft. Bei einer GmbH ist der Kaufgegenstand die GmbH-Anteile (Geschäftsanteile). Mit dem Abschluss des Vertrages wird der Erwer-

berfolg meist durch sogenannte Betriebsübertragungsverträge. Hierbei handelt es sich um einen Asset Deal, bei dem der Käufer entscheidet, welche Vermögensgegenstände er erwirbt und welche nicht. So können Käufer und Verkäufer vereinbaren, dass das Grundstück, auf dem das Altenheim betrieben wird, nicht mitverkauft wird, wodurch der Käufer die Grunderwerbsteuer spart. Das Grundstück wird dem Käufer

Vertragspartners des Verkäufers. Stimmen die jeweiligen Vertragspartner nicht zu, gehen die Verträge nicht auf den Käufer über und der Verkäufer muss sie kündigen. Der Käufer muss sich daher rechtzeitig um die Zustimmung wichtiger Vertragspartner bemühen.

Der Zustimmung der Vertragspartner des Verkäufers bedarf es hingegen beim Share Deal nicht. Der Nachteil beim Share Deal ist jedoch, dass der Käufer auch die Verbindlichkeiten des Unternehmens, an dem er nach der Übertragung Anteile hält, übernimmt. Diese Haftung kann er – anders als beim Asset Deal – nicht ausschließen. Aktiva und Passiva des übernommenen Unternehmens bleiben unverändert. Steckt das übernommene Unternehmen in wirtschaftlichen Schwierigkeiten oder steht es gar kurz vor der Zahlungsunfähigkeit, ist der Käufer in der Pflicht, gegebenenfalls Insolvenzantrag zu stellen. Das macht den Share Deal in der Krise unattraktiv.

Rat für die Praxis: Es empfiehlt sich, beim Asset Deal dem Unternehmenskaufvertrag eine Inventarliste, die Vertragsunterlagen der übergelassenen einrichtungsbezogenen Dauerschuldverhältnisse (Versicherungs-, Leasing-, Miet-, Versorgungs-, Wartungsverträge etc.) sowie eine Personalliste als Anlagen beizufügen. Außerdem sind Gewährleistungs- und Garantieregelungen wichtig, denn schließlich will zum Beispiel der Verkäufer sicher nicht für die künftige Belegung

des Altenheims und die Gewinnerwartungen des Käufers einstehen.

Wird auch das Grundstück, auf dem das Altenheim betrieben wird, verkauft, muss der gesamte Unternehmenskaufvertrag, also nicht nur der Grundstückkaufvertrag, notariell beurkundet werden.

Da beim Share Deal alle Verbindlichkeiten und Haftungsrisiken auf den Käufer übergehen, sollte sich der Käufer ein genaues Bild über die wirtschaftliche Situation des Altenheims verschaffen. Zu dem Zweck kann es sinnvoll sein, vor dem Unternehmenskauf eine sogenannte Due Diligence (Unternehmensbewertung) durch einen sachkundigen Wirtschaftsprüfer oder Unternehmensberater durchführen lassen. Diese dient einer Chancen- und Risikoabwägung, insbesondere von Haftungsrisiken und der wirtschaftlichen Stabilität des Altenheims.

Die Autorin ist Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht bei der BPG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft mbH in Münster.
Kontakt: s.koehling@bpg-muenster.de



Foto: iacobi/istockphoto

Beim Share Deal gehen alle Verbindlichkeiten und Haftungsrisiken auf den Käufer über.

ber Anteilseigner und erhält die mit der Beteiligung an der Gesellschaft verbundenen Rechte und Pflichten. Die veräußernde GmbH bleibt in ihrem Bestand unverändert erhalten. Es findet letztlich nur ein Gesellschaftswechsel statt.

Ein **Asset Deal** ist ein Unternehmenskauf, bei dem die Wirtschaftsgüter (englisch Assets) eines Unternehmens, wie Grundstücke, Gebäude, Inventar etc., verkauft werden. Dabei kann der Käufer entscheiden, ob er nur einige oder alle Assets kaufen will.

Vor- und Nachteile sowie Risiken: Die Übertragung von Altenheimen

stattdessen im Rahmen eines Pachtvertrages (zu dauerhaften) Nutzung überlassen.

Der Käufer kann also beim Asset Deal die Vermögenswerte, an denen er kein Interesse hat, von der Übernahme ausschließen. Das gilt insbesondere für die Verbindlichkeiten (Passivvermögen). Die Vertragsparteien können also vereinbaren, dass nur das Aktivvermögen, nicht aber das Passivvermögen auf den Käufer übergeht.

Werden Verträge, zum Beispiel Versorgungs- oder Leasingverträge auf den Käufer übergeleitet, bedarf es der Zustimmung jedes einzelnen

Angebot in der stationären Pflege

Terranus erwartet höhere Nachfrage



Hermann Josef Thiel Foto: Terranus

Köln // Die Pflegeheim-Beratung Terranus erwartet weiter eine deutlich wachsende Nachfrage nach stationärer Pflege. Dies betonte Geschäftsführer Hermann Josef Thiel im diesjährigen Terranus Pflege Report. Vor allem in Ballungsräumen sei schon jetzt das Angebot knapp. „Die politisch gewollte Angebotsverknappung in der stationären Pflege führt dazu, dass der Nachfragedruck in den nächsten Jahren erheblich steigen wird“, so Thiel. „Das werden insbesondere Bundesländer spüren, in denen sich aufgrund von Einbettzimmerquoten demnächst das Angebot schlagartig verringern wird.“ Solche

Quoten treten in Kürze etwa in Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg, Bayern und Schleswig-Holstein in Kraft.

Die zunehmende Regulierung des Marktes mit dem Ziel, Pflegebedürftige in ambulante Versorgungsstrukturen zu leiten, sieht er kritisch. „Das ist nicht nur unrealistisch, sondern auch volkswirtschaftlich nicht sinnvoll“, so der Terranus-Geschäftsführer. „Erstens, weil Mobilität, Berufstätigkeit, Auflösung klassischer Familienstrukturen und Individualismus eher zu- als abnehmen werden. Und zweitens, weil sich die knappen Ressourcen Pflege und Betreuung in einem stationären Setting volkswirtschaftlich effizienter nutzen lassen.“

Pflegeheim-Betreibern rät er angesichts der zunehmenden Regulierung vor allem zu Selbstbewusstsein und Qualität. „Qualität ist die beste Zukunftsvorsorge, denn es entscheidet immer noch der Kunde“, so Thiel. Die Branche habe allen Grund, selbstbewusst aufzutreten: „Die stationäre Pflege ist ein Erfolgsmodell, auf das wir als Gesellschaft auch langfristig angewiesen seien werden.“ (ck)

■ terranus.de/pflegereport-bran-chenmonitor

Pflegen & Wohnen führt Verkaufsgespräche

Wirbel um möglichen Heimverkauf

Hamburg // An einem möglichen Verkauf der Pflegeheime des Hamburger Anbieters „Pflegen & Wohnen“ hat sich deutliche Kritik entzündet. Es gebe Gespräche mit einem Interessenten, der den mehrheitlichen Erwerb ihrer Unternehmensanteile in Erwägung ziehe, teilten die Eigentümer, die Andreas-Franke-Gruppe und die Vitanas Holding, am Dienstag vergangener Woche mit. Ob und wann eine Einigung erzielt werden könnte, lasse sich noch nicht verlässlich abschätzen. Die Gespräche dazu seien noch nicht abgeschlossen. Zunächst hatte der Rundfunksender NDR 90,3 über die Verkaufsgespräche berichtet.

„Alten- und Pflegeeinrichtungen sollten keine Spekulationsobjekte sein“, mahnte Hamburgs Gesundheitsministerin Cornelia Prüfer-Storcks (SPD). Auch von anderen Parteien hagelte es Kritik – vor allem an dem Verkauf der einst staatlichen Pflegeheime an die Berliner Vitanas Gruppe, dem der CDU-geführte Senat 2006 zugestimmt hatte. Die Übernahme erfolgte Anfang 2007. Jeder Erwerber sei verpflichtet, die Einrichtungen noch mindestens zehn Jahre mit allen Plätzen weiter zu betreiben, erinnerte die Senatorin an Vertragsverpflichtungen. Sie sehe den Weiterverkauf nach nur

zehn Jahren sehr kritisch. Dass dieser zum frühestmöglichen Zeitpunkt erfolgen soll, bestätigte erneut, dass der damalige Verkauf ein schlechtes Geschäft für Hamburg und seine Bürger war, kritisierte die SPD-Fraktion. „Wir werden dafür sorgen, dass auch langfristig die Grundstücke ausschließlich für Alten- und Pflegeeinrichtungen genutzt werden dürfen, indem wir sie als Gemeinbedarfsfläche ausweisen“, kündigte die Grünen-Bürgerschaftsfraktion an. Die Linke-Fraktion forderte den rot-grünen Senat auf, „die katastrophalen Fehler des damaligen CDU-Senats wieder gut zu machen“ und einen Rückkauf anzustreben. Dadurch solle eine hochwertige Pflege und eine tarifliche Bezahlung von Beschäftigten langfristig sichergestellt werden.

Der potenzielle Käufer der Einrichtungen sei ein ausländischer Interessent, heißt es in einer Unternehmensmeldung. Ende Mai beschäftigte das größte Hamburger Unternehmen der Branche nach eigenen Angaben rund 1800 Mitarbeiter und bot Pflegeplätze für 2 691 Menschen. Unter einer möglichen neuen Eigentümerfamilie werde das Unternehmen an mindestens 13 Hamburger Standorten präsent bleiben, teilten die Eigentümer mit. (dpa/ck)

NEWTICKER

Ameos übernimmt Röpersberg-Gruppe

Das Schweizer Klinikunternehmen Ameos hat den Heimbetreiber Röpersberg in Ratzeburg (Schleswig-Holstein) übernommen. Damit wächst Ameos auf 74 Einrichtungen an 40 Standorten im deutschsprachigen Raum, meldet die „Ärzte Zeitung“. Die Röpersberg-Gruppe betreibt unter anderem Seniorenwohnheime und Pflegeeinrichtungen. Zur Übernahme muss das Kartellamt noch zustimmen.

Gericht weist Anwohner-Klage ab

Der Verwaltungsgerichtshof in Kassel hat eine Normenkontrollklage gegen den Bau eines Pflegeheims im hessischen Bad Vilbel abgelehnt. Anwohner hatten gegen die Bebauungspläne geklagt, da sie das geplante Heim für zu groß hielten. Im Vergleich zur Bebauung in der Nachbarschaft würde die Einrichtung, die auf einem 7 600 Quadratmeter großen Grundstück entstehen soll, unverhältnismäßig ausfallen. Etwa sieben Meter würde das Gebäude die umliegenden Häuser überragen. Der Investor und Betreiber musste die Pläne so lange auf Eis legen, bis die Klage vom Tisch war. Das Gericht gab den Bauherren Recht und begründete dies damit, dass die Anwohner durch den Bau nicht oder nur sehr geringfügig in ihren Rechten beeinträchtigt würden.

Gesundheitsmanagement ausgezeichnet

Die St. Gereon Seniorendienste gGmbH wurde auf der Corporate Health Convention 2017 in Stuttgart mit dem Great Place to Work-Sonderpreis „Betriebliche Gesundheitsförderung“ ausgezeichnet. Das meldet der Branchendienst CARE INVEST. Neben diversen klassischen BGM-Angeboten, wie Anti-Stress-Seminaren, Massagen und Tai Chi am Arbeitsplatz, belohnt der Seniorendienstleister eigenverantwortliches Verhalten mit zusätzlichem Urlaub. Außerdem wird sportliche Betätigung mit zusätzlichen Urlaubstagen sowie einer finanziellen Zuwendung in Höhe von 120 Euro prämiert.