

Wir sind Veränderung
Geschäftsbericht 2019

Sana Kliniken AG

Die Sana Kliniken AG ist als drittgrößte private Klinikgruppe Deutschlands einer der bedeutendsten Anbieter im Bereich integrierter Gesundheitsdienstleistungen. Das Geschäftsmodell ist auf langfristigen Erfolg und das Vertrauen der Stakeholder zum Unternehmen angelegt. Dazu gehören innovative Leistungsangebote, eine Unternehmenssteuerung auf wertebasierten Erfolgsfaktoren und die Verpflichtung zur Transparenz.

Als alleinige Eigentümer stellen 25 private Krankenversicherungen die Patientenversorgung und eine langfristige Wertsteigerung in den Mittelpunkt der unternehmerischen Entscheidung. Sie stehen für eine solide Kapitalkraft. Die Sana Kliniken AG wurde 1976 gegründet und ist nicht börsennotiert.

Ziel der Sana Kliniken AG ist Spitzenmedizin in einem breiten Versorgungsangebot. Unser Schwerpunkt liegt in der akutmedizinischen Versorgung. Fachkliniken für Herz-Kreislauf-Erkrankungen, Neurologie und Orthopädie runden das Leistungsspektrum ab. Die Sana Kliniken sind offen für alle Versicherten.

„Es gehört zu unserer Grundüberzeugung, dass wir aktiv verändern und nicht verändert werden wollen. Wir tragen die Veränderung in unserer DNA.“

Inhaltsverzeichnis

AUS DEM UNTERNEHMEN

- 2 Wir sind Veränderung
- 8 Interview mit Thomas Lemke
- 11 Vorstellung des Vorstands
- 12 Grußwort des Aufsichtsratsvorsitzenden
- 14 Bericht des Aufsichtsrates
- 17 Die Organe der Sana Kliniken AG

KONZERNLAGEBERICHT

- 19 Grundlagen des Konzerns
- 31 Wirtschaftsbericht
- 48 Chancen- und Risikobericht
- 59 Prognosebericht
- 60 Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 315d HGB

KONZERNABSCHLUSS

- 62 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 63 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 64 Konzern-Bilanz
- 66 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 67 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 68 Konzernanhang

- 128 Bestätigungsvermerk
- 131 Klinikkompass und Adressen
- 136 5-Jahres-Übersicht
- 137 Impressum
- 138 Adresse

Aufgrund der besseren Lesbarkeit wird in den meisten Beiträgen in diesem Geschäftsbericht auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Formen verzichtet. Alle Personenangaben gelten selbstverständlich für beide Geschlechter.

Krankenhaus

Digitalisierung



Ambulante Strukturen

Services



Neuen Bedürfnissen Rechnung tragen

Der Gesundheit kommt eine herausragende Bedeutung zu. Ob als individuelles Gut, als politisches Steuerungsinstrument oder als Wirtschaftsfaktor – sie ist ein zentrales Element auf der gesellschaftlichen Agenda. Sana bekennt sich zu dieser Verantwortung und entwickelt neue Angebote, um den sich verändernden Bedürfnissen Rechnung zu tragen. Neben einer patientennahen medizinischen und pflegerischen Versorgung geht es darum, dem Menschen mit seinen ganzheitlichen Gesundheitsbedürfnissen zu begegnen.



Agile Transformation im Sinne aller

Disruptive Ansätze haben in vielen Branchen bereits signifikante Veränderungen bewirkt, digitale Prozesse haben Wirtschaft und Gesellschaft nachhaltig weiterentwickelt. Allerdings muss insbesondere die Gesundheitsbranche hier noch zu anderen Wirtschaftszweigen aufschließen. Sana sieht sich bei diesen Themen als Treiber und verfolgt durch vielfältige Kooperations- und Dialogmodelle eine auf Transformation ausgerichtete, proaktive Strategie, also eine rasche Umsetzung von Konzepten im Sinne der Patienten, Pflegekräfte und Ärzte.

Medizinische Versorgung weiterentwickeln

Die sich verändernde Nachfrage nach medizinischen Leistungen und die inzwischen weit verbreiteten zukunftsweisenden Technologien verändern auch die Arbeitsweise im Krankenhaus oder verlagern sie in andere Strukturen – etwa in Medizinische Versorgungszentren oder Ambulanzen. Sana setzt neue Technologien, die nicht nur medizinische, sondern auch wirtschaftliche Vorteile versprechen, gezielt ein und vereinbart Partnerschaften mit Experten, die gemeinsam mit Sana die medizinische Versorgung weiterentwickeln wollen.



Wachstum außerhalb des Krankenhauses

Trotz der regulatorischen Eingriffe steht das Krankenhaus auch zukünftig im Zentrum eines umfassenden Auftrags zur Gesundheitsversorgung. Durch Dialog und Kooperation werden sich die verschiedenen Akteure im Gesundheitswesen allerdings künftig noch stärker miteinander verzahnen. Sana setzt darauf, die Wertschöpfungskette rund um das Krankenhaus abzubilden und entsprechende Angebote vorhalten zu können, um Wachstum auch außerhalb des „klassischen“ Krankenhauses zu generieren.



„Dem Gründungsgedanken näher als je zuvor“

Herr Lemke, welches Fazit ziehen Sie, wenn Sie an das abgelaufene Geschäftsjahr denken?

Thomas Lemke: 2019 war sicherlich ein herausforderndes Jahr und es steht in einer Kontinuität, die in Teilen durchaus zu erwarten gewesen ist. Denn schon 2018 hatte sich ja mehr als deutlich abgezeichnet, dass der überbordende Gestaltungswille der Politik nicht nachlassen würde. Dem war dann auch so und nun müssen wir uns fragen, welche Folgen der regulatorische Eifer des Gesundheitsministers in den nächsten Jahren haben wird. Das gesamte System ist nachhaltig verwirrt und versucht verzweifelt, sich zu sortieren. Fakt ist aber auch, ein normales strukturiertes Arbeiten im Sinne unserer Patienten war kaum möglich.

Welche Auswirkungen hat diese Verwirrung auf Sana?

Thomas Lemke: Vorab: Sana hat diesen Prozess bislang meistern können. Wir haben uns rechtzeitig darauf eingestellt. Wir wissen sehr genau, wer wir sind, wo unsere Stärken liegen und welchen Weg wir nehmen werden – das alles beugt einer Verwirrung effektiv vor. Hinzu kommt, dass vieles, was in Berlin eronnen wurde, 2019 bereits einem ersten Praxistest unterzogen wurde – eine noch nie dagewesene Anzahl von Insolvenzen und Klinikabmeldungen!

Derzeit kommt man sich vor wie beim Zahnarzt: Das ganze Besteck, das für eine Wurzelbehandlung benötigt wird, liegt zwar schon auf dem Tablett, aber weil die Narkose schon wirkt, ist man der Furcht noch fern. Eigentlich könnte man jedoch wissen: Das wird jetzt kein Spaziergang.

Allerdings gilt auch – um das Bild des Zahnarztes nicht weiter zu bemühen: Indirekt haben viele Regelungen durchaus schon Wirkung gezeigt. Nehmen Sie das Pflegepersonal-Stärkungsgesetz (PpSG). Die eigentlichen Folgen dieses regulatorischen Machwerks werden erst ab 2020 und in den Folgejahren sichtbar. Aber weil klar ist, dass das Gesetz massive Einbußen für die Krankenhäuser nach sich ziehen wird, haben viele Häuser schon 2019 angefangen, sich darauf vorzubereiten. Hat ein Krankenhaus allerdings keine wirtschaftlich gesunde Basis oder die Vorbereitung auf die Folgen schlicht verschlafen, dann wird es jetzt merken, dass die Luft bald dünn wird.

Welche Zahlen aus dem Geschäftsbericht muss man sich aus Ihrer Sicht anschauen und wie sind sie zu interpretieren?

Thomas Lemke: Interpretationen werden ja immer dann interessant, wenn Sachverhalte nicht ganz innerhalb des Erwartungshorizontes liegen. Für die Gesundheitsbranche war es vor dem Hintergrund der skizzierten Entwicklungen 2019 allerdings extrem schwierig, überhaupt einen realistischen Erwartungshorizont abzustecken. Wie in einem Flugzeug in Turbulenzen konnte man nie ganz sicher sein, ob man nun als nächstes horizontal, vertikal oder diagonal durchgeschüttelt wurde. Für Sana war es deshalb wichtig, den Horizont nicht aus den Augen zu verlieren und sicher durch diese ersten Turbulenzen zu kommen. Diese Entwicklungen haben natürlich auch Auswirkungen für viele Partner, die direkt oder indirekt von den Kliniken leben. Wir beobachten, dass langjährige und stabile Partnerschaften sich kurzfristig auflösen. Dies haben wir 2019 massiv zu spüren bekommen. Tradierten Geschäftsmodellen wird entweder der rechtlichen Rahmen entzogen oder sie lösen sich auf.

Das EBIT ist ebenso wie der Konzernüberschuss im Vergleich zu 2018 sichtbar zurückgegangen, das EBITDA fast konstant geblieben und der Umsatz sogar gestiegen ...

Thomas Lemke: Das ist, was ich mit einem realistischen Erwartungshorizont meinte. Sana hat mit Augenmaß gewirtschaftet. Wir haben uns im Kernbereich der ambulanten und stationären Versorgung

„Sana hat mit Augenmaß gewirtschaftet. Wir haben uns im Kernbereich der ambulanten und stationären Versorgung trotz aller Herausforderungen im Branchenvergleich ganz gut entwickelt.“

trotz aller Herausforderungen im Branchenvergleich ganz gut entwickelt. Darüber hinaus haben wir uns vor dem Hintergrund sich rasant ändernder Marktbedingungen dazu entschlossen, bilanzierte Firmenwerte vollständig abzuschreiben. Wir tragen damit unserem grundsätzlichen konservativen Ansatz Rechnung, Risiken vollständig zu antizipieren. Damit einhergehend sind einmalige Buchverluste, die auch das Ergebnis negativ beeinflussen. Unabhängig davon sehen wir in vielen neuen Bereichen, die in den letzten Jahren entwickelt worden sind, erfreuliche Entwicklungen. Die Idee, Sana zu einem ganzheitlichen Gesundheitsunternehmen zu entwickeln, wird ausdrücklich auch von den Eigentümern der Sana, 25 Privaten Krankenversicherern, gestützt.

Macht Sana nun „die Schotten dicht“ und wartet auf bessere Zeiten?

Thomas Lemke: Nein, die Vogel-Strauß-Politik liegt uns nicht. Schauen Sie auf unser Investitionsvolumen: Trotz der massiven regulatorischen Eingriffe haben wir unsere Investitionen weiter erhöht. Wir haben in der Vergangenheit Investitionsentscheidungen getroffen, die noch auf einem vollkommen anderen rechtlichen und damit auch finanziellen Fundament beruhten, als es das heute gibt. Und trotzdem sind wir unseren Versprechungen treu geblieben. Das unterscheidet uns übrigens auch von der Politik.

Bietet die aktuelle wirtschaftliche Situation für ein Unternehmen wie Sana nicht auch Vorteile – jahrelang hat es allenfalls kleinere Akquisen gegeben, nun ist doch zu erwarten, dass die Zahl der Übernahmekandidaten steigt?

Thomas Lemke: Die Politik forciert einen kalten Strukturwandel – sie erlässt Gesetze, die den Druck auf das System massiv erhöhen. Dann lehnt sie sich zurück und wartet ab, was passiert. Klar ist, dass etwas passieren wird und einige Krankenhäuser diesem Druck nicht standhalten. Aber werden auch die „richtigen“ Häuser vom Netz gehen? Das ist eben nicht klar und es steht zu befürchten, dass durch den ungesteuerten Prozess irreparable Schäden entstehen. Wir blicken damit auf eine doppelte Herausforderung: Einerseits müssen wir natürlich unser Portfolio an Häusern zukunftsfit machen – was uns seit mehr als vier Jahrzehnten sehr gut gelingt. Andererseits müssen wir auf dem nun wachsenden Akquisemarkt noch genauer hinschauen, ehe wir unseren Hut in den Ring werfen. Denn auch wenn Sana natürlich große Erfahrung in der Sanierung und Restrukturierung von Krankenhäusern hat – zaubern können auch wir nicht.

Sie sprachen vom Integrierten Gesundheitskonzern – was meinen Sie vor dem Hintergrund der aktuellen Geschäftszahlen damit?

Thomas Lemke: Der Kern von Sana ist das Krankenhaus. Wir sind 1976 als eines der ersten privaten Unternehmen angetreten, um zu beweisen, dass sich wirtschaftliches Handeln und eine bestmögliche medizinische Versorgung nicht ausschließen, sondern im Gegenteil ergänzen. Mehr als 2,2 Millionen Patienten im Jahr 2019 beweisen, dass wir Recht haben. Aber wir haben eben nun auch schon früh erkannt, dass – wenn man den Gesundheitsmarkt eben im gleichen Maße als Markt begreift, wie wir es auch als Aufgabe sehen, die medizinische Versorgung der Bevölkerung sicherzustellen – sich das Geschäftsmodell verändern muss, wenn es weiter erfolgreich sein soll. Darauf haben wir mit der Ausgestaltung des Integrierten Gesundheitskonzerns reagiert und ausgehend vom Kern weitere Schichten erschlossen und miteinander verbunden.

„Sana hat die richtige Strategie gewählt und wird deshalb das Momentum nutzen können.“

> **Sie meinen damit die Erweiterung der Wertschöpfungskette. Wo steht Sana hier?**

Thomas Lemke: Wir haben schon vor geraumer Zeit genau analysiert, wie die Wertschöpfung verläuft und wo eine Erweiterung aus Sicht eines erfahrenen Krankenhausbetreibers wie Sana sinnvoll sein kann. Hier sind wir auf allen definierten Feldern auch 2019 sehr gut vorangekommen. Bei den horizontalen Geschäftsfeldern waren wir ja bereits gut aufgestellt und haben unser Portfolio punktuell ergänzt, etwa durch die Integration von Experten wie Schnorrenberg. Auf der vertikalen Ebene haben wir Dienstleister beispielsweise aus dem Sanitäts- bzw. Reha-Bereich in den Konzern eingebunden und können die Erfahrungen, die wir dort gemacht haben, sicher auf die Zukunft übertragen. Schließlich haben wir bei der digitalen Pathologie das Fundament dafür gelegt, krankenhausinterne Dienstleistungen, die entweder deshalb teuer sind, weil sie im Laufe der Jahre ausgelagert wurden oder eben über eigene Ressourcen abgedeckt werden mussten, über neue technische Möglichkeiten kostengünstig zu reintegrieren.

Digitalisierung ist ja nach wie vor ein Megathema ...

Thomas Lemke: ... dem wir die gebührende Aufmerksamkeit und größtmögliches Engagement widmen. Wir haben uns hier ja inzwischen als Beschleuniger für junge Unternehmen etabliert, die bei uns in der Wirklichkeit testen können, ob die Modelle funktionieren. Krankenhaus kann niemals vollständig digital sein, weil es immer Menschen geben wird, die sich um die Patienten kümmern müssen. Aber wir haben viele Bereiche und Prozesse definiert, die in absehbarer Zeit vollständig anders verlaufen werden als früher. Auch das trägt dazu bei, dass Sana wirtschaftlich noch effizienter wird – und dabei gleichzeitig den Patientennutzen steigert. Auf diesem Feld sind wir – trotz mehr als 40 Jahren Abstand – unserem Gründungsgedanken näher, als man denkt. Aber eben auf der Grundlage sich verändernder Bedingungen und mit dem klaren Blick auf die Herausforderungen der Zukunft.

Ein weiteres Megathema für die gesamte Branche ist der Mangel an Fachkräften.

Thomas Lemke: Egal, von welcher Seite man das Thema betrachtet, es wird uns erhalten bleiben. Ich glaube ja, dass wir nicht nur die politischen Rahmenbedingungen für die Arbeitgeber im Blick behalten müssen – das PpSG hatte ich genannt, mit allen Ausprägungen und Fallstricken wie Personaluntergrenzen und dem kalten Strukturwandel. Vielmehr müssen wir alle dafür Sorge tragen, dass der Beruf des Gesundheits- und Krankenpflegers wieder als ein Job mit Perspektive wahrgenommen wird. Warum sollte heute ein junger Absolvent noch diesen Beruf ergreifen? Wo er doch damit rechnen muss, dass er im besten Falle bemitleidet wird? Wenn er denn nicht schon vorher zur Erkenntnis gekommen ist, dass an der ausschließlich negativen (veröffentlichten) Meinung über diesen Beruf schon etwas dran sein wird?

Ein Ausblick auf 2020 zum Schluss?

Thomas Lemke: Es bleibt spannend. Prognosen sind schwierig, denn die vielen Einflüsse der Politik sind in Teilen nicht mehr beherrschbar. Wir werden in dem Nebel von PpSG und Co. erstmal auf Sicht agieren. Unabhängig davon sehe ich Sana gerüstet. Es gehört zu unserer Grundüberzeugung, dass wir aktiv verändern und nicht verändert werden wollen. Wir tragen die Veränderung in unserer DNA.



Thomas Lemke
Vorsitzender des Vorstands, CEO

Nach seinem Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Technischen Universität Berlin mit Abschluss Diplom-Kaufmann war Thomas Lemke, Jahrgang 1969, mehrere Jahre in leitender Position als Steuerberater und Wirtschaftsprüfer für eine renommierte internationale Wirtschaftsprüfungsgesellschaft tätig. Im Jahr 2006 folgte der Wechsel in den Vorstand der Sana Kliniken AG. 2017 übernahm Thomas Lemke den Vorsitz des Vorstands.

Irmgard Wübbeling
Mitglied des Vorstands, CFO

Die Diplom-Kauffrau, examinierte Wirtschaftsprüferin und Steuerberaterin, Jahrgang 1963, war bis zu ihrem Wechsel zu den Sana Kliniken unter anderem für eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft tätig. 2007 übernahm sie die Geschäftsführung der Sana Kliniken Berlin-Brandenburg GmbH, 2014 zusätzlich die Regionalgeschäftsführung der Region Berlin, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern. Im April 2017 folgte der Wechsel in den Vorstand der Sana Kliniken AG.



Jan Stanslawski
Mitglied des Vorstands und Arbeitsdirektor, CLO

Seit 2006 ist der Diplom-Kaufmann, der sein Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Innsbruck absolvierte, Mitglied des Sana Vorstands. 2008 übernahm er zudem die Funktion des Arbeitsdirektors. Jan Stanslawski, Jahrgang 1965, ist durch die Arbeit in mehreren Führungspositionen im Sana Verbund bestens mit dem Krankenhausmanagement vertraut.



Dr. Jens Schick
Mitglied des Vorstands, COO

Der Master of Public Health (M.P.H.) und Dr. rer. medic. Jens Schick, Jahrgang 1973, arbeitet seit dem Jahr 2005 bei der Sana Kliniken AG, zunächst als Sprecher der Geschäftsführung der Sana Kliniken Berlin-Brandenburg. Zwei Jahre später wurde er zum Generalbevollmächtigten der Region Ost berufen. Im Juli 2014 folgte der Wechsel in den Sana Vorstand.



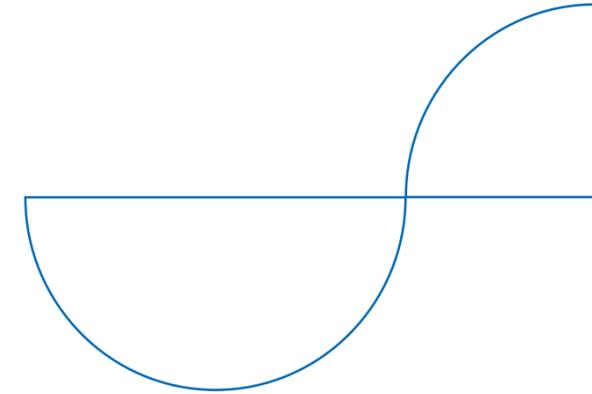
Sana gestaltet die Zukunft der Gesundheitsversorgung in Deutschland aktiv mit



Ulrich Leitermann
Vorsitzender des Aufsichtsrates

Ulrich Leitermann kennt den Gesundheitsmarkt in Deutschland seit Jahrzehnten. Als Mitglied und Vorsitzender der Vorstände der SIGNAL IDUNA Gruppe ist das Versicherungswesen, und vor allem der Bereich der privaten Krankenversicherung, sein Metier. Der Diplom-Kaufmann, Steuerberater und Wirtschaftsprüfer hat seit 2013 den Vorstandsvorsitz der SIGNAL IDUNA Gruppe inne und ist seit 2017 Vorsitzender des Aufsichtsrates der Sana Kliniken AG. Zudem gehört er dem Vorstand des Verbands der Privaten Krankenversicherung an.

„Sana hat sich früh auf die möglichen neuen Bedingungen und das damit verbundene raue Klima eingestellt. Deshalb bewegt sich das Unternehmen auch nach wie vor solide und kraftvoll im Markt.“



Das Private hat schon leichtere Zeiten in Deutschland erlebt. Beleuchtet vom permanenten Flutlicht der Sozialen Medien und eingehüllt von vielstimmigen Forderungen nach weniger individueller Verantwortung wird das Private immer häufiger gleichgesetzt mit überkommener, elitärer Abgrenzung. Dabei ist das Gegenteil richtig: Private Krankenversicherungen etwa sind seit Jahrzehnten aktive Partner der Gesellschaft und ihrer Bürgerinnen und Bürger. Eben weil mit den „Privaten“ in vielen Wirtschaftszweigen eine echte Alternative vorhanden ist, gibt es einen Wettbewerb, der zum Nutzen aller ist. Ein Wettbewerb auf allen Ebenen; beginnend beim Ringen um Meinungen und Interpretationen bis hin zur Frage, wie zukunftsweisende medizinische Versorgung in ländlichen Regionen aussehen kann. Die Sana Kliniken AG, die von 25 privaten Krankenversicherern getragen wird, ist seit 1976 ein wesentlicher Motor dieser fruchtbaren Entwicklung.

Deshalb gehört es auch zum gemeinsamen Selbstverständnis von Sana und den privaten Krankenversicherern, die Zukunft der Gesundheitsversorgung in Deutschland aktiv mitgestalten zu wollen. Denn das ist Teil der Verantwortung, die Sana trägt – und die eben nicht an der Krankenhausporte endet, so wie „privat“ ja auch kein anderes Wort für Egoismus ist, sondern beschreibt, dass die Verantwortlichkeiten auf anderen Schultern verteilt sind.

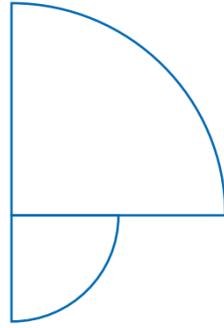
Das Krankenhaus ist in Deutschland eine Institution – und viele Entscheidungen der vergangenen Jahre sind geeignet, diese Institution nachhaltig in ihren Grundfesten zu erschüttern. Das muss nicht zwangsläufig eine schlechte Entwicklung sein, wie viele disruptive Prozesse der Vergangenheit zeigen. Aber weil manche Erschütterungen derzeit mehr an ein Erdbeben als an einen gezielten Stoß erinnern, steht zu befürchten, dass eben auch Mauern einstürzen, die besser erhalten geblieben wären. Hier bedarf es stabiler Akteure, die wissen, wohin sich der Blick richten muss, damit nicht ein ganzes System kollabiert.

Sana ist ein solcher Akteur. Früh hat sich das Unternehmen auf die möglichen neuen Bedingungen und das damit verbundene raue Klima eingestellt. Deshalb bewegt es sich auch nach wie vor solide und kraftvoll im Markt. Unterstützt von den Anteilseignern hat Sana zudem schon vor längerer Zeit damit begonnen, den Blick nach rechts und links schweifen zu lassen. Deshalb ist Sana heute auch kein „Krankenhauskonzern“ mehr, sondern bezeichnet sich selbst als Integrierten Gesundheitskonzern, der aus einer Hand ein breites Spektrum an Dienstleistungen rund um das Thema Gesundheit und Krankenhaus anbieten kann – sowohl für Patienten als auch für andere Krankenhäuser, die etwa beim Einkauf inzwischen auch außerhalb der deutschen Grenzen auf die Expertise von Sana vertrauen.

Vertrauen und Verantwortung – Sana steht für beides und die Anteilseigner sind hier in ihrer aktiven Rolle als Impulsgeber und Sparringspartner stolz darauf, eine wichtige Funktion übernehmen zu können. Sana beweist mit seinem Weitblick, dass private Klinikbetreiber ein Bindeglied sein können zwischen den vielfältigen (mitunter überzogenen) Ideen der Politik und einer sich wandelnden Gesellschaft. Ausgestattet mit Erfahrung, funktionierenden Strukturen und den nötigen Mitteln ist Sana in der Lage, die Entwicklungen der Zukunft nicht nur meistern zu können, sondern eine tragende Rolle dabei zu spielen. Die Anteilseigner werden diesen Weg – wie bisher auch – aus voller Überzeugung unterstützen und sehen ihr Engagement als ein nachhaltiges und strategisches Investment in die Gesellschaft.

Herzlichst Ihr
Ulrich Leitermann

Bericht des Aufsichtsrates



Das Geschäftsjahr 2019 war nicht nur für die Sana Kliniken AG, sondern für die gesamte Branche von massiven regulatorischen Änderungen geprägt. Umso beachtlicher ist es, dass das Unternehmen seinen Wachstumskurs fortsetzen konnte. In einem derzeit zurückhaltenden Privatisierungsumfeld für den Kernbereich der Krankenhausversorgung ist es trotzdem gelungen, zwei neue Einrichtungen zu akquirieren und in den Konzern einzugliedern. Es wurden 100 Prozent der Geschäftsanteile des Krankenhauses in Bad Doberan sowie 74,9 Prozent der Anteile am Evangelischen Krankenhaus „Gottesfriede“ in Woltersdorf übernommen. Beide Kliniken ergänzen das regionale Portfolio und die bisherigen Strukturen der Sana Kliniken AG hervorragend. Wie bereits in den vorangegangenen Geschäftsjahren setzt Sana daneben auch auf die mit dem Krankenhausbetrieb zusammenhängenden und ergänzenden Sekundär- und Tertiärangebote. So konnte die ROESER GmbH (jetzt: Sana Klinik Service GmbH) 100 Prozent der Geschäftsanteile an der Schnorrenberg Chirurgiemechnik GmbH erwerben, einem herstellerunabhängigen Instandhalter von Chirurgie-Instrumenten.

Wachstumstreibend im abgelaufenen Geschäftsjahr war auch der erfolgreiche Markteintritt für unsere Dienstleister in der Schweiz.

Neben den positiven strategischen und wachstumsfördernden Impulsen aus der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells sind aber auch die ergebnisdämpfenden Wirkungen aus den regulatorischen Maßnahmen spürbar.

Arbeit des Aufsichtsrates

Der Aufsichtsrat hat die Tätigkeit des Vorstands auch im Jahr 2019 sorgfältig und regelmäßig überwacht. Darüber hinaus hat der Aufsichtsrat den Vorstand bei der strategischen Weiterentwicklung des Konzerns sowie bei wesentlichen Einzelmaßnahmen beratend begleitet.

Der Vorstand hat den Aufsichtsrat in drei Sitzungen sowie in zusätzlichen schriftlichen und mündlichen Berichten über die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage, die Geschäftspolitik, Akquisitionsvorhaben, die Personalentwicklung, Corporate Governance sowie die Unternehmensplanung der Sana Kliniken AG zeitnah und ausführlich informiert. Der Aufsichtsrat hat sich auf Basis der vorab übersandten Unterlagen auf die Sitzungen umfassend vorbereiten können. Sämtliche Tagesordnungspunkte wurden in den Sitzungen eingehend behandelt.

Maßnahmen, die nach Gesetz, Satzung oder Geschäftsordnung der Zustimmung des Aufsichtsrates bedürften, wurden auf der Basis ausführlicher Vorlagen des Vorstands beraten und entschieden. Darüber hinaus standen der Vorsitzende des Aufsichtsrates und der Vorsitzende des Vorstands auch außerhalb der Aufsichtsratssitzungen in einem regelmäßigen Meinungs- und Informationsaustausch über aktuelle Entwicklungen im Gesundheitsbereich und die Geschäftslage der Sana Kliniken AG samt den mit ihr verbundenen Unternehmen.

Arbeit der Ausschüsse des Aufsichtsrates

Zur effektiven Wahrnehmung seiner gesetzlichen und satzungsmäßigen Aufgaben hat der Aufsichtsrat insgesamt drei Ausschüsse gebildet, die im Berichtsjahr ihre Aufgaben erfolgreich erledigt haben.

Der Personalausschuss hat zweimal getagt, am 27. März 2019 und am 14. November 2019. Mitglieder des Personalausschusses waren 2019 Ulrich Leitermann als Vorsitzender, Sylvia Bühler, Dr. Sebastian Rapsch und Susanne Quast. Der Personalausschuss hat die Personalentscheidungen des Aufsichtsrates umfassend vorbereitet und sich mit dienstvertraglichen Angelegenheiten der Mitglieder des Vorstands beschäftigt. Entsprechende Vorschläge zur Beschlussfassung im Aufsichtsrat wurden erarbeitet. Neben Fragen zur Zielerreichung für das abgelaufene Geschäftsjahr und Zielvereinbarungen für das Geschäftsjahr 2020 hat sich der Personalausschuss insbesondere mit der Vertragsverlängerung eines Vorstandsmitglieds der Sana Kliniken AG beschäftigt.

Der Prüfungsausschuss tagte einmal pro Halbjahr, am 27. März 2019 und am 28. August 2019. Mitglieder des Prüfungsausschusses waren 2019 Martin Rohm als Vorsitzender, Dr. Jan Esser und Steffen Kühnert. Bei den Sitzungen des Prüfungsausschusses waren jeweils die verantwortlichen Wirtschaftsprüfer des Abschlussprüfers der Sana Kliniken AG, der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, anwesend. Der Prüfungsausschuss hat insbesondere die Informationen und die Beschlüsse des Aufsichtsrates zum Jahres- und Konzernabschluss, zu Fragen der Überwachung des Rechnungslegungsprozesses, der Wirksamkeit des klinischen Risikomanagementsystems, des Konzerncontrollings sowie der internen Revision vorbereitet. Des Weiteren beschäftigte er sich mit der Umstellung auf ein Sana Governance Berichtswesen und Neuerungen im Bereich IFRS. Der Prüfungsausschuss hat darüber hinaus die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers geprüft und sowohl von dem Konzernabschlussprüfer als auch von den Prüfungsgesellschaften der Tochterunternehmen Unabhängigkeitserklärungen eingefordert und erhalten.

Sitzungen des gemäß § 27 Abs. 3 Mitbestimmungsgesetz gebildeten Vermittlungsausschusses waren im Berichtszeitraum nicht erforderlich. Mitglieder des Vermittlungsausschusses waren 2019 Ulrich Leitermann als Vorsitzender, Sylvia Bühler, Dr. Sebastian Rapsch und Thomas Hasselbach.

Am 4. Dezember 2019 fand zudem eine Sitzung des Beirats statt, zu dessen satzungsgemäßen Aufgaben es gehört, den Vorstand in wesentlichen Belangen der privaten Krankenversicherung und der privaten Pflegeversicherung zu unterstützen.

Beratungsschwerpunkte

Im Mittelpunkt der Aufsichtsratssitzungen standen die Chancen und Risiken der Geschäftstätigkeit, die strategische Ausrichtung und Weiterentwicklung des Konzerns sowie die Erörterung der wirtschaftlichen Situation der Sana Kliniken AG und des Konzerns. Intensiv wurden die Quartalsberichte sowie die jeweiligen Prognosen erörtert. Darüber hinaus berichtete der Vorstand ausführlich über die Integration der in den letzten Jahren erworbenen Einrichtungen. Die Entwicklung der einzelnen Krankenhausstandorte, das weitere Ausnutzen von Synergieeffekten sowie ausgewählte Infrastrukturprojekte ergänzten die Diskussionen. Dabei hat der Vorstand den Aufsichtsrat, auch im Rahmen der vorgelegten Berichte und Präsentationen, stets umfassend schriftlich und ergänzend mündlich informiert. Der Aufsichtsrat konnte sich jederzeit darüber informieren, welche Maßnahmen seitens des Vorstands eingeleitet wurden, um das Unternehmen positiv und nachhaltig weiterzuentwickeln. Sämtliche Fragen des Aufsichtsrates hierzu wurden vom Vorstand umfassend beantwortet.

In seiner Sitzung am 10. April 2019 hat sich der Aufsichtsrat – bei fünf abwesenden Mitgliedern, aber mit vorliegenden Stimmbotschaften – mit Fragen des Jahres- und Konzernabschlusses, dem Jahresbericht der Konzernrevision, dem Konzernrisikobericht und dem Jahresbericht Compliance beschäftigt. Weitere Schwerpunkte bildeten die Vorbereitung einer möglichen Akquisition sowie die Vorbereitung der Hauptversammlung der Sana Kliniken AG.

In der Sitzung am 28. August 2019 informierte sich der Aufsichtsrat – bei vier abwesenden Mitgliedern, aber mit vorliegenden Stimmbotschaften – über die wirtschaftliche Situation sowie die Liquiditäts- und Risikolage der Sana Kliniken AG und des Konzerns. Darüber hinaus wurde über die Auswirkungen des PpSG für die Sana Kliniken AG beraten. Verbunden damit wurden Entscheidungen zur Aufnahme von Fremdkapital getroffen. Weiterer Beratungsschwerpunkt waren die Themen E-Health und Digitalisierung bei der Sana Kliniken AG.

In der Sitzung am 4. Dezember 2019 wurden im Aufsichtsrat – bei drei abwesenden Mitgliedern, aber mit vorliegenden Stimmbotschaften – unter anderem die Zwischenberichterstattung zum dritten Quartal 2019, die Ergebnisprognose für das gesamte Geschäftsjahr, die Mehrjahresplanung und der Wirtschaftsplan 2020 thematisiert.

Veränderungen im Aufsichtsrat

Herr Dr. Volker Leienbach hat sein Amt als Mitglied des Aufsichtsrates mit Wirkung zum Ablauf des 12. Juni 2019 niedergelegt. Als Nachfolger hat die Hauptversammlung der Sana Kliniken AG am 13. Juni 2019 Herrn Dr. Florian Reuther in den Aufsichtsrat der Sana Kliniken AG gewählt.

Frau Beate Fleischmann hat ihr Amt als Mitglied des Aufsichtsrates mit Wirkung zum Ablauf des 6. September 2019 niedergelegt. Ihr folgte durch Beschluss des Amtsgerichts München vom 30. September 2019 Frau Herta Laages als Mitglied des Aufsichtsrates.



- > Der Aufsichtsrat dankt Herrn Dr. Leienbach und Frau Fleischmann für ihr großes und langjähriges Engagement und die stets sehr gute Zusammenarbeit und wünscht den beiden neuen Aufsichtsratsmitgliedern viel Erfolg.

Jahres- und Konzernabschlussprüfung

Der Vorstand hat den Jahresabschluss und den Lagebericht der Sana Kliniken AG nach den Vorschriften des HGB aufgestellt. Darüber hinaus hat er den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht gemäß § 315 a HGB auf der Grundlage des internationalen Rechnungslegungsstandards IFRS aufgestellt.

Der Jahres- und der Konzernabschluss sowie der Lagebericht und der Konzernlagebericht sind von der Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, die dem Vorschlag des Aufsichtsrates entsprechend durch die Hauptversammlung zum Abschlussprüfer gewählt wurde, geprüft und mit dem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk versehen worden. Es wurde gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklärt, dass die Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts sowie des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Die Rechnungslegung und der Vorschlag des Vorstands für die Verwendung des Bilanzgewinns lagen rechtzeitig vor. Sie wurden in der Sitzung des Prüfungsausschusses am 31. März 2020 ausführlich behandelt. Die Prüfungsberichte des Abschlussprüfers lagen den Mitgliedern des Aufsichtsrates vor und wurden in der Sitzung des Aufsichtsrates am 30. April 2020 in Gegenwart der verantwortlichen Wirtschaftsprüfer des Abschlussprüfers Ernst & Young GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Stuttgart, die über wesentliche Ergebnisse der Prüfung berichteten, umfassend erörtert.

Der Aufsichtsrat stimmt den Ergebnissen der Abschlussprüfung zu. Nach dem abschließenden Ergebnis der Prüfung durch den Prüfungsausschuss und der eigenen Prüfung des Aufsichtsrates sind keine Einwände zu erheben. Der Aufsichtsrat billigt den vom Vorstand aufgestellten Jahres- und den Konzernabschluss. Der Jahresabschluss der Sana Kliniken AG ist damit festgestellt. Der Aufsichtsrat hat sich dem Vorschlag des Vorstands zur Verwendung des Bilanzgewinns 2019 angeschlossen.

Die Sana Kliniken AG hat im Geschäftsjahr 2019 den erfolgreichen Kurs der letzten Jahre trotz der sich verschärfenden regulatorischen Rahmenbedingungen fortsetzen können. Dazu trugen insbesondere die Fortschritte bei der Integration neuer Tochterunternehmen, auch aus den neu implementierten Geschäftsfeldern, bei.

Aber gerade vor dem Hintergrund des von der Politik eingeleiteten kalten Strukturwandels im Hinblick auf die Kapazitäten in der stationären Versorgung steht das Unternehmen vor großen Herausforderungen. Die Bewältigung der anspruchsvollen Aufgaben verlangt von den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern größtes Engagement sowie persönlichen Einsatz. Wir bedanken uns für die hohe Einsatzbereitschaft, die jeder Einzelne täglich zeigt. Unser Dank gilt auch den Mitgliedern des Vorstands für die vorausschauende Ausrichtung und Weiterentwicklung des Unternehmens auf die kommenden Herausforderungen.

Wir sind überzeugt, dass auch künftig eine positive Entwicklung des Unternehmens zu erwarten ist, wenn Vorstand, Führungskräfte, Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Sana Kliniken mit hohem persönlichen Einsatz, großer Loyalität und der Bereitschaft, die eingeleiteten Veränderungen mitzutragen, zusammenarbeiten.

Ismaning, 30. April 2020

Ulrich Leitermann

Vorsitzender des Aufsichtsrates

Die Organe der Sana Kliniken AG

VORSTAND

Thomas Lemke

Vorsitzender des Vorstands (CEO), Diplom-Kaufmann, Dresden

Dr. Jens Schick

Mitglied des Vorstands (COO), Diplom-Kaufmann, Berlin

Jan Stanslowski

Mitglied des Vorstands und Arbeitsdirektor (CLO), Magister rer. soc. oec., Dresden

Irmgard Wübbeling

Mitglied des Vorstands (CFO), Diplom-Kauffrau, Berlin

AUFSICHTSRAT

Vorsitzender

Ulrich Leitermann

Vorsitzender der Vorstände, SIGNAL IDUNA Gruppe, Diplom-Kaufmann, Dortmund

1. stellvertretende Vorsitzende

Sylvia Bühler

Mitglied des ver.di-Bundesvorstands, Bundesfachbereichsleiterin des Fachbereichs Gesundheit, Soziale Dienste, Wohlfahrt und Kirchen, ver.di Bundesverwaltung, Berlin

2. stellvertretende Vorsitzende

Dr. Sebastian Rapsch

Mitglied des Vorstands, DKV Deutsche Krankenversicherung AG, Diplom-Physiker, Meerbusch

Mitglieder

Margitta Bergmann

Fachschwester für Chirurgie, Sana-Krankenhaus Rügen GmbH, Bergen/Rügen

Ilka-Patricia Bernhart

Bereichsleiterin Treasury & Corporate Finance, Sana Kliniken AG, Betriebswirtin (VWA), München

Dr. Karl-Josef Bieth

Mitglied des Vorstands, SIGNAL IDUNA Krankenversicherung a. G., Diplom-Mathematiker, Herdecke

Ralf Degenhart

Mitglied der Vorstände, Debeka Versicherungen, Diplom-Betriebswirt, Cochem

Dr. Jan Esser

Mitglied des Vorstands, Allianz Private Krankenversicherungs-AG, Diplom-Mathematiker, München

Dr. Andreas Eurich

Vorsitzender der Vorstände, Barmenia Versicherungen, Diplom-Kaufmann, Wuppertal

Beate Fleischmann

Fachschwester für Anästhesie und Intensivmedizin, Sana Kliniken Ostholstein GmbH, Oldenburg
(Bis 6. September 2019)

Thomas Hasselbach

Qualitätsmanagement-beauftragter, Herzzentrum Dresden GmbH, Universitätsklinik, Dresden

Dr. Christoph Helmich

Vorstandsvorsitzender, Continentale Versicherungsverband a. G., Diplom-Kaufmann, Düsseldorf

Manuela Kiechle

Mitglied des Vorstands, Bayerische Beamtenkrankenkasse AG, Diplom-Kauffrau, Haar

Steffen Kühhirt

Landesfachbereichsleiter ver.di, ver.di Landesbezirk Nord, Groß Tessin

Dr. Bernd Kutter

Oberarzt in der Klinik für Anästhesie, Intensivmedizin und Schmerztherapie, RKU – Universitäts- und Rehabilitationskliniken Ulm gGmbH, Senden/Iller

Herta Laages

Vorsitzende des Betriebsrats, Regio Kliniken GmbH, Krankenschwester, Elmshorn
(Seit 30. September 2019)

Dr. Volker Leienbach

ehem. Geschäftsführendes Vorstandsmitglied, Verband der Privaten Krankenversicherung e.V., Diplom-Kaufmann, Köln
(Bis 12. Juni 2019)

Susanne Quast

Fachärztin für Anästhesie und Intensivmedizin, Sana Kliniken Düsseldorf GmbH, Leverkusen

Holger Renke

Vorsitzender des Betriebsrats, Sana Klinikum Offenbach GmbH, Betriebswirt (VWA), Offenbach

Dr. Florian Reuther

Geschäftsführendes Vorstandsmitglied, Verbandsdirektor, Verband der Privaten Krankenversicherung e.V., Jurist, Bonn
(Seit 13. Juni 2019)

Martin Rohm

Mitglied des Vorstands, HALLESCHER Krankenversicherung a.G., Jurist, Ahlen

Dr. Christoph Schmöcker

Facharzt für Innere Medizin und Gastroenterologie, Sana Kliniken Berlin-Brandenburg GmbH, Neuruppin

KONZERNLAGEBERICHT

- 19 Grundlagen des Konzerns
- 31 Wirtschaftsbericht
- 48 Chancen- und Risikobericht
- 59 Prognosebericht
- 60 Erklärung zur Unternehmensführung
gemäß §315d HGB

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Der Sana Konzern – Überblick über die Organisation und die Geschäftstätigkeit

Geschäftsmodell

Die Sana Kliniken AG ist mit 51 Akut- und Fachkrankenhäusern, drei Rehabilitationskliniken sowie den verbundenen Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) einer der führenden privaten Anbieter von integrierten Gesundheitsdienstleistungen in Deutschland. Neben der Behandlung von weit verbreiteten Krankheitsbildern fokussieren wir uns auf spezialisierte Behandlungsschwerpunkte, wie beispielsweise der Herz- und Gefäßmedizin, der Orthopädie, der Neurologie und der Geriatrie. Nicht zuletzt aufgrund der stabilen Aktionärsbasis mit 25 privaten Krankenversicherungsunternehmen sieht sich die Sana Kliniken AG den Bedürfnissen der Patienten in besonderer Weise verpflichtet.

Die Leistungserbringung im Gesundheitswesen ist heute mehr denn je hoch spezialisiert und damit fragmentiert. Daher gewinnt die Verzahnung von ambulanten und stationären Leistungen eine immer größere Bedeutung. Zur Sicherstellung der bestmöglichen zukunfts- und bedarfsorientierten Versorgung unserer Patienten entwickeln wir sowohl für unsere Kliniken in Ballungsgebieten als auch für die Grund- und Regelversorger in unseren etablierten Versorgungsclustern differenzierte Versorgungskonzepte. Innerhalb dieser Cluster werden die Versorgungsangebote aufeinander abgestimmt: Stationäre Versorgung ist mit differenzierten ambulanten Angeboten vernetzt und insbesondere im ländlichen Raum durch Kooperationen mit internen und externen Partnern gewährleistet. Auch vor dem Hintergrund der regulatorischen Vorgaben, vermehrt sektorenübergreifende Angebote für Patienten zu schaffen, sehen wir eine stärkere Erweiterung unseres Kerngeschäfts um die ambulante Versorgung als notwendig an. Um unseren Patienten eine möglichst umfassende Versorgung anzubieten, haben wir unser Kerngeschäft, die ambulante und stationäre Versorgung, um die Versorgung unserer Patienten mit medizinischen Hilfsmitteln erweitert. Der Markt medizinischer Hilfsmittel ist ein Markt, der sich aufgrund der allgemeinen demographischen Entwicklung stetig im Wachstum befindet und über die reine Produktdistribution hinaus eine umfangreiche Betreuung, Pflege und Versorgung von Patienten umfasst.

Zusätzlich zur Versorgung der Patienten mit medizinischen Hilfsmitteln wird die Kernaufgabe in der akut-stationären und ambulanten Patientenversorgung durch ein Dienstleistungsportfolio flankiert. Die Sana Dienstleistungsunternehmen betreiben und optimieren – bei steigenden Anforderungen an Qualität, Service und Zuverlässigkeit und immer komplexer werdenden Prozessen – den Tertiärbereich, wie beispielsweise die Medizintechnik, Sterilgutversorgung oder den Einkauf und die Logistik. Von der Bündelung und Vernetzung dieser Expertise und der damit einhergehenden Professionalisierung dieser Bereiche profitieren nicht nur die konzerneigenen internen Kunden. So stellen insbesondere der Sana Einkaufsverbund, aber auch die Roeser Gruppe ihr Know-how einer Vielzahl externer Kunden zur Verfügung. Wir wollen speziell in diesem Bereich unsere Marktposition ausbauen und unseren Kunden Dienstleistungen „aus einer Hand“ anbieten. So konnten wir unser Leistungsangebot im Bereich der Einkaufsdienstleistungen auch über die Grenzen Deutschlands hinaus erweitern. Diese strategische Weiterentwicklung des Kerngeschäftsmodells ist auch die Basis für eine langfristige Wachstumsstrategie.

Im vergangenen Geschäftsjahr arbeiteten 35.885 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen¹⁾ bei der Sana Kliniken AG zum Wohl von mehr als 2,21 Mio. Patienten. Sana legt Wert auf eine kontinuierliche Fort- und Weiterbildung seiner Mitarbeiter und setzt zudem auf eine deutschlandweite Vernetzung, einen regelmäßigen Dialog und permanenten Erfahrungsaustausch zwischen den Angehörigen der jeweiligen medizinischen Fachabteilungen und Berufsgruppen.

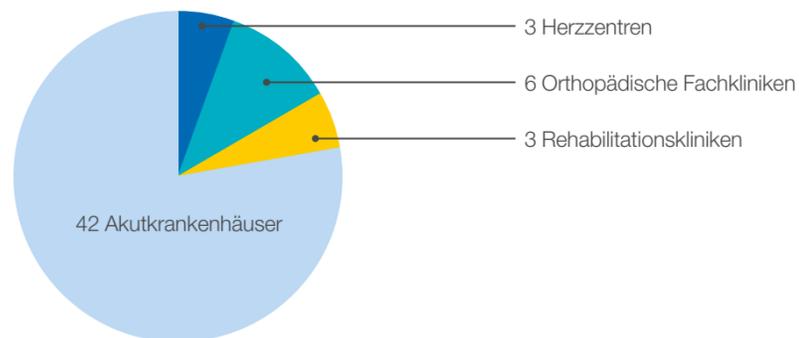
¹⁾ Als Beschäftigte gelten hier, wer zum Stichtag im Sinne des Betriebsverfassungsgesetzes als Angestellter, Arbeiter oder zur Berufsausbildung beschäftigt ist. Geschäftsführer und leitende Angestellte werden der Anzahl der Beschäftigten hinzugerechnet.

- Klinik mit Sana Mehrheitsbeteiligung
- Klinik mit Sana Minderheitsbeteiligung
- Klinik im Sana Management
- Alten- und Pflegeheime mit Sana Mehrheitsbeteiligung

Stand: Januar 2020



Aufteilung der Einrichtungen:



Weitere Einrichtungen:

- 4 Pflegeheime
- 27 Medizinische Versorgungszentren

Organisations- und Führungsstruktur

Die Sana Kliniken AG fungiert als strategische Holdinggesellschaft für die Unternehmen des Konzerns. Der Sana Konzern setzte sich zum Bilanzstichtag neben der Sana Kliniken AG aus weiteren insgesamt 119 Gesellschaften zusammen, über die das Holdingunternehmen faktisch die Kontrolle ausübt. Der Sitz des Unternehmens ist in Deutschland. Die Konzernzentrale befindet sich in Ismaning bei München.

Aktionärsstruktur ist die Basis des erfolgreichen Geschäftsmodells

Das Aktienkapital befindet sich zu 100 Prozent im Besitz von 25 privaten Krankenversicherungen. Seit der Gründung von Sana sichert diese stabile Aktionärsstruktur die unternehmerische Unabhängigkeit der Sana Kliniken AG und eröffnet dem Management Gestaltungsmöglichkeiten, die Stärken des Geschäftsmodells für ein nachhaltiges, langfristiges und profitables Wachstum zu nutzen.

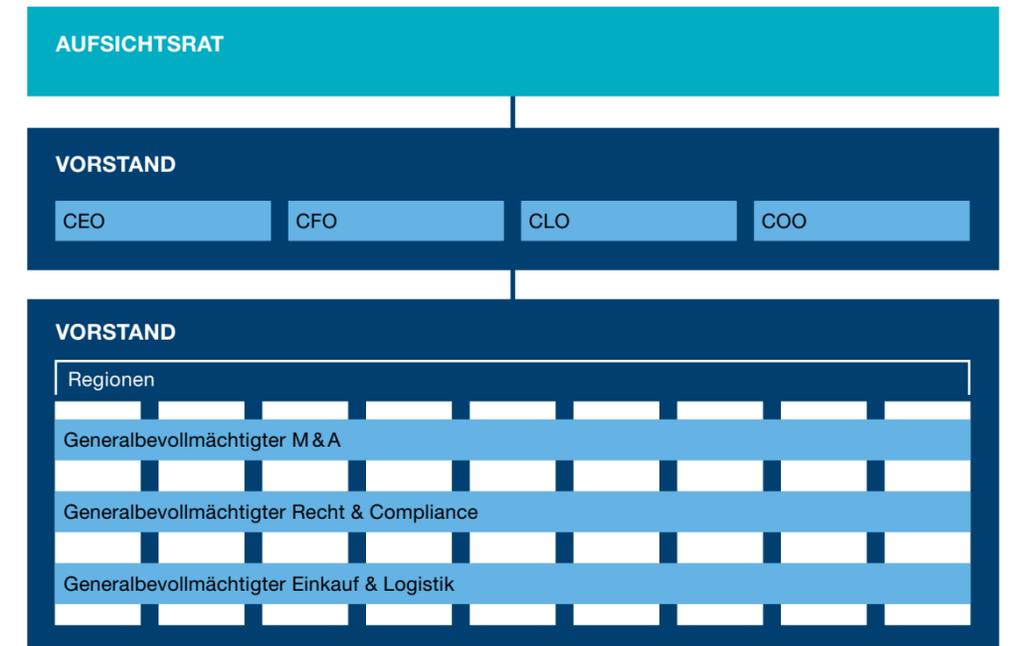
Effektive Konzernführung und dezentrale Ergebnisverantwortung

Der Aufsichtsrat der Sana Kliniken AG ist im Sinne der aktienrechtlichen Vorschriften das oberste Kontroll- und Überwachungsorgan des Unternehmens. Er berät und kontrolliert die Konzernführung und bestellt die Mitglieder des Vorstands.

Dem Vorstand des Sana Konzerns gehören neben dem Vorstandsvorsitzenden (CEO), dem Finanzvorstand (CFO) und dem Personalvorstand (CLO), der als Arbeitsdirektor fungiert, ein Vorstandsmitglied für die operativen Bereiche des Kerngeschäfts (COO) an.

Die operativen Einheiten der Sana Kliniken AG sind in neun Regionen aufgeteilt, die jeweils von einem Regionalgeschäftsführer verantwortet werden. Der Regionalgeschäftsführer vertritt seine Region in der obersten Konzernführung. In der Matrix-Organisation sind darüber hinaus funktional ausgerichtete Generalbevollmächtigte für die Kernbereiche Mergers & Acquisitions (M & A), Recht & Compliance sowie Einkauf & Logistik verantwortlich.

Die zentralen Funktionsbereiche beobachten kontinuierlich Marktentwicklungen sowie neue gesetzliche Veränderungen und erarbeiten Maßnahmen, um die sich daraus ergebenden Risiken für den Konzern zu minimieren und Chancen frühzeitig zu nutzen.



Organisations- und Führungsstruktur

Die einzelnen Einrichtungen des Konzerns werden dezentral geführt. Für die Umsetzung der medizinischen und pflegerischen Qualität sowie der Dienstleistungsqualität sind die Geschäftsführungen der Einrichtungen vor Ort verantwortlich. Sie tragen auch die Verantwortung für das wirtschaftliche Ergebnis der rechtlich selbstständigen Tochtergesellschaften.

Marktumfeld

Demografischer Wandel

Der demografische Wandel in unserer Gesellschaft sowie der Fachkräftemangel wird die Herausforderungen in unserem Marktumfeld wesentlich beeinflussen. Die Zunahme altersbedingter Erkrankungen, wie beispielsweise Herz- und Kreislauferkrankungen und bösartigen Neubildungen, aber auch die Zunahme an multimorbiden geriatrischen Patienten werden die steigenden Anforderungen an Medizin und vor allem Pflege maßgeblich prägen. Da die Patienten zunehmend aufgeklärter sind, steigen die Ansprüche an die Gesundheitsversorgung. Der wissenschaftliche und technische Fortschritt geht weiter, so dass sowohl eine hochwertige Medizin als auch die Qualität der medizinischen Leistungserbringung stärker in den Fokus rücken.

Gleichzeitig verzeichnen wir schon heute einen spürbaren Mangel an qualifizierten Fachkräften, sowohl in patientennahen Bereichen, wie in der Pflege, als auch in hochspezialisierten Unterstützungsfunktionen, wie beispielsweise in der IT und im Medizincontrolling. Dieser Trend wird sich unseres Erachtens in den kommenden Jahren weiter verstärken. Insbesondere vor dem Hintergrund der gesetzlich eingeführten Pflegepersonaluntergrenzen und den erhöhten Qualitätsanforderungen des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) an die Personalausstattung hinsichtlich bestimmter Leistungen werden die Fachkräfte im Gesundheitsmarkt der begrenzende Wachstumsfaktor sein.

Eine weitere Folge der beschriebenen Bevölkerungsentwicklung und der anhaltenden Urbanisierung ist eine abnehmende Bevölkerung in ländlichen Regionen. Für diese wird man auch vor dem Hintergrund des beschriebenen Fachkräftemangels völlig neue Versorgungsformen finden müssen, da die Aufrechterhaltung von kleinen stationären Einrichtungen qualitativ sowie ökonomisch auf Dauer eine Herausforderung sein wird. Dies gilt insbesondere für das 2016 in Kraft getretene Krankenhausstrukturgesetz (KHSG) sowie das 2019 in Kraft getretene Pflegepersonal-Stärkungsgesetz (PpSG) und den damit sich ergebenden Herausforderungen, die vor allem die kleineren Krankenhäuser zu bewältigen haben.²⁾ Verstärkt wird diese Entwicklung aufgrund der Vielzahl neuer regulatorischer Eingriffe des Gesetzgebers im abgelaufenen Geschäftsjahr.

Rechtliche Rahmenbedingungen und strukturelle Folgen

Der Krankenhausmarkt zeigt seit 2017 insbesondere durch den zunehmenden Trend der Ambulantisierung eine stagnierende beziehungsweise rückläufige Leistungsentwicklung.³⁾ Darüber hinaus ist die Branche über Jahrzehnte von zahlreichen regulatorischen Veränderungen geprägt, wobei die Geschwindigkeit der regulatorischen Eingriffe deutlich zunimmt.⁴⁾

Im Allgemeinen lässt sich feststellen, dass der vom Gesetzgeber über das KHSG angestoßene und durch die Einführung von Pflegepersonaluntergrenzen in pflegesensitiven Bereichen und nicht zuletzt auch durch das am 1. Januar 2019 in Kraft getretene Pflegepersonal-Stärkungsgesetz (PpSG) fortgeführte Prozess zur Bereinigung von Überkapazitäten im Bereich der stationären Versorgung, den Wettbewerb der Kliniken untereinander, insbesondere in überversorgten Ballungsgebieten, aus unserer Sicht deutlich verschärft hat und der deutsche Krankenhausmarkt vor tiefgreifenden Veränderungen steht.

Der latente Mangel an Fachkräften hat sich durch die 2019 eingeführten Pflegepersonaluntergrenzen aufgrund des gestiegenen Pflegekräftebedarfs deutlich erhöht. Da die Nichteinhaltung der Pflegeuntergrenzen mit erheblichen finanziellen Sanktionen belegt ist, haben die Krankenhäuser bereits 2019 teilweise Stationen im pflegesensitiven Bereich geschlossen⁵⁾, so dass bei dem bestehenden Fachkräftemangel Versorgungsangebote nicht mehr in dem bisherigen Umfang bestehen können und – zumindest zeitweise – reduziert werden. Dies wird sich mit der Ersatzvornahme zur Verordnung zur Festlegung von Pflegepersonaluntergrenzen in pflegesensitiven Bereichen in Krankenhäusern vom 28. Oktober 2019 nochmals verschärfen, da für 2020 bzw. 2021 neben einer Anhebung der Pflegepersonaluntergrenzen auch die Konkretisierung auf die Neurologie und Herzchirurgie erfolgte.⁶⁾

Anfang des Jahres 2019 ist das Pflegepersonal-Stärkungsgesetz (PpSG) mit zahlreichen Neuerungen in Kraft getreten. Ein wesentlicher Bestandteil hierbei ist die Umstellung der Finanzierung der Pflegepersonalkosten der Krankenhäuser ab dem Jahr 2020 auf eine neue, von den Fallpauschalen unabhängige, krankenhaushausindividuelle Vergütung.

Die Pflegekosten (Pflege am Bett) werden demnach separat und neben den DRGs krankenhaushausindividuell, vollständig und grundsätzlich der Höhe nach unbegrenzt refinanziert. Der DRG-Katalog ist entsprechend um die Kosten für das Pflegepersonal durch das InEK bereinigt (aG-DRGs). Zur Konkretisierung der Ausgliederung wurden hierzu von den Vertragsparteien auf Bundesebene die Pflegepersonalabgrenzungsvereinbarung sowie die Pflegebudgetverhandlungsvereinbarung erarbeitet und beschlossen. Die Pflegepersonalabgrenzungsvereinbarung hat die Zielsetzung, eine größtmögliche Kongruenz zwischen der Ausgliederung der Pflegepersonalkosten auf Bundesebene und der Abgrenzung der Pflegepersonalkosten auf Ebene der Krankenhäuser (Ortsebene) herzustellen. Damit kehrt die Krankenhausfinanzierung, teilweise mit all in dem Selbstkostendeckungsprinzip innewohnenden Fehlanreizen⁷⁾, zu diesem in der Vergangenheit überwundenen Prinzip zurück.

Krankenhäuser, die Serviceleistungen durch Servicekräfte erbringen lassen und Innovationen und Prozessoptimierungen vorangetrieben haben, verlieren durch die Ausgliederung Erlösanteile. Damit werden die Entwicklungen zur Entlastung der Fachpflege der letzten Jahre rückgängig gemacht.⁸⁾

In den letzten Jahren ist ein kontinuierlicher Anstieg der durch den MDK durchgeführten Krankenhausabrechnungsprüfungen zu verzeichnen. Diese sind Anlass für eine Vielzahl von Streitigkeiten. Ursachen dafür sind häufig unterschiedliche Auffassungen über die erforderliche Behandlungsdauer der Patientinnen und Patienten oder die regelkonforme Kodierung und Abrechnung. Festzustellen ist auch, dass Krankenkassen, teils aus wettbewerblichen Gesichtspunkten, in einem zu großen Umfang Prüfungen veranlassen.⁹⁾ Dies führt neben einer Zunahme sozialgerichtlicher Verfahren¹⁰⁾ zunehmend zu einer Belastung der Liquidität in den Krankenhäusern. Der Gesetzgeber hat darauf mit dem am 7. November 2019 durch den Bundestag verabschiedeten und am 1. Januar 2020 in Kraft getretenen MDK-Reformgesetz reagiert. Ziel dieses Gesetzes ist, zum einen die Stärkung der Unabhängigkeit der bestehenden Medizinischen Dienste und zum anderen die Prüfung der Krankenhausabrechnung einheitlicher und transparenter zu gestalten. Strittige Kodier- und Abrechnungsfragen zwischen Krankenhäusern und Krankenkassen sollen systematisch vermindert werden. Zukünftig soll die Quote der beanstandeten Abrechnungen eines Krankenhauses den Umfang der zulässigen Prüfungen durch die Krankenkassen bestimmen. Ist eine Abrechnung nach Prüfung des Medizinischen Dienstes fehlerhaft, so ist zukünftig neben der Rückzahlung des zu hoch abgerechneten Betrages der geprüften Rechnung auch ein Aufschlag auf die entsprechende Differenz zu leisten. Inwieweit dies zu einer Entlastung der Sozialgerichte führt, ist abzuwarten, da es in Zukunft neben den gewöhnlichen inhaltlichen Auseinandersetzungen zwischen Krankenkassen und Kliniken nunmehr auch andere Streitgegenstände, wie zum Beispiel Rückforderungen der Strafzahlungen oder Klagen gegen Festsetzung der Prüfquoten, geben wird.

Darüber hinaus definiert der Gemeinsame Bundesausschuss, mit den Regelungen zu Mindestmengen, zur Notfallversorgung, zu Qualitätsanforderungen, aber auch mit Regelungen zu Strukturanforderungen nach unserer Einschätzung zunehmend die Betriebsvoraussetzungen für Kliniken. In Zukunft werden somit die Spezialisierung, eine klare Profilbildung von Einrichtungen und regionale Kooperationen für einen erfolgreichen Krankenhausbetrieb eine wesentliche Rolle spielen.

Auch auf die zunehmende Bedeutung von Qualitätsfaktoren der Leistungserbringung hat der Gesetzgeber bereits mit dem KHSG reagiert. So schlägt sich die Qualität der Leistungserbringung auch in der Vergütung von Leistungen nieder und hat damit nachhaltigen Einfluss auf die ökonomischen Bedingungen des Betriebs von Krankenhäusern.

Erhöhte Wettbewerbssituation – Gesundheitsbranche verändert sich

Um regulatorischen und strukturellen Anforderungen zu begegnen, begeben sich manche Kliniken in Deutschland flächendeckend auf die Suche nach – zumeist lokalen – Partnern.¹¹⁾ Der Druck auf Verbundlösungen hat sowohl im kommunalen als auch freigemeinnützigen Bereich zugenommen. Wurde in der Vergangenheit als Lösung primär der Zusammenschluss innerhalb vergleichbarer Trägerstrukturen gewählt, ist eine Zunahme trägerübergreifender Kooperationen und Zusammenschlüsse zu verzeichnen. Wir gehen davon aus, dass sich der Konsolidierungsdruck weiter verstärken wird und Privatisierungen dabei eine wesentliche Rolle spielen werden. Auch in der ambulanten Versorgung ist nicht nur im Laborbereich, sondern auch bei den Fachrichtungen Dialyse, Radiologie oder Augenheilkunde bereits heute eine deutliche Konzentration zu verzeichnen. Bei diesen „kapitalintensiven“ Fachrichtungen gewinnen alternative Finanzierungsinstrumente an Bedeutung. Dabei übernehmen Private-Equity-Fonds auch mit einer Buy-and-build-Strategie bei der laufenden Konsolidierung in der Gesundheitsbranche eine immer aktivere Rolle und stehen im unmittelbaren Wettbewerb zu strategischen Investoren.

Hier gilt es deshalb, durch strategische Investitionen oder Partnerschaften den direkten Zugriff auf diagnostische Bereiche und das dazugehörige Know-how sicherzustellen.

²⁾ Klauber/Geraedts/Friedrich/Wasem (Hrsg.): Krankenhaus-Report 2017, S. 5, Schattauer, Stuttgart

³⁾ RWI, Pressemitteilung vom 22.05.2019

⁴⁾ Mutaree-Change-Barometer 6, S. 5

⁵⁾ Pflegekammer Niedersachsen, Pressestatement vom 16.07.2019

⁶⁾ <https://www.bundesgesundheitsministerium.de/personaluntergrenzen.html>

⁷⁾ GKV-Spitzenverband, Statement vom 09.11.2018

⁸⁾ GKV-Spitzenverband, Stellungnahme vom 05.10.2018

⁹⁾ BT-Drucksache 19/13397

¹⁰⁾ https://www.bsg.bund.de/SharedDocs/Kurzmeldungen/DE/2018_12_07_Klagewelle_vor_Sozialgerichten_Gemeinsame_Empfehlung.html

¹¹⁾ Oberender Trendbericht – M&A im Krankenhausmarkt

Digitalisierung

Der Prozess der Digitalisierung und die Digitale Transformation der Arbeitsprozesse haben, wie erwartet, an Fahrt gewonnen und der Handlungsdruck, insbesondere im Gesundheitswesen, hat weiter zugenommen. Denn: die Widersprüche zwischen den gesetzlichen Rahmenbedingungen (E-Health und IT-Sicherheit) und den Bedürfnissen eines modernen Klinikbetriebs (IT-basierte Prozessunterstützung) sind immer noch groß. Gleichwohl verspricht das am 7. November 2019 erlassene „Gesetz für eine bessere Versorgung durch Digitalisierung und Innovation“ (Digitale-Versorgung-Gesetz – DVG) Besserung.¹²⁾ In diesem Gesetz werden einige grundlegende Weichen zur Förderung des digitalen Gesundheitswesens gestellt. So können vom Patienten verwendete Gesundheits-Apps per Rezept von Ärzten auf Kosten der gesetzlichen Krankenversicherung verschrieben werden. Außerdem sollen digitale Angebote wie die elektronische Patientenakte möglichst bald flächendeckend nutzbar gemacht werden, so dass Apotheken und Krankenhäuser verpflichtet werden, sich fristgerecht an die Telematik-Infrastruktur (TI) anschließen zu lassen. Dies sind nur einige wenige der Inhalte des Gesetzes, die konkret die Krankenhäuser betreffen. Im Verlauf des Jahres wurden die digitalen Fokusbereiche der Sana Kliniken AG verfeinert. Zum einen geht es nach wie vor um das zukünftige Arzt-Patienten-Verhältnis mit den Schwerpunkten rund um neue Kommunikationsformen, längerfristige Bindung und Betreuung sowie Prävention. Ferner wird es auch immer noch um den Einsatz digitaler Lösungen zur Vereinfachung von Krankenhausprozessen gehen. Neu ist hingegen der Fokusbereich der klinischen Entscheidungsunterstützungssysteme, die insbesondere das medizinische Personal in seiner täglichen Arbeit am Patienten unterstützen und ergänzen kann (und explizit nicht ersetzen soll). Dabei wird der Einsatz von smarten Algorithmen sowie künstlicher Intelligenz sicherlich eine bedeutende Rolle spielen. Außerdem wurden hardwarebasierte Lösungen als neues Schwerpunktthema identifiziert und rücken verstärkt in den Fokus. Dabei wird es unter anderem um sogenannte „connected devices“ gehen, die Patienten, das medizinische Personal und das Krankenhaus intelligent miteinander vernetzen, um die Versorgung des Patienten sicherer, hochwertiger und ganzheitlicher zu gestalten.

Unternehmensziele und Strategie der Sana Kliniken AG

Kontinuierliches Wachstum

Die strukturellen Veränderungen und Trends im Gesundheitssektor erfordern eine permanente Überprüfung der strategischen Ausrichtung und Weiterentwicklung des Geschäftsmodells der Sana Kliniken AG. Unser Geschäftsmodell zielt in einem herausfordernden Marktumfeld auf kontinuierliches, zukunftsweisendes und stabiles Wachstum durch gezielte Akquisitionen ab, um das Leistungsangebot horizontal wie vertikal entlang der Wertschöpfungskette strategisch zu ergänzen und Skaleneffekte innerhalb der Klinikgruppe zu realisieren.

Mit dem in der Vergangenheit wiederholt angewendeten Konzept der Krankenhausakquisition und -integration sieht sich Sana gut gerüstet, um flexibel auf die Bedürfnisse potenzieller Partner – egal ob kommunaler, freigemeinnütziger oder privater Trägerschaft – eingehen zu können. Wir bauen dabei auf ein partnerschaftliches und verlässliches Miteinander. Durch diesen auf Integration und Zusammenarbeit ausgerichteten Akquisitionsansatz konnten wir in jüngster Vergangenheit kommunale und freigemeinnützige Träger überzeugen und stellen auch für Portfolioveränderungen anderer privater Träger eine attraktive Alternative dar. Insbesondere im letzten Jahr mussten Krankenhäuser immer häufiger Insolvenz anmelden.¹³⁾ Gleichzeitig konnten bedeutende Insolvenzverfahren des vergangenen Jahres erfolgreich abgeschlossen und die Kliniken über einen Insolvenzplan gerettet werden. Dabei zeichnet sich ab, dass es sich bei den im Insolvenzverfahren befindlichen Unternehmen häufig nicht mehr um einzelne Krankenhäuser, sondern um komplexere Verbundstrukturen handelt. Im Rahmen der Wachstumsstrategie wird Sana sich selektiv zur Stärkung eigener Standorte bzw. regionalen Versorgungsclustern auch an der Rettung von Kliniken beteiligen.

Daneben verfolgen wir die regulatorischen und technologischen Entwicklungen innerhalb des Gesundheitsmarktes sehr genau, um durch gezielte Akquisitionen unsere Marktposition auszubauen und uns im Bereich der Klinikservices im Sinne einer umfassenden Patientenversorgung weiterzuentwickeln. Der in 2016 ins Leben gerufene Bereich „Sana Digital“, der als zentrale Schnittstelle zu Start-ups und innovativen Unternehmen dient, unterstützt den Digitalisierungsprozess und die Innovationsbestrebungen in unseren Krankenhäusern.

Anspruch höchster medizinischer und pflegerischer Qualität und hoher Patientenzufriedenheit

Eine hohe Patientenzufriedenheit und eine hohe Qualität der Leistungserbringung gestalten wir unter der Leitlinie „Eine Medizin, mehrere Standorte“, unter der bei Sana bereits seit geraumer Zeit kooperative Versorgungsstrukturen aufgebaut werden. Dabei wird das Ziel verfolgt, die medizinische Kompetenz zu bündeln, um eine verbesserte Versorgungsqualität und Betreuung der Patienten zu erreichen: Wir fokussieren uns

dabei insbesondere in unseren großen Häusern und in Ballungszentren auf spezialisierte Leistungen, wie zum Beispiel Herz- und Kreislauferkrankungen. Die Struktur der Fachzentren, insbesondere mit den Schwerpunkten „Herz- und Kreislauf“, „Neurologie“ sowie „Orthopädie“, wird auch durch gezielte Akquisitionen entlang der vertikalen Wertschöpfungskette weiter gestärkt. Aufgrund ihrer hohen Spezialisierung und der angebotenen Hochleistungsmedizin können diese Einrichtungstypen eine stabile Leistungsentwicklung verzeichnen. Bei unseren Häusern der Grund- und Regelversorgung gewährleisten wir durch Vernetzung und Kooperationen mit internen und externen Partnern eine hohe Versorgungsqualität für unsere Patienten auch im ländlichen Raum.

Dem flächendeckend nicht nachlassenden Trend, dass Patienten die Notfallaufnahmen der Krankenhäuser als Alternative für eine gefühlt nicht ausreichende ambulante Versorgung im niedergelassenen Bereich aufsuchen¹⁴⁾, begegnen wir sowohl durch neue Organisationskonzepte als auch durch kapazitative Erweiterungen an Brennpunktstandorten.

Fachkräftesicherung in der Pflege

Der Bedarf an Pflegekräften in der Bundesrepublik Deutschland ist unabhängig von der Einführung der Pflegepersonaluntergrenzen in pflegesensitiven Bereichen zum 1. Januar 2019 sowie deren Ausweitung mit dem Jahr 2020 unverändert hoch. Das Angebot attraktiver Ausbildungsangebote ist der Sana Kliniken AG ebenso wichtig wie die langfristige Bindung unserer Fachkräfte.

Die regelmäßigen Befragungen unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zeigen uns, dass zur Mitarbeiterbindung nicht nur ein Arbeitsumfeld förderlich ist, welches das Einkommen sichert, sondern auch die persönliche Zeitsouveränität eine immer größere Rolle spielt. Vielen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern ist ihre freie Zeit, beziehungsweise die flexible Einteilung ihrer Arbeitszeit gar wichtiger als die monetären Aspekte. Sana reagiert ab dem Jahr 2020 hierauf mit einer Vereinbarung weitreichender Arbeitszeitregelungen, womit dem Wunsch der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nach mehr Zeitautonomie entsprochen wird. Der am 23. Mai 2019 verhandelte Konzerntarifvertrag für Beschäftigte der Funktionsbereiche Medizinische Heil-, Fach- und Hilfsberufe, Wirtschaft und Infrastruktur verfügt über zwei maßgebliche Wettbewerbsvorteile. Zum einen ist dies die Angleichung der Arbeitszeit in den Tarifgebieten Ost und West auf eine regelmäßige durchschnittliche Arbeitszeit von 38,5 Stunden pro Woche. Weiterhin können Beschäftigte des Funktionsbereichs Medizinische Heil-, Fach- und Hilfsberufe mit einer regelmäßigen durchschnittlichen Arbeitszeit von 38,5 Stunden pro Woche zur Ermöglichung längerer Freizeitausgleiche auf Antrag 1,5 Stunden Mehrarbeit pro Woche vereinbaren. Besonders in den neuen Bundesländern zeigt sich eine positive Resonanz. Der Wunsch des Pflegedienstes nach individueller Arbeitszeitsouveränität ist stark erkennbar.

Neben der Ausbildung von im Durchschnitt rund 1.500 Gesundheits- und Krankenpflegern/-innen ist die Gewinnung ausländischer Pflegekräfte ein Recruiting-Instrument, um dem Fachkräftemangel zu begegnen. Über fachlich spezialisierte Personaldienstleister und staatliche Organisationen werden Pflegekräfte unter anderem aus Mexiko, den Philippinen, Tunesien, Brasilien oder Bosnien-Herzegowina gewonnen. Aktuell beschäftigen die Sana Kliniken Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter aus über 100 Nationen. Eine institutionalisierte Willkommenskultur ist dabei selbstverständlich und die Basis einer erfolgreichen Integration.

Neben der externen Unterstützung hat die Sana Kliniken AG eigene Strukturen mit Partnern im Ausland aufgebaut. So werden derzeit an ausländischen Kooperationshochschulen Pflegekräfte für die Krankenhäuser von Sana ausgebildet. In Ergänzung zu fachlichen Ausbildungsinhalten aus Deutschland wird auch die Sprachkompetenz Deutsch konsequent vermittelt. Mit dieser Vorgehensweise schaffen wir nicht nur eine schnellere Berufsanerkennung in Deutschland. Unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter können auch in ihrem Beruf schneller selbstständig tätig sein. Das trägt signifikant zur Zufriedenheit unserer gesamten Belegschaft bei.

Erhöhung der Profitabilität, finanzielle Stabilität und Solidität

Wir wollen unseren Service und unsere Prozesse stets weiterentwickeln und zum Wohle unserer Patienten und der Krankenversicherer als Träger von Sana optimieren. Die Erfolge spiegeln sich im steigenden Patientenzuspruch und steigender Patientenzufriedenheit sowie in realisierten Rationalisierungspotentialen zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit im Konzern wider. Ansatzpunkte dafür sind die gezielte Erhöhung des Standardisierungsgrades im Beschaffungsbereich sowie eine kontinuierliche Optimierung der Abläufe in den Kliniken. Der in den vergangenen Jahren eingeleitete Prozess, administrative Funktionen, wie zum Beispiel die Finanzbuchhaltung der Konzerngesellschaften in Shared-Service-Centern zu bündeln, verfolgen wir konsequent weiter.

¹²⁾ BT-Drucksache 19/14867

¹³⁾ <https://www.insolvenzportal.de/krankenhaus-insolvenzen/6337>

¹⁴⁾ BT-Drucksache 19/16037

Die Steuerung der Kapitaleffizienz und der Liquidität bildet die Grundlage für eine langfristig gute Ertragslage sowie für die soliden und nachhaltigen Finanzierungsstrukturen des Konzerns. Der Anspruch ist, den laufenden Geschäftsbetrieb sowie Investitionen, Fremdkapitalzinsen und Dividenden grundsätzlich aus dem operativen Cashflow heraus zu finanzieren und von diesem Grundsatz nur in Jahren mit einem notwendigen hohen Investitionsvolumen abzuweichen. Des Weiteren legt Sana bei Akquisitionen auch in einem sich verändernden Marktumfeld stets strenge Kriterien an die Sanierungs- und Integrationsfähigkeit der jeweiligen Einrichtungen an, um ein nachhaltiges Konzernwachstum und eine Wertsteigerung des Unternehmens für seine Aktionäre sicherzustellen. Die Geschäfts- oder Firmenwerte, die im Zusammenhang mit der Akquisition von Kliniken entstehen, werden jährlich auf der Grundlage von Impairment-Tests auf ihre Werthaltigkeit überprüft. Im Rahmen einer mehrstufigen Überprüfung werden dabei Cashflow-Potentiale für die betreffenden Einrichtungen errechnet. Dies erfolgt auf der Basis rollierender Mehrjahresplanungen der Häuser. Danach werden die so ermittelten Cashflow-Potentiale unterschiedlichen, in der Bewertungspraxis üblichen Stresstests unterzogen und mit den zu Grunde liegenden Kapitalkosten verprobt.

GRUNDLAGEN DES KONZERNS

Unternehmenssteuerung und Leistungsindikatoren

Wir steuern den Konzern auf der Basis eines fest verankerten Kennzahlensystems. Damit sichern wir zum einen langfristig die Interessen unserer Aktionäre und Kreditgeber, zum anderen dient das Kennzahlensystem der Messbarkeit der Unternehmensziele und ermöglicht damit dem Management eine kontinuierliche Überwachung des Geschäftsverlaufs. Die Steuerung des Konzerns basiert im Kern nach wie vor auf den im Folgenden beschriebenen ökonomischen Kennziffern, die die wesentlichen finanziellen Leistungsindikatoren darstellen, und den hier beschriebenen nichtfinanziellen Leistungsindikatoren.

Finanzielle Leistungsindikatoren

Kontinuierliches Wachstum

Wir achten auf ein ausgewogenes Verhältnis zwischen organischem und anorganischem Wachstum, denn beide sind zentrale Stützen unserer Strategie: Während wir in einem herausfordernden Umfeld mit einer bundesweit rückläufigen Leistungsentwicklung im Kerngeschäft¹⁵⁾ ein nahezu konstantes organisches Wachstum als ein Indiz für unsere konsequente Patientorientierung und die Fähigkeit, auch in unseren etablierten Kliniken und MVZs das Vertrauen der Patienten zu gewinnen, werten, gilt es, auch bei passenden Investmentopportunitäten selektiv unser Portfolio zu ergänzen und unser Leistungsangebot entlang der vertikalen und horizontalen Wertschöpfungskette auszubauen. Die finanzielle Messgröße für den Erfolg unserer Wachstumsstrategie ist die CAGR (Compound Annual Growth Rate). Diese Kennziffer zeigt das langfristige durchschnittliche Umsatzwachstum des Konzerns pro Jahr. Das von uns definierte Basisjahr ist das Jahr 2000. Die Sana Kliniken AG hat das Ziel, stetig mit durchschnittlich zweistelligen Wachstumsraten im Konzernumsatz zu expandieren.

Kapitaleffizienz – Kapitalrendite beträgt mindestens das 1,5-fache der Kapitalkosten

Ein effizienter Kapitaleinsatz wird unter den sich ändernden Rahmenbedingungen immer stärker der entscheidende Wettbewerbsfaktor, um proaktiv den Gesundheitsmarkt mitzugestalten und sich für die wachsenden Herausforderungen zu wappnen. Daher verfolgen wir konsequent die Strategie einer hohen Kapitaleffizienz. Angesichts der auf Nachhaltigkeit und Wertsteigerung ausgerichteten Unternehmensziele prägt insbesondere die Rendite auf das investierte Kapital die Konzernsteuerung. Der effiziente und nachhaltige Kapitaleinsatz ist zudem für unsere Kreditgeber ein wesentliches Beurteilungskriterium. Die Gesamtkapitalrendite, gemessen als RoCE (Return on Capital Employed), reflektiert die Kapitalrendite des langfristig investierten Kapitals. Kurzfristig gebundenes Vermögen wird in dieser Kennzahl nicht berücksichtigt.

Der RoCE errechnet sich als Quotient aus dem Gewinn vor Zinsen sowie dem langfristig investierten Kapital. Das langfristig investierte Kapital setzt sich, orientiert an der Passivseite der Bilanz, aus dem Eigenkapital, den Finanzschulden abzüglich der Zahlungsmittel, den Pensionen und den sonstigen langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten zusammen. Für unsere interne Steuerung eliminieren wir konsequenterweise die

¹⁵⁾ RWI, Pressemitteilung vom 22.05.2019

Geschäfts- und Firmenwerte, da diese die zumindest teilweise mit Fördermitteln finanzierten Vermögenswerte im Rahmen von Akquisitionen darstellen. Die so ermittelte Kapitalrendite wird den gewichteten Kapitalkosten gegenübergestellt. Übersteigt der RoCE die Kapitalkosten, setzt das Unternehmen das Kapital effizient ein und schafft Werte.

Ein finanzstrategisches Ziel der Sana Kliniken AG ist daher, dass der RoCE den gewichteten Kapitalkostensatz um mindestens die Hälfte übersteigt, es sei denn, Akquisitionen führen zu temporären Schwankungen.

Kapitalstruktur und Verschuldung – Net Gearing überschreitet Grenze von 100 Prozent nicht

Ein finanzieller Grundpfeiler für die Wachstumsstrategie ist eine solide Finanzierungsstruktur, die dem Unternehmen zu jeder Zeit ausreichend Flexibilität und Spielraum zur Nutzung von Wachstumspotentialen bietet. Von zentraler Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die zinstragende Nettoverschuldung in Relation zur Ertragskraft. Wir steuern die Verschuldungsrelationen im Verhältnis zum operativen Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA). Für die interne Steuerung des Konzerns haben wir uns darüber hinaus eine Obergrenze für das Net Gearing (Verhältnis der zinstragenden Nettoverschuldung zum Eigenkapital) von 100 Prozent gesetzt. Diese Obergrenze wird nur im Ausnahmefall als Folge großer Akquisitionen überschritten.

Liquiditätssteuerung – Liquidität für Investitionen und Dividenden

Die Erwirtschaftung stabiler Cashflows ist für die Sana Kliniken AG von zentraler Bedeutung, um ihre anderen strategischen Unternehmensziele, wie kontinuierliches Wachstum, Kapitaleffizienz und eine gedeckelte Verschuldung, zu erreichen. Bei der Steuerung stellen wir diesbezüglich vor allem auf die Größen Free Cashflow (FCF) und Funds From Operations (FFO) ab, die jeweils in Relation zur Gesamtverschuldung (Total Debt) betrachtet werden. Der FFO reflektiert das erwirtschaftete Konzernergebnis vor nicht liquiditätswirksamen Komponenten, wie beispielsweise den Abschreibungen. Dieser Cashflow dient dem Unternehmen zur Zahlung von Dividenden und steht für Investitionen zur Verfügung. Die nachhaltige unternehmerische Ausrichtung der Sana Kliniken AG sieht vor, dass ein wesentlicher Anteil des Cashflows für Investitionen zur langfristigen Werterhaltung und Wertsteigerung des Unternehmens eingesetzt wird.

Der Free Cashflow, also der erwirtschaftete Liquiditätszufluss, der nach getätigten Investitionen und Ausschüttung im Unternehmen verbleibt, steht dem Unternehmen zur Stärkung der Bilanzstruktur und zur Erhöhung des künftigen finanziellen Spielraums zur Verfügung. Er errechnet sich also aus den FFO, vermindert um die Investitionen und Dividenden.

Vor dem Hintergrund, dass zum einen die sich ändernden Rahmenbedingungen, wie steigenden Prüfquoten der Krankenkassen, aber auch verzögerte Budgetabschlüsse, das Working Capital aufgrund zunehmender Vorfinanzierungseffekte belasten und sich die Länder immer weiter aus der Krankenhausfinanzierung für Investitionen zurückziehen und Krankenhausträger damit immer stärker Eigenmittel zur Finanzierung einsetzen müssen, haben wir unsere Zielwerte leicht korrigiert. Wir streben eine Bandbreite des „FFO / Total Debt“ zwischen zehn Prozent und 25 Prozent an. Die Zielspanne für den Quotienten „FCF / Total Debt“ beträgt drei Prozent bis 20 Prozent. Diese Grenze kann in Ausnahmefällen als Folge hoher Investitionen insbesondere in Krankenhausneubauten unterschritten werden.

Nichtfinanzielle Leistungsindikatoren

Neben den finanziellen Steuerungsgrößen, mit denen wir den Unternehmenserfolg messen, gibt es weitere Indikatoren, die maßgeblich für die zukünftige Entwicklung der Sana Kliniken AG sind. Diese nichtfinanziellen Leistungsindikatoren beziehen sich vor allem auf das Forschungs- und Innovationsmanagement, die Qualität und die Transparenz der medizinischen Leistungen, unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und einen professionellen Einkauf.

Forschung und Innovationsmanagement

Basis für die kontinuierliche Förderung von Innovationen und Forschung im Unternehmen waren die medizinischen Fachgruppen, deren Inhalte ein wichtiges Element für die Medizinstrategie der Sana Kliniken AG darstellen. Einen Fokus bildete die Überlegung, wie man die Weiterbildung der Assistenzärzte durch geeignete Simulationssysteme, auch unter Zuhilfenahme von virtueller Realität und künstlicher Intelligenz, weiter optimieren kann. In enger Zusammenarbeit mit Sana Digital wurden verschiedene Systeme getestet und auch beschafft, unter anderem das Operationssimulationssystem von Fundamental VR und eine Simulationsinstallation für Herzkatheteruntersuchungen. Daneben wurde die OP-Technik weiter auf den modernsten Stand gebracht, unter anderem mit der Beschaffung von zwei OP-Robotern in den Kliniken in Hof und Borna, die vorwiegend für besonders schonende urologische Eingriffe genutzt werden.

Einen weiteren Schwerpunkt bildeten Projekte zur Prozessoptimierung in den Kliniken. Hier standen der OP sowie die Intensivtherapiestationen im Vordergrund. Da in diesen Bereichen der Fachkräftemangel besonders hoch war, wurden geeignete Methoden erarbeitet und umgesetzt, mit denen die Patientensteuerung und somit die Auslastung optimiert und auch die Personalplanung flexibel an den tatsächlichen Bedarf angepasst werden konnte. Ein wichtiges Erfolgsmerkmal war die Erarbeitung von gemeinsamen Kriterien für die Indikationsstellung zur Belegung der Intensivbereiche.

In den orthopädischen Kliniken und Fachabteilungen wurde das Projekt „Rapid Recovery“ initiiert, das u.a. eine intensive Einbindung der Patienten in den Behandlungsprozess bereits vor dem eigentlichen Eingriff als Ziel hatte. In Verbindung mit besonders schonenden Operationstechniken und einer sehr raschen Mobilisation der Patienten in der Regel bereits am Operationstag war es das Ziel, den Heilungsprozess und die Zufriedenheit der Patienten zu fördern und gleichzeitig die Krankenhausverweildauer zu senken.

Die im vergangenen Berichtsjahr gestartete Sana Sepsisinitiative wurde unterdessen in den meisten Kliniken ausgerollt. Viele Ärzte und Pflegende wurden in Prävention, Awareness und suffizienter Therapie und ihrer Überwachung geschult. Daneben wurde ein umfassendes Berichtswesen aufgebaut. Erste positive Ergebnisse konnten bereits erzielt werden.

Die seit sechs Jahren bestehende sanaweite Online-Bibliothek wurde einer umfassenden Neustrukturierung unterzogen. Das Portfolio der mehrere hundert Titel umfassenden Zeitschriften- und E-Book-Datenbank wurde unter Einbeziehung der Fachgebiete und der Nutzungszahlen neu zusammengesetzt, die Benutzeroberfläche modernen Anforderungen angepasst sowie eine Metadatensuche zur besseren Auffindbarkeit implementiert. In einer interdisziplinär besetzten Arbeitsgruppe wurde zudem eine Point-of-Care-Datenbank ausgewählt, mit der wissenschaftliche Erkenntnisse in auch im klinischen Alltag gut anwendbarer Form dargestellt und abgerufen werden können. Eine Freisichtung ist für 2020 geplant. Insgesamt stiegen die Nutzerzahlen der Sana Online-Bibliothek im Berichtszeitraum deutlich an, was die Notwendigkeit des digitalen Wissensmanagements weiter unterstreicht.

Perspektiven schaffen – Wissenschafts- und Nachwuchsförderung

Im Rahmen der seit 2006 existierenden Wissenschaftsförderung werden junge Wissenschaftler gefördert, die Vorträge auf renommierten Kongressen halten oder Beiträge in wissenschaftlichen Zeitschriften veröffentlichen. Auch Promotionen und Habilitationen werden unterstützt. 2019 wurden insgesamt 252 wissenschaftliche Aktivitäten mit einem Betrag in Höhe von EUR 132.600 gefördert, darunter sind 61 Promotionen und zwei Habilitationen. An der Ausschreibung des Wissenschaftspreises 2019 beteiligten sich sieben Arbeitsgruppen. Die Entscheidung über die Preisvergabe steht noch aus. Angesichts der Relevanz des pflegerischen Bereichs wird seit 2016 ein Pflege-Innovationspreis ausgeschrieben.

Qualität der medizinischen Leistungen

Die Weiterentwicklung des Qualitätsmanagement- und klinischen Risikomanagementsystems

Die strukturierte Weiterentwicklung der medizinischen Qualität steht im Mittelpunkt unserer Bemühungen.

Hierbei greifen wir in ausgewählten Fällen auf das Instrument der Fallanalysen zurück und führen Peer Reviews durch. In jeder unserer medizinischen Fachgruppen haben sogenannte Kernteams die Aufgabe übernommen, die Ergebnisse zu analysieren und Verbesserungsmaßnahmen abzuleiten. Durch die weitere Verlagerung dieser Verantwortung in die medizinischen Fachgruppen konnte eine intensivere Auseinandersetzung mit den Qualitätsergebnissen erreicht werden.

Darüber hinaus führt die Sana Kliniken AG seit Jahren regelmäßig in allen Krankenhäusern klinische Risikoaudits in Form von Fremdbewertungen durch. Eine zeitnahe Umsetzung der Beschlüsse des Gemeinsamen Bundesausschusses ist ein weiterer Erfolgsfaktor.

Außerdem sehen wir in verschiedenen Instrumenten des klinischen Risikomanagements, wie der Durchführung von Simulationstrainings durch Notfallteams in der Notaufnahme, dem OP, im Kreißaal und auf der Intensivstation, die prioritätengesteuert in allen Einrichtungen der Sana ein- bzw. fortgeführt werden, weitere Erfolgsfaktoren. Der Zielwert für den Sana Sicherheitsindex wurde auf 85 Prozent angehoben. Zahlreiche Einrichtungen konnten diesen Wert bereits zu Ende 2019 nachweisen.

Permanente Patientenbefragung

Die Zufriedenheit unserer Patienten und der ihnen nahestehenden Menschen ist unser Maßstab. Seit mehr als zehn Jahren erhebt Sana regelmäßig Feedback von behandelten Patienten mit Hilfe der fundierten Patientenbefragung des Picker Institutes. Um zusätzlich ein kontinuierliches und zeitnahes Feedback zu erhalten, hat die Sana Kliniken AG seit vielen Jahren eine einheitliche Patientenbefragung eingeführt, an der sich alle Krankenhäuser des Konzerns beteiligen. Zur weiteren Ausweitung des Patienten-Feedbacks wurden in Piloteneinrichtungen validierte Instrumente zur Lebensqualitätsmessung (Patient Reported Outcome Measurement) erprobt. Gemeinsam mit den Mitgliedskliniken der Initiative Qualitätsmedizin (IQM) wird die breite Einführung validierter und benchmarkfähiger Erhebungsinstrumente vorbereitet.

Risikoprävention Hygiene

Infektionsprävention und Prozessorientierung

Zeitgemäße Krankenhaushygiene unterliegt einem Wandel, der sich weg von der reinen Infektionskontrolle hin zu einer patientenzentrierten Prozessbegleitung umorientiert. Damit steht der direkte Nutzen für den einzelnen Patienten im Vordergrund. Basierend auf den systematisch erhobenen Surveillancedaten werden grundsätzliche Probleme erkannt, analysiert und mit den Beteiligten Verbesserungspotentiale besprochen und umgesetzt. Der Erfolg schlägt sich auch tatsächlich in den klinischen Daten nieder: So ist zum Beispiel im Vergleich zum Vorjahr die Zahl der nosokomialen katheterassoziierten Sepsisfälle um 30 Prozent zurückgegangen und erreicht damit einen Wert, der aus Sicht von Sana im nationalen Vergleich vorbildlich ist.

Antibiotic Stewardship – Stärkung der ärztlichen Kompetenz und Verantwortung

Der rationale Umgang mit dem Einsatz von Antibiotika in den Kliniken ist für eine nachhaltige Therapie von besonderer Bedeutung. Antibiotic Stewardship – definiert als „ein in sich schlüssiges Handlungskonzept, das den verantwortungsvollen Umgang mit Antibiotika fördert“ – wurde auch im vergangenen Jahr durch die Ausbildung sowohl von ABS-Experten als auch durch Weiterbildungskurse für „Antibiotika-beauftragte Ärzte“ weiter flächendeckend in unseren Kliniken vorangetrieben. Den Erfolg messen wir in den Antibiotika-Verbrauchszahlen unserer Kliniken. Für viele Antibiotikaklassen bleiben die Verbrauchszahlen im Vergleich zu den Vorjahren auf stabilem bzw. eher leicht rückläufigem Niveau.

Personalmanagement: Sana, ein attraktiver Arbeitgeber

Betriebliches Gesundheitsmanagement erfährt aktuell zunehmend erhöhte Aufmerksamkeit. Gemäß Pflegepersonal-Stärkungsgesetz (PpSG) sollen die gesetzlichen Krankenversicherungen seit dem Jahr 2019 mindestens 1,00 Euro je Versicherten für die Betriebliche Gesundheitsförderung in Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen aufwenden. Die Sana Kliniken AG mit ihren knapp 36.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und immens starkem Wettbewerb um Fachkräfte in Pflege und Medizin haben daher früh entschieden, in den Einrichtungen des Konzerns eigene gesundheitsbezogene Maßnahmen zur Steigerung der Arbeitgeberattraktivität ins Leben zu rufen. Diese wurden in ein ganzheitliches, strategisch ausgerichtetes, ergebnisorientiertes und öffentlichkeitswirksames Gesundheitsmanagementkonzept integriert. Klar definierte Mindeststandards finden konzernweite Umsetzung und bilden zusammen mit relevanten Kennzahlen die Grundlage für einen evaluationsbasierten Gesundheitsbericht. Im Ergebnis dieses fortlaufenden Entwicklungsprozesses steht das Ziel, eine Unternehmenskultur zu etablieren, bei der die Gesunderhaltung und das Wohlbefinden der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter im Fokus stehen. In Ergänzung zu der fest etablierten lebensphasenorientierten Personalpolitik ist die erfolgreiche Umsetzung eines wirksamen Betrieblichen Gesundheitsmanagements letztendlich ein Ausdruck der hohen Wertschätzung den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gegenüber und wurde daher im Unternehmensleitbild der Sana fest verankert.

Durch Optionen zur flexiblen Arbeitszeitgestaltung kommt Sana langfristig den Bedürfnissen der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entgegen und präsentiert sich hier als attraktiver Arbeitgeber. Arbeitsbedingungen, die die Vereinbarkeit von Beruf und Familie fördern, sind seit Jahren etabliert. Entwicklungsperspektiven und Weiterqualifizierungsmöglichkeiten werden konzernweit sowohl vor Ort als auch digital angeboten. Die Digitalisierung der Personalprozesse in den Krankenhäusern aber auch im Shared Service Center unterliegt einer umfassenden konzernweiten Standardisierung. So ist gewährleistet, dass die strategisch relevanten Projekte der Einführung eines Organisationsmanagements, eines Bewerbermanagements und einer elektronischen Dokumentenerstellung effektiv greifen.

Sana Einkauf & Logistik – Nachhaltigkeit im Denken und Handeln als Grundlage für erfolgreiche Geschäftspartnerschaften

Sana Einkauf & Logistik steht für fortwährend optimierte Beschaffungsprozesse zur Verbesserung der Patientenversorgung und Wirtschaftlichkeit für Sana eigene Kliniken und Kooperationseinrichtungen. Im

Kern steht das Portfolio Management, das die Standardisierung differenziert nach den spezifischen Klinik-anforderungen vorantreibt und Warengruppen kundenorientiert bündelt. Neben den konzerneigenen Einrichtungen partizipieren im Sana Einkaufsverbund auf diese Weise auch externe Einrichtungen und Kooperationspartner an den vorteilhaften Entwicklungen rund um den strategischen Einkauf, die Beschaffung und Logistik.

Das deutsche Krankenhaussystem musste sich in den vergangenen Jahren immer wieder an veränderte Rahmenbedingungen anpassen. Und es steht weiterhin vor großen strukturellen und ökonomischen Herausforderungen: Die Abwertung sachkostenintensiver Leistungen und die Ausgliederung der Pflege aus dem DRG-System können eine Schmälerung der Erlöse in den Kliniken zur Folge haben. Gleichzeitig kommen auf der Ausgabenseite neue Belastungen hinzu, beispielsweise durch die gesetzlich geforderte Mindestpersonal-ausstattung. Gerade die steigenden Personalkosten können die Krankenhäuser nicht mehr kompensieren. Vor diesem Hintergrund entsteht ein zusätzlicher Druck auf den Einkauf und auf das Verbrauchsverhalten der Kliniken. Um weitere Wirtschaftlichkeitsreserven im Einkauf zu heben, sind weitere Preisreduktionen, auf der Produktseite isoliert betrachtet, nicht mehr ausreichend. Vielmehr sind heute nachhaltige Optimierungen aller Einkaufsprozesse notwendig. Als treibende Kraft innerhalb des Handlungsfeldes Klinikeinkauf & Logistik sieht sich der Sana Einkaufsverbund in der Verantwortung, im Zusammenspiel aller am Versorgungsprozess Beteiligten, nachhaltige Lösungen zu entwickeln.

Ein Instrument für die nachhaltige Optimierung der Einkaufsprozesse ist der Wissensaustausch in den Sana Netzwerken. Hier kommen Einkaufsexperten verschiedener Kliniken und Träger zusammen, um ihre Erfahrungen zusammenzuführen, Strategien zu entwerfen und die Konzeption des Sana Portfolio Managements weiter zu entwickeln. Das Ergebnis ist eine Portfolio-Strategie, die dem medizinischen Nutzen entspricht und sich in unterschiedlichen Einrichtungen umsetzen lässt. Neben den bereits etablierten Netzwerken, etwa zum Portfolio Management, zur e-Healthcare Supply Chain oder für das Medizinische Sachkostencontrolling, wurden 2019 neue Netzwerke ins Leben gerufen: das Netzwerk Pharma Management sowie das Sana Netzwerk IT. Als Zielstellung werden in diesen Netzwerken auf Basis der individuellen Strategien aller beteiligten Einrichtungen gemeinsam praktikable Lösungen für aktuelle Marktherausforderungen entwickelt.

Sana Einkauf & Logistik steht im Dialog mit den Beteiligten und nimmt die Bedarfe als Grundlage für ihre Entscheidungen. Der Fokus liegt in der Standardisierung und Bündelung von Warengruppen, aber mehr denn je in der Verbindlichkeit in Geschäftsbeziehungen. In 2019 setzte Sana Einkauf & Logistik den eingeschlagenen Weg des Portfolio Managements fort.

Eine anhaltend starke Nachfrage am Markt bestätigt unser Vorgehen, so dass der Sana Einkaufsverbund im Jahr 2019 erneut einen Zuwachs an Kliniken und Klinikgruppen verzeichnen konnte. Hinzu kommt ein Wachstum bestehender Kooperationspartner, die eigene strategische Partnerschaften ausbauen oder neue Kliniken in ihr Unternehmen integrieren konnten.

Neben dem kontinuierlichen Wachstum in Deutschland bedient Sana Einkauf & Logistik auch die Nachfrage in benachbarten Ländern. Die in 2019 begonnene Zusammenarbeit mit der Schweizer Privatklinikgruppe Hirslanden hat sich sehr positiv entwickelt. Mit dem Universitätsspital Basel als weiteren großen Kooperationspartner in der Schweiz erweitert Sana Einkauf & Logistik 2020 das internationale Kooperationspartnernetzwerk.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Gesamtwirtschaftliche und branchenbezogene Rahmenbedingungen

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Die deutsche Wirtschaft ist 2019 erneut gewachsen. Mit 0,6 Prozent gegenüber dem Vorjahr hat das Wachstum im zehnten Jahr in Folge stattgefunden und stellt damit die längste Wachstumsperiode in Deutschland seit der Wiedervereinigung dar. Allerdings hat die Dynamik an Schwung verloren. Konnte das Bruttoinlandsprodukt 2017 preisbereinigt noch um 2,5 Prozent bzw. 1,5 Prozent in 2018 zulegen, so ist das Wachstum 2019 nach ersten Berechnungen des Statistischen Bundesamts (Destatis) verglichen mit dem Durchschnittswert der vergangenen zehn Jahre von 1,3 Prozent nur noch um die Hälfte gewachsen.¹⁶⁾

Diese Abkühlung spiegelt sich auch im ifo Geschäftsklimaindex wider. Die Stimmung in den deutschen Chefetagen ist im Januar 2020 auf 95,9 Punkte gefallen. Die aktuelle Lage wird zwar etwas besser als im Vormonat eingeschätzt (99,1 Punkte gegenüber 98,8 Punkte), jedoch bleiben die Erwartungen verhalten, was sich in einem gesunkenen Index ausdrückt (92,2 Punkte gegenüber 93,9 Punkte).¹⁷⁾

Der Arbeitsmarkt hingegen zeigt sich unbeeindruckt. Die Arbeitslosenquote, bezogen auf alle zivilen Erwerbspersonen, liegt zum Jahresende mit 4,9 Prozent exakt auf Vorjahresniveau.¹⁸⁾

Die Verbraucherpreise sind in 2019 um 1,4 Prozent gestiegen. Damit lag der Anstieg im Jahresdurchschnitt niedriger als im Vorjahr (1,8 Prozent). Insbesondere die Energieprodukte verteuerten sich mit 1,4 Prozent weniger als noch mit 4,6 Prozent in 2018. Die Verbraucherpreise für Lebensmittel verteuerten sich ebenfalls mit 1,4 Prozent.¹⁹⁾

Die Europäische Zentralbank (EZB) hält an ihrer Geldpolitik fest und belässt den Leitzinssatz weiterhin auf dem Rekordtief von 0,00 Prozent, während die Notenbanken der USA und Großbritanniens ihren Leitzins bereits leicht angehoben haben (USA: 1,50 bis 1,75 Prozent, UK: 0,75 Prozent).²⁰⁾

Branchenwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Der für die branchenbezogene Entwicklung zentrale Indikator ist die Finanzentwicklung der gesetzlichen Krankenkassen. Die Einnahmen stiegen in den ersten drei Quartalen 2019 um 3,6 Prozent auf EUR 187,9 Mrd. Dennoch erwirtschafteten die Krankenkassen ein leichtes Defizit in Höhe von EUR 0,7 Mrd., mit Ausgaben in Höhe von EUR 187,2 Mrd. Der Ausgabenüberschuss war zum Abbau ihrer Rücklagen politisch gewollt und resultiert im Wesentlichen aus einer durchschnittlichen Absenkung der Zusatzbeiträge der Kostenträger um 0,1 Prozentpunkte auf 0,99 Prozent im Vergleich zu 2018. Die Finanzreserven bleiben dennoch auf einem hohen Niveau von EUR 20,6 Mrd.²¹⁾

Auch das Jahr 2019 war geprägt von Reformen und Gesetzesvorhaben durch das Bundesgesundheitsministerium. Das MDK-Reformgesetz ist am 7. November 2019 durch den Bundestag verabschiedet worden und am 1. Januar 2020 in Kraft getreten. Dabei soll zum einen die Stärkung der Unabhängigkeit der bestehenden Medizinischen Dienste und zum anderen die Reduzierung der Prüfverfahren der Krankenhausberechnungen sichergestellt werden. Der Medizinische Dienst der Krankenversicherung (MDK) als Arbeitsgemeinschaft der Krankenkassen wird abgelöst durch den Medizinischen Dienst (MD), der eine Körperschaft des öffentlichen Rechts sein wird. Diese Neustrukturierung soll die Unabhängigkeit der Medizinischen Dienste gewährleisten. Dazu wird auch die Besetzung der Verwaltungsräte des MD angepasst, sodass Patientenvertreter, Vertreter von Pflegebedürftigen und Angehörigen sowie von Ärzten und Pflegekräften in diesem Gremium vertreten sind.

- Zukünftig soll die Quote der beanstandeten Abrechnungen eines Krankenhauses den Umfang der zulässigen Prüfungen durch die Krankenkassen bestimmen;

- Ist eine Abrechnung nach Prüfung des Medizinischen Dienstes fehlerhaft, so ist zukünftig neben der Rückzahlung des zu hoch abgerechneten Betrages der geprüften Rechnung auch ein Aufschlag auf die entsprechende Differenz zu leisten.

¹⁶⁾ Statistisches Bundesamt, Pressemitteilung Nr. 018 vom 15.01.2020

¹⁷⁾ ifo Konjunkturumfragen, Januar 2020

¹⁸⁾ Destatis – Arbeitsmarktstatistik vom 30.01.2020

¹⁹⁾ Destatis – Pressemitteilung Nr. 019 vom 16.01.2020

²⁰⁾ Leitzins, Quelle: www.finanzen.net/Leitzins (aufgerufen am 22.02.2020)

²¹⁾ Bundesministerium für Gesundheit, Pressemitteilung Nr. 46 vom 06.12.2019

- Für Aufnahmen ab dem 1. Januar 2020 ist es künftig in strittigen Fällen nicht mehr zulässig, Rückforderungen mit ausstehenden Forderungen zu verrechnen. Mit diesem Aufrechnungsverbot sollen Liquiditätspässe für die Kliniken vermieden werden. Für unstrittige Fälle ist eine Aufrechnung nach wie vor zulässig.

- Der AOP-Katalog für sogenannte „Operationen und stationersetzende Leistungen“ wird ausgeweitet. Dies führt zu einer konsequenteren Ausnutzung ambulanter Behandlungsmöglichkeiten. Zu diesem Zweck sind die Deutsche Krankenhausgesellschaft, die Kassenärztliche und Kassenzahnärztliche Bundesvereinigung sowie der GKV-Spitzenverband beauftragt, bis zum 30. Juni 2021 auf Grundlage eines Gutachtens den entsprechenden Katalog zu definieren.

- Um zahlreiche und ressourcenbindende Einzelfallprüfungen zu vermeiden, sollen künftig Strukturprüfungen stattfinden. So wird es möglich sein, die Abrechnungsbefugnis grundsätzlich zu klären und auch für die Krankenhäuser eine Planungssicherheit herzustellen.²²⁾

Für die Intensivmedizin, die Geriatrie, die Kardiologie und die Unfallchirurgie wurden Pflegepersonaluntergrenzen festgelegt, die bereits seit dem 1. Januar 2019 ihre Gültigkeit haben. Die Untergrenzen werden als maximale Anzahl von Patienten pro Pflegekraft festgelegt, dabei wird zwischen Tag- und Nachtschichten unterschieden. Mit der Ersatzvornahme zur Verordnung zur Festlegung von Pflegepersonaluntergrenzen in pflegesensitiven Bereichen in Krankenhäusern vom 28. Oktober 2019 erfolgt neben einer Verschärfung der Pflegepersonaluntergrenzen auch die Konkretisierung auf die Neurologie und Herzchirurgie. Danach soll in der Neurologie differenzierte Pflegepersonaluntergrenzen für die Neurologische Frührehabilitation, der Stroke Unit und der übrigen neurologischen Stationen festgelegt werden.²³⁾

Anfang des Jahres 2019 ist das Pflegepersonal-Stärkungsgesetz (PpSG) mit zahlreichen Neuerungen in Kraft getreten. Ein wesentlicher Bestandteil ist hierbei, dass die Finanzierung der Pflegepersonalkosten der Krankenhäuser ab dem Jahr 2020 auf eine neue, von den Fallpauschalen unabhängige, krankenhaushausindividuelle Vergütung umgestellt wird. In den letzten Monaten wurden hierzu von den Vertragsparteien auf Bundesebene zahlreiche Konkretisierungen und Vereinbarungen zur Pflegepersonalabgrenzungsvereinbarung vorgenommen sowie eine Pflegebudgetverhandlungsvereinbarung erarbeitet und beschlossen.

Die Pflegepersonalabgrenzungsvereinbarung hat die Zielsetzung, eine größtmögliche Kongruenz zwischen der Ausgliederung der Pflegepersonalkosten auf Bundesebene und der Abgrenzung der Pflegepersonalkosten auf Ebene der Krankenhäuser (Ortsebene) herzustellen. Vom InEK wurde in diesem Zusammenhang ein Pflegeerlöskatalog mit bundeseinheitlichen Bewertungsrelationen je Tag entwickelt, der zum 1. Januar 2020 Anwendung finden wird.²⁴⁾

Ab 2020 wird mehr Geld für Krankenhäuser auf dem Land bereitgestellt. Bundesweit werden rund 120 Krankenhäuser mit jeweils EUR 400.000 gefördert. Diese zusätzliche Förderung ist jedoch an Voraussetzungen geknüpft. Die Krankenhäuser müssen die Voraussetzungen des Gemeinsamen Bundesausschusses (G-BA) für einen Sicherstellungszuschlag erfüllen (unter anderem Bevölkerungsdichte unter 100 Einwohner pro Quadratkilometer) sowie eine Fachabteilung für Innere Medizin, Chirurgie oder Geburtshilfe vorhalten. Um die zusätzliche Förderung zu erhalten, müssen die Krankenhäuser, anders als beim Sicherstellungszuschlag, kein Defizit nachweisen. Hintergrund für diesen Zuschlag ist die Verbesserung der Versorgung im ländlichen Raum.²⁵⁾

Der Bundesbasisfallwert (BBFW) für das Jahr 2019 war in Höhe von EUR 3.544,97 vereinbart. Die Korridor Grenzen von 2,50 Prozent über dem BBFW und 1,02 Prozent unter dem BBFW für die Annäherung der Landesbasisfallwerte an den BBFW liegen damit bei 3.633,60 Euro für die obere Grenze und EUR 3.508,81 für die untere Grenze.²⁶⁾ Für 2020 sind weiterhin steigende Werte zu erwarten, der BBFW liegt bei EUR 3.671,18.²⁷⁾

²²⁾ <https://www.bundesgesundheitsministerium.de/presse/pressemitteilungen/2019/4-quartal/mdk-reformgesetz.html#c16541>

²³⁾ <https://www.bundesgesundheitsministerium.de/personaluntergrenzen.html>

²⁴⁾ Bundesministerium für Gesundheit, Pressemitteilung Nr. 26 vom 09.11.2018

²⁵⁾ Bundesministerium für Gesundheit, Pressemitteilung Nr. 21 vom 08.07.2019

²⁶⁾ Vereinbarung gemäß § 10 Abs. 9 KHEntgG für den Vereinbarungszeitraum 2018 vom 15.10.2018

²⁷⁾ Vereinbarung gemäß § 10 Abs. 9 KHEntgG für den Vereinbarungszeitraum 2020 vom 29.10.2019

WIRTSCHAFTSBERICHT

Geschäftsverlauf

Der Konzernumsatz der Sana Kliniken AG stieg im Geschäftsjahr 2019 um 5,1 Prozent auf EUR 2,84 Mrd. (Vj.: EUR 2,70 Mrd.).

Im Kerngeschäft spiegelt sich der bundesweite Trend rückläufiger stationärer Fallzahlen wider. Neben der zunehmenden Ambulantisierung führen Engpässe beim Pflegepersonal auch in unseren Kliniken vereinzelt dazu, dass vorübergehend Kapazitäten stillgelegt wurden. Die stationären Fallzahlen liegen trotzdem fast auf Vorjahresniveau. Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnte ein organisches Umsatzwachstum in Höhe von 4,1 Prozent für Erlöse aus Krankenhausbetrieb realisiert werden. Neben den Preiseffekten aus erhöhten Landesbasisfallwerten wirken sich Portfolioeffekte, wie die erstmalig ganzjährig einbezogene Sana Fabricius-Klinik Remscheid GmbH sowie die in 2019 akquirierten Kliniken in Bad Doberan und in Woltersdorf bei Berlin, positiv aus. Das anorganische Wachstum der Erlöse aus Krankenhausbetrieb lag bei 0,8 Prozent. Insgesamt konnten die Umsätze aus Krankenhausbetrieb auf EUR 2.490,5 Mio. gesteigert werden, nach EUR 2.374,5 Mio. im Vorjahr. Der ambulante Bereich hat sich mit 3,5 Prozent Steigerung der Fallzahlen sehr zufriedenstellend entwickelt. Die in den Krankenhausambulanzen und den Medizinischen Versorgungszentren erwirtschafteten Umsätze stiegen organisch um 5,6 bzw. 10,0 Prozent auf EUR 75,9 Mio. bzw. EUR 63,3 Mio. an.

Der starke Rückgang der Umsätze aus Beschaffungs- und Logistikdienstleistungen ist vor allem auf die rückläufige Umsatzentwicklung der Roeser Medical GmbH zurückzuführen. Im Verlauf des Jahres 2018 wurde ein wesentlicher Lieferantenvertrag auf Kommissionsbasis umgestellt, wodurch nicht mehr die Warenverkaufspreise, sondern lediglich die mit dem Lieferanten vereinbarte Provision als Umsatz ausgewiesen werden kann. Gleichzeitig wurde der Geschäftsbereich der Krankenhausvollversorgung bei der HospiGate GmbH aufgegeben.

Die verfolgte Strategie der selektiven Erweiterung des Kerngeschäfts entlang der Wertschöpfungskette spiegelt sich in der Umsatzentwicklung wider. So konnten die sonstigen Umsatzerlöse allein durch die ganzjährige Einbeziehung der reha team Nordbayern – Gesundheitstechnik GmbH und der Schnorrenberg Chirurgiemechnik GmbH um EUR 27,4 Mio. gesteigert werden.

Die Margen sind auch in 2019 unter Druck. Die ausgewiesene EBITDA-Marge notiert mit 8,4 Prozent unter dem Vorjahr (8,9 Prozent), liegt aber aufgrund der geänderten Leasingbilanzierung auf vergleichbarer Basis nur bei 7,7 Prozent. Andererseits steigen die Abschreibungen durch die erstmalige Anwendung von IFRS 16, sodass in Summe die Auswirkung auf die EBIT-Marge fast ausgeglichen ist. Das EBIT ist durch die außergewöhnlichen Abschreibungen unter anderem aus Goodwill stark belastet, sodass die EBIT-Marge 3,7 Prozent beträgt nach 5,4 Prozent im Vorjahr.

Bei einem ausbleibenden Mengenwachstum im stationären Bereich reichen die jährlichen Anpassungen bei den Landesbasisfallwerten auch bei einer unterproportionalen Erhöhung beim Materialaufwand (1,5 Prozent) nicht aus, die Steigerungen beim Personalaufwand (6,9 Prozent) aufzufangen.

Der Personalaufwand stieg aufgrund von Portfolioeffekten um 1,6 Prozent, in den Bestandseinrichtungen jedoch überdurchschnittlich um 5,5 Prozent. Beim Materialaufwand ist der Anstieg nur moderat, da der ausgewiesene Wareneinsatz im Logistik- und Handelsgeschäft analog zur Umsatzentwicklung zwar in einen geringeren Wareneinsatz mündete und im Verhältnis zum Umsatzwachstum im Bestandsgeschäft nur geringfügige Kostensteigerungen in Kauf genommen werden mussten.

Trotz einer Belastung ungeplanter negative Ergebniseffekte aufgrund der weiteren Verzögerung eines „zur Veräußerung verfügbar“ klassifizierte Krankenhausstandortes liegt das EBITDA um EUR 1,7 Mio. nur leicht unter dem Vorjahr. Hierin ist allerdings ein einmaliger Effekt aus der Umstellung der Leasingbilanzierung enthalten, aufgrund derer zum 1. Januar 2019 Vermögenswerte aus bestehenden Operate Lease Verträgen in Höhe von EUR 145,2 Mio. aktiviert und spiegelbildlich dazugehörige Finanzverbindlichkeiten in gleicher Höhe passiviert werden mussten. Ohne die Änderung der Leasingbilanzierungsregeln gegenüber dem Vorjahr hätte sich das EBITDA um EUR 23,0 Mio. verringert.

Das traditionelle Handelsgeschäft verliert in seiner bisherigen Form zunehmend an Bedeutung, da einige Industriepartner verstärkt versuchen, ein B2C-Geschäftsmodell zu implementieren. Daher werden wir die klassischen Handelsgeschäfte der ROESER Gruppe mit den Serviceleistungen anderer Bereiche verknüpfen. Mit dem Unternehmenserwerb der Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH werden wir beispielsweise verstärkt unsere Kompetenzen im Rahmen der Sterilgutversorgung und Medizintechnik bündeln und uns als Anbieter von individuellen und ganzheitlichen Lösungen für Medizintechnik, Sterilgutversorgung und Instrumentenmanagement im Markt positionieren. Hierzu werden die Kompetenzen aus dem Bereich Einkauf, AEMP und Medizintechnik eng verzahnt, um Kunden über Planung und Beratung bis hin zur Implementierung und Instandhaltung praxiserprobte und dennoch individuelle Lösungen bieten zu können.

Im Rahmen der Mehrjahresplanung analysieren wir die Auswirkungen der aktuellen Gesetzgebungsvorhaben im Gesundheitsmarkt und versuchen diese zu antizipieren, um bereits jetzt entsprechende Gegensteuerungsmaßnahmen zu definieren und umzusetzen.

Sana verfolgt die Strategie der selektiven Erweiterung des Kerngeschäfts entlang der Wertschöpfungskette. Die Meilensteine der letzten zwei Jahre, Erwerb von Anteilen an dem Radiologie-Dienstleister Med 360° AG, Beteiligung an dem Zentrum für Pathologie in Kempten, Erwerb der reha team Nordbayern – Gesundheitstechnik GmbH und die Akquisition der Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH, sollen zum einen kompensatorisch auf den Ergebnismrückgang im Kerngeschäft wirken, tragen aber zum anderen auch zu einer besseren und umfassenderen Patientenversorgung bei. Hinzu kommen hochinnovative Projekte und zukunftsweisende Opportunitäten, die wir über die Sana Future GmbH bündeln.

Auch gemessen an unseren finanziellen Leistungsindikatoren konnten wir im vergangenen Geschäftsjahr unsere definierten strategischen Ziele erreichen:

Compound Annual Growth Rate (CAGR)

Die Compound Annual Growth Rate (CAGR) des Konzernumsatzes stellt unseren internen Maßstab zur Messung und Steuerung des längerfristigen Wachstums dar. Mit der Entwicklung des Jahres 2019 haben wir unsere als langfristig zweistellig gesteckten Wachstumsziele weiterhin erfüllt.

		2019	2018	2017	2016	2015
Umsatz	in Mio. EUR	2.841,2	2.703,3	2.572,6	2.404,2	2.322,5
CAGR	in %	13,1	13,5	15,0	14,5	15,3

Neben einem realisierten organischen Wachstum von 4,1 Prozent im Kerngeschäft haben wir mit der Fortsetzung unseres selektiven Wachstums innerhalb unserer Versorgungscluster und der Erweiterung unseres Wachstums auf den Sekundär- und Tertiärbereich zwei wichtige Ziele erreicht und unser langfristig zweistellig gestecktes Wachstumsziel übertroffen.

Behandelte Patienten

Die Fallzahlen im stationären Bereich sind seit 2017 bundesweit rückläufig.²⁸⁾ Wesentlicher Treiber dieser Stagnation ist der Trend zur Ambulantisierung.²⁹⁾

In unseren Einrichtungen wurden in 2019 behandelt:

	2019	2018	2017	2016	2015
Anzahl der behandelten Patienten	2.212.000	2.157.000	2.231.000	2.243.000	2.186.000

Die Anzahl der behandelten Patienten ist im Jahr 2019 mit insgesamt 2.212.000 gegenüber dem Vorjahr (2.157.000) angestiegen. Dieser Anstieg ist bei der Behandlung ambulanter Patienten zu verzeichnen und betrifft im Wesentlichen die Medizinischen Versorgungszentren.

Entsprechend dem bundesweiten Trend war auch im Jahre 2019 die Anzahl der behandelten stationären Patienten mit 0,1 Prozent leicht rückläufig. Diese rückläufige Entwicklung konnte bei einem um 0,45 Prozent negativen Katalogeffekt aufgrund einer Leistungsverlagerung hin zur Orthopädie und Herzchirurgie durch einen Anstieg des Schweregrades (CMI) überkompensiert werden.

²⁸⁾ Destatis – Gesundheit – Grunddaten der Krankenhäuser, vom 14.09.2018, korrigiert am 01.11.2018, Seite 8

²⁹⁾ Roland Berger Krankenhausstudie 2019, S. 6

Entwicklung des EBITDA

Eine unserer wesentlichen finanziellen Steuerungsgrößen und zugleich Ausdruck für die operative Ertragskraft des Unternehmens ist das operative Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA).

Das EBITDA ist im Geschäftsjahr um EUR 1,7 Mio. auf EUR 239,2 Mio. leicht gesunken. Hierin ist ein einmaliger positiver Effekt aus der Umstellung der Leasingbilanzierung in Höhe von EUR 21,3 Mio. enthalten. Hierdurch ergibt sich ein positiver Effekt auf die EBITDA-Marge in Höhe von 0,7 Prozentpunkten.

		2019	2018	2017	2016	2015
EBITDA	in Mio. EUR	239,2	240,9	225,9	221,5	195,4
EBITDA-Marge	in %	8,4	8,9	8,8	9,2	8,4

Das EBITDA hätte sich ohne die Änderung der Leasingbilanzierungsregeln gegenüber dem Vorjahr um EUR 23,0 Mio. reduziert. Der negative Ergebniseffekt eines als „zur Veräußerung verfügbar“ klassifizierten Krankenhausstandorts hat hierauf maßgeblichen Einfluss. Im Vorjahr war es noch möglich, diese negativen Ergebniseffekte annähernd vollständig durch Buchgewinne aus dem Verkauf nicht mehr betriebsnotwendiger Liegenschaften zu kompensieren.

Entwicklung des operativen Cashflows

		2019	2018	2017	2016	2015
Operativer Cashflow	in Mio. EUR	153,7	153,9	166,0	236,9	174,4
Operativer Cashflow/ Umsatz	in %	5,4	5,7	6,5	9,9	7,5

Der operative Cashflow des abgelaufenen Geschäftsjahres ist gegenüber dem Vorjahr um EUR 0,2 Mio. auf EUR 153,7 Mio. zurückgegangen. Dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass das erwirtschaftete EBITDA nicht vollumfänglich in operativen Cashflow umgewandelt werden konnte. Die Vergütung der stationären Krankenleistungen beinhaltet verschiedene Zuschlagstatbestände, die teilweise erst nach abgeschlossener Budgetvereinbarung in die Zahlbeträge der Krankenkassen einfließen und bis dahin in den Ausgleichsforderungen stehen bleiben. Diese Ausgleichsmechanismen tragen mit insgesamt EUR 24,8 Mio. zur Lücke zwischen EBITDA und operativem Cashflow bei. Bereits mit dem ersten Entwurf zum MDK-Reformgesetz und der Ankündigung der Begrenzung von Prüfquoten ab 2020 ist ein Anstieg der Prüfquoten der Krankenkassen zu verzeichnen. Zum Bilanzstichtag stiegen die von den Krankenkassen strittig gestellten Fälle um 11,9 Prozent an. Insbesondere die Verrechnung dieser strittigen Forderungen führt zu einem Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von EUR 22,2 Mio., woraus bei einem Tagesumsatz von ungefähr neun Millionen Euro rechnerisch eine stichtagsbezogene Verschiebung von zweieinhalb Zahltagen resultiert. Die Tilgungszahlungen aus den aufgrund neuer Leasingbilanzierungsregeln passivierten Finanzverbindlichkeiten in Höhe von EUR 22,4 Mio. sind in 2019 erstmalig nicht im operativen Cash Flow sondern in den sonstigen Cashflows aus Finanzierungstätigkeit enthalten.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung – wesentliche Eckdaten

Gezielte Portfolioveränderungen hin zu einem integrierten Gesundheitsdienstleister

Mit der Einbeziehung der reha team Nordbayern – Gesundheitstechnik GmbH ab Januar 2019 und dem Erwerb der Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH durch die Sana Klinik Service GmbH im April 2019 sind wir unseren Weg der strategischen und selektiven Portfoliogestaltung entlang unserer Wertschöpfungskette hin zu einem integrierten Gesundheitsdienstleister weiter vorangegangen. Aber auch das Kerngeschäft wurde überlegt verstärkt: im Jahr 2018 durch den Erwerb der Sana Fabricius-Klinik Remscheid GmbH und im Jahr 2019 mit der Akquisition der Sana Krankenhaus Bad Doberan GmbH und der Evangelischen Krankenhaus „Gottesfriede“ in Woltersdorf GmbH. Darüber hinaus ist der bereits 2018 vorbereitete Verkauf der Altenheim- und Pflegeleistungen Leben am Park GmbH erfolgreich abgeschlossen worden. Wenn im Folgenden auf die „vergleichbare Basis“ verwiesen wird, sind die Konzernzahlen der beiden Jahre um die hier beschriebenen Portfolioeffekte bereinigt worden. Das „organische Wachstum“ in absoluten Zahlen ergibt sich auf dieser Basis.

Umsatz- und Leistungsentwicklung

Zukäufe und organisches Wachstum

Der Konzernumsatz steigt im Geschäftsjahr 2019 insgesamt um EUR 137,9 Mio. oder 5,1 Prozent und wurde in den nachfolgenden Leistungsbereichen erwirtschaftet:

in Mio. EUR	Veränderung			
	2019	2018	absolut	in %
Krankenhausleistungen	2.327,6	2.217,8	109,8	5,0
Wahlleistungen	63,8	61,2	2,6	4,2
Ambulanz	75,9	71,4	4,5	6,3
Nutzungsentgelte	23,2	24,1	-0,9	-3,7
Erlöse aus Krankenhausbetrieb	2.490,5	2.374,5	116,0	4,9
Altenheim- und Pflegeleistungen	36,5	36,1	0,4	1,1
Beschaffungs- und Logistikdienstleistungen	127,0	147,1	-20,1	-13,7
MVZ	63,3	56,9	6,4	11,2
Sonstige	123,9	88,7	35,2	39,7
Konzernumsatz	2.841,2	2.703,3	137,9	5,1

Die Veränderung des Gesamtumsatzes setzt sich aus einem organischen Wachstum von 3,4 Prozent und einem Wachstum aus Portfolioveränderungen von 1,7 Prozent zusammen:

in Mio. EUR	2018	Portfolio-Veränderung		Organisches Wachstum		2019
		absolut	in %	absolut	in %	
Krankenhausleistungen	2.217,8	17,9	0,8	91,9	4,1	2.327,6
Wahlleistungen	61,2	0,5	0,8	2,1	3,4	63,8
Ambulanz	71,4	0,5	0,7	4,0	5,6	75,9
Nutzungsentgelte	24,1	0,1	0,4	-1,0	-4,1	23,2
Erlöse aus Krankenhausbetrieb	2.374,5	19,0	0,8	97,0	4,1	2.490,5
Altenheim- und Pflegeleistungen	36,1	-0,8	-2,2	1,2	3,3	36,5
Beschaffungs- und Logistikdienstleistungen	147,1	0,0	0,0	-20,1	-13,7	127,0
MVZ	56,9	0,7	1,2	5,7	10,0	63,3
Sonstige	88,7	27,6	31,1	7,6	8,6	123,9
Konzernumsatz	2.703,3	46,5	1,7	91,4	3,4	2.841,2

Die Kernleistung wächst organisch um 4,1 Prozent

Die Kernleistung der Sana spiegelt sich in den Erlösen aus allgemeinen Krankenhausleistungen wider und ist ein wesentlicher Indikator für die operative Leistungsfähigkeit eines Krankenhauses. Den größten Anteil haben dabei die Erlöse nach dem DRG-System, nach dem jeder stationäre Fall mit einer Fallschwere bewertet (Casemix) und mit dem jeweils gültigen Landesbasisfallwert vergütet wird. Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung sind die Preiseffekte der erhöhten Landesbasisfallwerte gewesen. Das darüber hinaus erzielte Umsatzwachstum ist den unterschiedlichsten Erlösquellen zuzuordnen. Bei den über tagesgleiche Entgelte vergüteten individuellen DRGs konnten neben einer deutlichen Leistungssteigerung auch höhere Tagessätze mit den Kostenträgern vereinbart werden. Zudem profitierte Sana im abgelaufenen Geschäftsjahr teilweise von geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen. Hier sind vor allem das neue System der gestuften Notfallversorgung und die damit verbundenen Finanzierungsbeträge zu nennen sowie die einmalig für 2019 geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen des Pflegestellenförderprogramms. Die Verhandlung höherer Ausbildungsbudgets und eine Erhöhung der Schülerzahlen mündeten in höheren Erlösen aus der Ausbildungskostenumlage. Die Umsatzmindernd zu erfassende Nettozuführung für krankenhausspezifische Abrechnungsrisiken sind im Jahresvergleich zurückgegangen. Hierunter fallen unter anderem das Risiko von nachträglichen Erlöskürzungen durch den Medizinischen Dienst der Krankenversicherung (MDK) oder auch spezifische Krankenhausbudgetrisiken.

Die anderen Erlöse aus Krankenhausbetrieb haben sich auf vergleichbarer Basis in Summe nur unwesentlich gegenüber dem Vorjahr verändert.

Die ambulanten Fallzahlen entwickelten sich im abgelaufenen Geschäftsjahr sehr zufriedenstellend und stiegen im Vorjahresvergleich um 3,5 Prozent an. Trotz mehrerer im Vergleichszeitraum vorgenommener Portfolioveränderungen innerhalb unserer Medizinischen Versorgungszentren konnte ein organisches Fallzahlenwachstum von 2,9 Prozent erreicht werden. Diese Entwicklung ist das Ergebnis einer gezielten Erweiterung unserer ambulanten Einrichtungen, mit dem langfristigen Ziel, das ambulante und stationäre Versorgungsangebot des Konzerns besser aufeinander abzustimmen. Die Neugründung der MVZ Rummelsberg GmbH, der Erwerb einer kardiologischen Arztpraxis in Remscheid sowie der Ausbau des Medizinischen Versorgungszentrums in Borna stellen nur eine kleine Auswahl unserer im ambulanten Sektor angestoßenen Projekte dar, die schon heute wertvolle Erlösbeiträge für den Konzern generieren.

Im Bereich der Beschaffungs- und Logistikdienstleistungen ist ein Erlösrückgang um EUR 20,1 Mio. bzw. 13,7 Prozent zu verzeichnen. Im Verlauf des Jahres 2018 wurde ein wesentlicher Lieferantenvertrag der Roeser Medical GmbH auf Kommissionsbasis umgestellt, wodurch nicht mehr die Warenverkaufspreise, sondern lediglich die mit dem Lieferanten vereinbarte Provision als Umsatz ausgewiesen werden kann. Der im Jahresvergleich direkt auf diese Vertragsumstellung zurückzuführende Umsatzrückgang beläuft sich auf ca. EUR 7,4 Mio. Gleichzeitig wurde der Geschäftsbereich der Krankenhausvollversorgung bei der

Hospigate GmbH aufgegeben. Hierauf entfällt ein weiterer Umsatzrückgang von ca. EUR 17,6 Mio. Die Sana Einkauf & Logistik GmbH konnte ihr Geschäft hingegen weiter ausbauen und verzeichnete in Folge dessen gegenläufige Erlössteigerungen.

Die sonstigen Umsatzerlöse umfassen sowohl Umsätze, die Krankenhäuser in ihren Hilfs- und Nebenbetrieben wie Apotheken und Cafeterien oder durch die notärztliche Versorgung erzielen, als auch Umsätze unserer konzerneigenen Dienstleistungsgesellschaften. Der Fokus letzterer lag in der Vergangenheit im Wesentlichen auf der effizienten Versorgung der eigenen Kliniken im Tertiärbereich. Diese haben darüber hinaus nur in geringem Maße Leistungen für konzernfremde Gesellschaften erbracht, vor allem im Bereich der Speiserversorgung und durch die Betreuung von Medizintechnik. In den vergangenen beiden Jahren wurden mit der reha team Nordbayern – Gesundheitstechnik GmbH sowie der Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH zwei Dienstleistungsgesellschaften erworben, die ihre Hauptumsätze außerhalb des Sana Konzerns realisieren. Ihr Umsatzbeitrag beläuft sich für das abgelaufene Geschäftsjahr auf EUR 27,4 Mio.

Sonstige betriebliche Erträge

Zu den regelmäßig entstehenden sonstigen betrieblichen Erträgen zählen im Wesentlichen die Erträge aus Vermietung und Verpachtung in Höhe von EUR 16,1 Mio. (Vj.: EUR 17,2 Mio.) sowie Vergütungen, Erstattungen und sonstige Erträge in Höhe von EUR 49,8 Mio. (Vj.: EUR 43,3 Mio.). Hier sind Erträge aus Personalkostenerstattungen in Höhe von EUR 18,6 Mio. (Vj.: EUR 17,2 Mio.) enthalten. Aufgrund der Regulierung von Brand- und Wasserschäden an den Standorten Berlin und Offenbach ergab sich im Jahresvergleich ein Anstieg der Versicherungserstattungen um EUR 4,6 Mio. auf EUR 6,2 Mio.

Ebenfalls wiederkehrende Positionen sind die aktivierten Eigenleistungen in Höhe von EUR 3,5 Mio. (Vj.: EUR 3,8 Mio.) sowie Zuwendungen und Zuschüsse der öffentlichen Hand, die nicht im Investitionsförderegebnis saldiert ausgewiesen werden, in Höhe von EUR 2,3 Mio. (Vj.: EUR 2,2 Mio.).

Darüber hinaus sind in den sonstigen betrieblichen Erträgen periodenfremde und neutrale Positionen von insgesamt EUR 41,3 Mio. (Vj.: EUR 62,3 Mio.) enthalten. Im Vorjahr wurden hier realisierte Buchgewinne aus dem Verkauf von nicht mehr betriebsnotwendigen Liegenschaften in München, Düsseldorf und Offenbach in Höhe von EUR 26,2 Mio. ausgewiesen. Gegenläufig wirkt eine Reduzierung des Risikopotentials entsprechend den stichtagsbedingten Einschätzungen um EUR 21,2 Mio. (Vj.: EUR 13,1 Mio.). Die sonstigen periodenfremden Erträge belaufen sich auf EUR 18,4 Mio. (Vj.: EUR 20,0 Mio.).

Personalaufwand

Der Personalaufwand stieg gegenüber dem Vorjahr um 7,1 Prozent oder EUR 117,3 Mio. an:

	2019	2018	Veränderung	
			absolut	in %
Personalaufwand in Mio. EUR	1.776,4	1.659,1	117,3	7,1
Personalaufwandsquote in %	62,5	61,4	1,1	

Dieser Anstieg resultiert mit 1,6 Prozent oder EUR 26,1 Mio. aus Portfolioveränderungen. In den Bestands-einrichtungen stieg der Personalaufwand überproportional um 5,5 Prozent oder EUR 91,2 Mio. an.

Die Personalaufwandsquote ist gestiegen

Die Personalaufwandsquote stieg im Jahresvergleich um 1,1 Prozentpunkte an. Auf vergleichbarer Basis fällt die Veränderung der Quote mit plus 1,2 Prozentpunkte leicht stärker aus. Die Differenz erklärt sich durch die erworbenen Dienstleistungsgesellschaften reha team Nordbayern – Gesundheitstechnik GmbH und Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH, die im Vergleich zum Bestandsgeschäft der Sana niedrigere Personalaufwandsquoten aufweisen. Im Bestandsgeschäft ist die Anzahl der Vollkräfte um 1,2 Prozent gestiegen, während sich der durchschnittliche Aufwand pro Vollzeitkraftäquivalent um 4,3 Prozent erhöht hat.

Der Einsatz von Fremdpersonal und Honorarkräften, der komplementär zum angestellten Personal den täglichen Betrieb unserer Einrichtungen sicherstellt, ist zwar absolut leicht angestiegen, im Verhältnis zum Umsatz jedoch unverändert geblieben. Bei einer Zuordnung dieser Aufwendungen in den Personalaufwand ergibt sich eine adjustierte Personalkostenquote von 64,9 Prozent (Vj.: 63,7 Prozent).

Materialaufwand

Der Materialaufwand stieg gegenüber dem Vorjahr um 1,5 Prozent oder EUR 10,4 Mio. an:

	2019	2018	Veränderung	
			absolut	in %
Materialaufwand in Mio. EUR	688,2	677,8	10,4	1,5
davon Aufwendungen aus RHB	508,6	496,4	12,2	2,5
davon bezogene Leistungen	179,6	181,4	-1,8	-1,0
Materialaufwandsquote in %	24,2	25,1		

Der Materialaufwand stieg nur moderat

Die in der Umsatz- und Leistungsentwicklung beschriebenen Veränderungen innerhalb der Beschaffungs- und Logistikdienstleistungen münden im Materialaufwand direkt in einen geringeren Wareneinsatz. Darüber hinaus mussten im Verhältnis zum Umsatzwachstum im Bestandsgeschäft nur geringfügige Kostensteigerungen in Kauf genommen werden.

	Veränderung	
	in Mio. EUR	in %
Summe Portfolioveränderung	11,3	1,7
Summe Beschaffungs- und Logistikdienstleistungen	-20,4	-3,0
Veränderung durch sonstige Bestandseinrichtungen	19,5	2,8
	10,4	1,5

Die Veränderung in den sonstigen Bestandseinrichtungen entfällt dabei überwiegend auf den Bereich der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und lässt sich im Wesentlichen auf wenige Aufwandspositionen zurückführen. Die Kosten des medizinischen Sachbedarfs sind um ca. EUR 9,1 Mio. angestiegen und im Wesentlichen auf die gestiegene Fallzahl in unseren Clustern Orthopädie und Herzchirurgie zurückzuführen. Dem allgemeinen Markttrend folgend verteuerte sich im Konzern zudem der Einsatz von Strom und Gas um ca. EUR 1,9 Mio. Darüber hinaus ist ein Anstieg beim Wareneinsatz für Leistungen, die in den Hilfs- und Nebenbetrieben unserer Krankenhäuser erbracht wurden, zu beobachten. Dieser folgt jedoch nur den entsprechenden Erlössteigerungen. Bei den bezogenen Leistungen stiegen im Wesentlichen die Aufwendungen für Fremdpersonal, inklusive solcher für die Gestellung von Notärzten, und für Untersuchungen in fremden Instituten um insgesamt EUR 4,4 Mio.

Der zurückgehende Wareneinsatz bei den Beschaffungs- und Logistikdienstleistungen spiegelt sich zu großen Teilen in sinkenden Aufwendungen für die Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe wider. Da bei der Roeser Medical GmbH von der Umstellung auf provisionsbasierte Abrechnungsmodelle aber auch fremdbezogene Reparaturdienstleistungen betroffen gewesen sind, haben sich auch die bezogenen Leistungen in diesem Bereich rückläufig entwickelt. Verstärkt wurde dieser Effekt noch durch den Erwerb der Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH, mit dessen Vollzug vormals extern bezogene Reparaturdienstleistungen in den Konzern integriert wurden. In der Vergangenheit als bezogene Leistungen ausgewiesene Sachverhalte werden nun durch den in der Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH entstehenden Personalaufwand und den dortigen Einsatz von Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffen substituiert. In Summe kompensieren diese Effekte Steigerungen im Kerngeschäft.

Sonstiger betrieblicher Aufwand

Das Verhältnis von sonstigem betrieblichen Aufwand zu Umsatzerlösen sank gegenüber dem Vorjahr um 0,5 Prozentpunkte, im Wesentlichen aufgrund der Anwendung neuer Leasingbilanzierungsregeln. In den Vorjahren wurden für Operate Lease Verträge die jährlich zu leistenden Leasingraten direkt im sonstigen betrieblichen Aufwand erfasst. Seit dem 1. Januar 2019 sind Nutzungsrechte aus solchen Verträgen zu aktivieren. Hierdurch entfällt eine direkte aufwandswirksame Erfassung der Leasingraten als sonstiger betrieblicher Aufwand.

in Mio. EUR		in % vom Umsatz	Veränderung
Sonstiger betrieblicher Aufwand 2018	254,5	9,4	
Veränderungen:			
Summe Portfolioveränderungen			5,3
EDV und Organisationsaufwendungen			3,8
Honorare und Prüfkosten			2,1
Instandhaltungsaufwendungen			1,2
Versicherungen und Beiträge			1,2
Auswirkungen aus der Anwendung neuer Leasingbilanzierungsregeln			-21,3
Bestandseinrichtungen (sonstiges)			4,7
Sonstiger betrieblicher Aufwand 2019	251,5	8,9	

Die Honorare und Prüfkosten veränderten sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum im Wesentlichen aufgrund der Inanspruchnahme von Beratungsleistungen zur Entwicklung des Geschäftsbereichs Internationale Patienten. Die Klassifizierung von mehreren Krankenhaus- und Pflegeheimstandorten als „zur Veräußerung verfügbar“ und die Realisierung von Verlusten aus der Veräußerung von Konzernunternehmen belasten in Höhe von EUR 3,2 Mio. (Vj.: EUR 4,9 Mio.) den sonstigen betrieblichen Aufwand.

Abschreibungen

in Mio. EUR	Veränderung			
	2019	2018	absolut	in %
Abschreibungen auf immaterielle Vermögenswerte	24,7	8,2	16,5	201,2
Abschreibungen auf Sachanlagen	109,3	86,0	23,3	27,1
	134,0	94,2	39,8	42,3
davon außerplanmäßige Abschreibungen	26,7	12,6	14,1	111,9

Neue Leasingbilanzierungsregeln treiben den Abschreibungsbedarf

Aufgrund neuer Leasingbilanzierungsregeln sind für die meisten Operate Lease Verträge seit dem 1. Januar 2019 Nutzungsrechte zu aktivieren und über die Vertragslaufzeit planmäßig abzuschreiben. Gegenüber dem Vorjahr entsteht allein durch die Bilanzierungsumstellung ein zusätzlicher Abschreibungsbedarf in Höhe von EUR 19,2 Mio. Die planmäßigen Abschreibungen sind im Jahresvergleich um insgesamt EUR 25,7 Mio. angestiegen. Entsprechend erhöht sich auch die Abschreibungsquote auf 3,8 Prozent (Vj.: 3,0 Prozent).

Im Vorjahr mussten im Rahmen der Klassifizierung von mehreren Krankenhaus-, Senioren- und Pflegeheimstandorten als „zur Veräußerung verfügbar“ bei den betroffenen Betriebsimmobilien außerplanmäßige Abschreibungen von insgesamt EUR 12,6 Mio. vorgenommen werden, da sich im Rahmen der Veräußerungsprozesse herausgestellt hat, dass deren Buchwerte nicht mehr werthaltig sind.

Basierend auf der Kaufpreisallokation im Zusammenhang mit dem Erwerb der Roeser Gruppe im Geschäftsjahr 2017 wurde ein Goodwill ausgewiesen. Dieser stellte die Chancen für ein zukünftiges Marktpotential im Bereich eines B2B-Handelsgeschäftes dar. Wie beschrieben gibt es Entwicklungen, wonach einzelne Industriepartner versuchen, ein B2C-Geschäftsmodell im Markt zu platzieren. Dieser Entwicklung Rechnung tragend, antizipieren wir die Risiken einer solchen Entwicklung und schreiben den Goodwill vollständig ab.

Darüber hinaus ergaben sich in diesem Jahr außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von EUR 9,6 Mio. auf das an einem Krankenhausstandort und in Bezug auf das Handelsgeschäft bilanzierte Sachanlagevermögen, da deren beizulegende Zeitwerte abzüglich Veräußerungskosten deutlich und voraussichtlich dauerhaft unter den bilanzierten Buchwerten liegen.

Im Rahmen der nach IFRS 3 durchgeführten Kaufpreisallokation werden die vorhandenen Sonderposten aus Fördermitteln nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz mangels Schuldcharakter nicht passiviert. Dies führt in der Konsequenz zur Aufdeckung stiller Reserven und höherem Abschreibungsaufwand, der sich ergebnismindernd in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung niederschlägt. Dieser Effekt belief sich im Berichtsjahr auf EUR 9,9 Mio. nach EUR 9,1 Mio. im Vorjahr.

Finanzergebnis

in Mio. EUR	Veränderung			
	2019	2018	absolut	in %
Zinsertrag	1,3	0,9	0,4	44,4
Zinsaufwand	14,7	15,5	-0,8	-5,2
Beteiligungsergebnis	0,3	0,3	0,0	0,0
	-13,1	-14,3	1,2	8,4

Trotz Belastungen aus der Leasingbilanzierung, Zinsaufwand erreicht Allzeittief

In Zeiten eines weiterhin niedrigen Zinsumfelds, mit dem Ziel der Begrenzung von Guthabengebühren, legt Sana im Rahmen einer konservativen Anlagestrategie temporär nicht benötigte Guthaben in mittelfristigen Termingeldern sowie in Wertpapieren an. Dadurch konnten aus Termingeldanlagen Zinserträge in Höhe von EUR 0,6 Mio. (Vj.: EUR 0,7 Mio.) erzielt werden. Aufgrund von Kapitalmarktverwerfungen belasteten im Vorjahr realisierte Verluste in Höhe von EUR 0,8 Mio. sowie unrealisierte Verluste in Höhe von EUR 0,5 Mio. aus der Bewertung von Wertpapieren den Zinsaufwand. Die unrealisierten Verluste konnten im positiven Marktumfeld 2019 vollständig aufgeholt werden, wodurch die Zinserträge im Jahresvergleich entsprechend ansteigen.

Der Zinsaufwand für die kurz- und langfristigen Finanzschulden in Form von Schuldschein- und Gesellschafterdarlehen sowie einer Inanspruchnahme der kurzfristigen und syndizierten Kreditlinie in Höhe von EUR 8,3 Mio. (Vj.: EUR 9,1 Mio.) hat sich im Geschäftsjahr ebenfalls positiv entwickelt. Ein Anteil von 25 Prozent der Finanzschulden ist variabel verzinst und die Durchschnittsverzinsung der Finanzschulden konnte noch einmal entsprechend auf 1,78 Prozent (Vj.: 1,92 Prozent) reduziert werden.

Aufgrund neuer Leasingbilanzierungsregeln sind für die meisten Operate Lease Verträge seit dem 1. Januar 2019 Nutzungsrechte zu aktivieren und spiegelbildlich Finanzverbindlichkeiten zu passivieren. Aus der Aufzinsung letzterer entsteht gegenüber dem Vorjahr ein zusätzlicher Zinsaufwand in Höhe von EUR 2,8 Mio.

Die im Rahmen der Barwertermittlung langfristiger Schulden entstehenden Aufwendungen für Aufzinsung beliefen sich im Geschäftsjahr auf EUR 1,4 Mio. (Vj.: EUR 2,2 Mio.).

Steuern

in Mio. EUR	Veränderung			
	2019	2018	absolut	in %
Laufende Steuern	22,3	30,2	-7,9	-26,2
Latente Steuern	3,1	2,6	0,5	19,2
	25,4	32,8	-7,4	-22,6

Die Steuerquote ist im Geschäftsjahr geringfügig auf 27,6 Prozent (Vj.: 24,7 Prozent) angestiegen. Während sich der laufende Steueraufwand im Wesentlichen durch die Auflösung von Steuerrückstellungen und andere Ertragssteueranpassungen für Vorjahre stark reduzierte, ist der latente Steueraufwand im Jahresvergleich annähernd unverändert geblieben. Die Veränderung der Steuerquote resultiert aus den genannten außerplanmäßigen Abschreibungen des Geschäftsjahres, die das Vorsteuerergebnis belasten und steuerlich nicht geltend gemacht werden können.

Margenentwicklung

Das EBITDA ist im Geschäftsjahr um EUR 1,7 Mio. auf EUR 239,2 Mio. zurückgegangen. Hierin ist ein einmaliger Effekt aus der Umstellung der Leasingbilanzierung enthalten, aufgrund derer zum 1. Januar 2019 Vermögenswerte aus bestehenden Operate Lease Verträgen in Höhe von EUR 145,2 Mio. aktiviert und spiegelbildlich dazugehörige Finanzverbindlichkeiten in gleicher Höhe passiviert werden mussten. Die Auflösung beider Posten über den Nutzungszeitraum der aktivierten Vermögenswerte führt neben dem Zahlungsmittelabfluss der Leasingraten zu Abschreibungen und Zinsaufwendungen in der Gewinn- und Verlustrechnung. In der Vergangenheit wurde für die betroffenen Verträge lediglich ein sonstiger betrieblicher Aufwand in Höhe der jährlichen Leasingraten erfolgswirksam erfasst. Hierdurch ergibt sich zunächst ein positiver Effekt auf die EBITDA-Marge in Höhe von EUR 21,3 Mio. bzw. 0,7 Prozentpunkten. Da die nach neuen Bilanzierungsregeln zu erfassenden Abschreibungen und Zinsaufwendungen den zu substituierenden sonstigen betrieblichen Aufwand in Summe geringfügig überkompensieren, kehrt sich der Umstellungseffekt auf der Ebene des EAT ins Negative um.

	2018		2019		
	Berichtet	Angepasst	Berichtet		Effekt aus Bilanzierungsänderung
		Unter Anwendung der Leasingbilanzierungsregeln 2018	Unter Anwendung der Leasingbilanzierungsregeln 2019		
EBITDA in Mio. EUR	240,9	217,9	239,2		21,3
EBITDA-Marge in %	8,9	7,7	8,4		0,7
EBIT in Mio. EUR	146,7	103,1	105,2		2,1
EBIT-Marge in %	5,4	3,6	3,7		0,1
EAT in Mio. EUR	99,6	67,4	66,7		-0,7
EAT-Marge in %	3,7	2,4	2,3		-0,1

Das EBITDA hätte sich ohne die Änderung der Leasingbilanzierungsregeln gegenüber dem Vorjahr um EUR 23,0 Mio. reduziert. Hierauf hat der negative Ergebniseffekt des als „zur Veräußerung verfügbar“ klassifizierten Krankenhausstandort Einfluss. Im Vorjahr war es noch möglich, diese negativen Ergebniseffekte annähernd vollständig durch Buchgewinne aus dem Verkauf nicht mehr betriebsnotwendiger Liegenschaften zu kompensieren. Im abgelaufenen Geschäftsjahr fehlten entsprechende positive Sondereffekte.

Die in der Krankenhausgesetzgebung festgeschriebenen Mehrleistungs- und Fixkostendegressionsabschläge stellen Zwangsrabatte dar, die mit EUR 11,3 Mio. (Vj.: EUR 11,2 Mio.) das EBITDA und das EBIT belasten. Es fielen hierbei sowohl nachlaufende Abschläge für Vorjahre als auch Abschläge für das laufende Jahr an, da sich in der Konzerndarstellung sowohl positive als auch negative Leistungsentwicklungen einzelner Krankenhäuser subsumieren. Die im Rahmen der nach IFRS 3 durchgeführten Kaufpreisallokation aufgedeckten stillen Reserven führen zu einem höheren Abschreibungsaufwand, der sich ergebnismindernd in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung niederschlägt. Dieser Effekt belief sich im Berichtsjahr auf EUR 9,9 Mio. nach EUR 9,1 Mio. im Vorjahr.

Die zunehmende Reglementierung der Einnahmenseite macht es erforderlich, begonnene Optimierungsmaßnahmen im Sana Konzern weiter konsequent umzusetzen. Die Kostenanpassungen wirken im Vergleich zu den aufgrund der geänderten gesetzlichen Rahmenbedingungen rückläufigen Erlösentwicklung zeitverzögert, sodass kurzfristig eine rückläufige Ergebnisentwicklung und ein Druck auf die operativen Margen zu verzeichnen sind.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Finanzlage

Die Finanzmittel im Konzern bestehen aus den Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten in Höhe von EUR 88,2 Mio., den kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten in Höhe von EUR 100,0 Mio. sowie den im Rahmen der Liquiditätssteuerung eingesetzten Wertpapieren und Termingeldern in Höhe von EUR 42,2 Mio., die in der Bilanz unter den anderen finanziellen Vermögenswerten ausgewiesen sind. Diese Finanzmittel haben im Geschäftsjahr um EUR 195,9 Mio. abgenommen und betragen nun EUR 30,4 Mio.:

in Mio. EUR	2019	2018
Operativer Cashflow	153,7	153,9
Gezahlte Ertragsteuern	-26,5	-31,8
Netto-Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit	127,2	122,1
Erwerb von Anlagevermögen	-123,4	-165,6
Auszahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse abzgl. der erworbenen Zahlungsmittel	-32,4	-18,3
Sonstige Cashflows aus Investitionstätigkeit	0,0	-19,0
Netto-Cashflows aus langfristigen Vermögenswerten	-155,8	-202,9
Einzahlungen aus Einlagen der Gesellschafter	0,0	100,0
Zahlungseingänge aus der Aufnahme von Darlehen	20,0	0,0
Tilgung von Darlehen	-99,6	-21,9
Gezahlte Zinsen	-16,1	-15,8
Gezahlte Dividenden	-39,6	-29,4
Sonstige Cashflows aus Finanzierungstätigkeit	-32,0	-11,3
Netto-Cashflows aus Finanzierungstätigkeit	-167,3	21,6
Nettoabnahme der Finanzmittel	-195,9	-59,2
Finanzmittel zum 1. Januar	226,3	285,5
Finanzmittel zum 31. Dezember	30,4	226,3

Operativer Cashflow auf Vorjahresniveau

Der operative Cashflow (Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit vor Steuern) beträgt im Geschäftsjahr EUR 153,7 Mio. nach EUR 153,9 Mio. im Vorjahr. Auch in diesem Jahr besteht eine Lücke zwischen dem erwirtschafteten EBITDA und dem operativen Cashflow, die auf verschiedene, sich kumulierende Sachverhalte zurückgeht. Die Vergütung der stationären Krankenleistungen beinhaltet verschiedene Zuschlagstatbestände, die teilweise erst nach abgeschlossener Budgetvereinbarung in die Zahlbeträge der Krankenkassen einfließen und bis dahin in den Ausgleichsforderungen stehen bleiben. Diese Ausgleichsmechanismen tragen mit insgesamt EUR 24,8 Mio. zur Lücke zwischen EBITDA und operativem Cashflow bei. Bereits mit dem ersten Entwurf zum MDK-Reformgesetz und der Ankündigung der Begrenzung von Prüfquoten ab 2020 ist ein Anstieg der Prüfquoten der Krankenkassen zu verzeichnen. Zum Bilanzstichtag stiegen die von den Krankenkassen strittig gestellten Fälle um 11,9 Prozent an. Insbesondere die Verrechnung dieser strittigen Forderungen führt zu einem Anstieg der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen von EUR 22,2 Mio., woraus bei einem Tagesumsatz von ungefähr neun Millionen Euro rechnerisch eine stichtagsbezogene Verschiebung von zweieinhalb Zahltagen resultiert. Ein weiterer Sachverhalt ergibt sich mit EUR 23,3 Mio. aus dem Bereich der Personalauszahlungen und ist hauptsächlich auf die Umstellung der variablen Vergütung der leitenden Konzernmitarbeiter zurückzuführen. Hinzu kommen Abfinanzierungen von Belastungen aus früheren Unternehmenserwerben im Umfang von EUR 10,8 Mio. Mit Ertragssteuerzahlungen von EUR 26,5 Mio. (Vj.: EUR 31,8 Mio.) ergibt sich ein Netto-Cashflow aus betrieblicher Tätigkeit von EUR 127,2 Mio. nach EUR 122,1 Mio. im Vorjahr.

Weiterhin hohe Investitionen in Gebäudestrukturen sowie fortschrittliche und patientenorientierte Medizintechnik

Die Auszahlungen für den Erwerb von Anlagevermögen betragen EUR 123,4 Mio. nach dem Vorjahresrekordwert von EUR 165,6 Mio. Größte Einzelmaßnahmen sind der Klinikneubau in Biberach und Erwei-

terungen an den Standorten Lichtenberg und Offenbach sowie die Sanierungen in Cham. Die Auszahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse abzüglich der erworbenen Zahlungsmittel in Höhe von EUR 32,4 Mio. (Vj.: EUR 18,3 Mio.) betreffen die drei großen Akquisitionen des Geschäftsjahres sowie nachlaufende Kaufpreiszahlungen der vergangenen Geschäftsjahre. Die sonstigen Cashflows aus Investitionstätigkeit valutieren mit Null nach EUR –19,0 Mio. im Vorjahr und enthalten im Wesentlichen den positiven Saldo der erhaltenen Fördermittel über die Auszahlungen für gefördertes Anlagevermögen in Höhe von EUR 1,6 Mio. (Vj.: EUR 14,4 Mio.), die Erlöse aus der Veräußerung von langfristigen Vermögenswerten in Höhe von EUR 4,9 Mio. (Vj.: EUR 38,1 Mio.) und die Investitionen in Beteiligungen in Höhe von EUR 7,9 Mio. nach EUR 70,7 Mio. im Vorjahr, was hauptsächlich die nach der Equity-Methode konsolidierte Beteiligung an der Med 360° AG betraf.

Cashflow aus Finanzierungstätigkeit erstmals unter Einbezug der Zahlungen für Leasing

Der Cashflow aus Finanzierungstätigkeit war im Vorjahr von der im März erfolgten Kapitaleinzahlung der Sana Aktionäre in Höhe von EUR 100,0 Mio. dominiert. Im Geschäftsjahr erfolgten planmäßige Tilgungen von drei Schuldscheintranchen von in Summe EUR 83,0 Mio. sowie laufende Ratentilgungen aus zumeist im Zusammenhang mit früheren Unternehmenserwerben übernommenen Finanzierungen von insgesamt EUR 15,0 Mio. Im Zusammenhang mit dem Neubau in Biberach erfolgte im April die Valutierung eines KfW-Darlehens in Höhe von EUR 20,0 Mio. Wie im Vorjahr wurden im Juni die Dividenden an die Sana Aktionäre und die Minderheitsgesellschafter in den Konzernunternehmen ausgezahlt (Gj.: EUR 39,6 Mio., Vj.: EUR 29,4 Mio.). In den sonstigen Cashflows aus Finanzierungstätigkeit sind erstmalig und kumulativ die Tilgungszahlungen aus den aufgrund neuer Leasingbilanzierungsregeln passivierten Finanzverbindlichkeiten in Höhe von EUR 22,4 Mio. enthalten. Außerdem werden hier die der Finanzierungstätigkeit zuzurechnenden Zahlungen für den Erwerb nicht beherrschender Anteile ausgewiesen.

Verschuldung

Ansatz der Leasingverbindlichkeiten lässt Nettoverschuldung ansteigen

Die zinstragende Nettoverschuldung beträgt zum Stichtag EUR 558,2 Mio. (Vj.: EUR 321,9 Mio.). Der Quotient für die Verschuldungsrelation „Zinstragende Nettoverschuldung / EBITDA“ liegt bei 2,33 nach einem Wert von 1,34 vor einem Jahr. Die erstmalige Einbeziehung aller Leasingverbindlichkeiten, die zum Bilanzstichtag EUR 169,5 Mio. betragen, erschwert den Vorjahresvergleich zumal auch das EBITDA von der neuen Leasingbilanzierung tangiert wird. Eliminiert man beide Effekte beträgt der Quotient für die Verschuldungsrelation „Zinstragende Nettoverschuldung / EBITDA“ 1,80.

Im Rahmen der vorzeitigen Verlängerung und Erhöhung des syndizierten Kredites wurde auch aufgrund der veränderten Leasingbilanzierung der Grenzwert für diesen „Covenant“ neu auf 3,50 : 1 festgelegt. Mit dem aktuellen Wert zum 31. Dezember 2019 von 2,33 bleiben wir stabil darunter.

Free Cashflow wieder positiv

Die definierten Cashflow-Kennzahlen „Funds from operations“ (FFO) und „Free Cashflow“ (FCF) werden ebenfalls stark von der neuen Leasingbilanzierung beeinflusst. Das als Nenner der Quotienten definierte „Total Debt“ enthält die Leasingverbindlichkeiten. In den Cashflowzahlen sind allerdings gegenläufig nicht mehr die Zahlungen aus den Leasingverträgen enthalten, da sie der Finanzierungsebene zuzurechnen sind.

in %	2019	2018	Definierte Zielbandbreite
FFO/Total Debt	33,9	49,8	10 – 25
FCF/Total Debt	1,3	–8,8	3 – 20

Die Entwicklung der Finanzlage lässt sich auch bei den definierten Cashflow-Kennzahlen „Funds from operations“ (FFO) und „Free Cashflow“ (FCF) ablesen. Das „Total Debt“ ist parallel zur Nettoverschuldung angestiegen. Auch wenn die „Funds from operations“, also die erwirtschafteten Mittel, höher notieren, sinkt die Kennzahl von 49,8 auf nunmehr 33,9, was aber weiterhin oberhalb der Zielbandbreite liegt. Diese gestiegenen „Funds from operations“ haben ausgereicht, die Investitionen des Geschäftsjahres und die gestiegenen Ausschüttungen an die Gesellschafter zu finanzieren, sodass der „Free Cashflow“ im Geschäftsjahr leicht ins Positive gedreht hat. Die solide und langfristig ausgelegte Finanzierungsstruktur des Konzerns steht weiterhin nicht in Frage.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Vermögenslage

Bilanzstruktur

	31.12.2019		31.12.2018	
	in Mio. EUR	in %	in Mio. EUR	in %
Aktiva				
Langfristige Vermögenswerte	1.716,7	67,0	1.584,4	65,4
Kurzfristige Vermögenswerte	845,5	33,0	837,6	34,6
	2.562,2	100,0	2.422,0	100,0
Passiva				
Eigenkapital	1.017,1	39,7	998,9	41,2
Gesellschafterdarlehen	52,7	2,1	53,4	2,2
Langfristige Schulden	675,7	26,3	619,3	25,6
Kurzfristige Schulden	816,7	31,9	750,4	31,0
	2.562,2	100,0	2.422,0	100,0

Die langfristigen Vermögenswerte steigen um 8,4 Prozent

Die langfristigen Vermögenswerte haben sich gegenüber dem letzten Bilanzstichtag um EUR 132,3 Mio. erhöht. Der überwiegende Teil dieser Zugänge resultiert aus der Erstanwendung eines neuen Leasingbilanzierungsstandards. Waren in der Vergangenheit nur Finance Lease Verträge zu aktivieren, sind seit dem Geschäftsjahresbeginn auch die meisten der vormals als Operate Leasing bezeichneten Verträge in der Bilanz auszuweisen. Zum 1. Januar 2019 wurden daher im Zusammenhang mit dieser Bilanzierungsumstellung Nutzungsrechte in Höhe von EUR 145,2 Mio. aktiviert und spiegelbildlich gleichhohe Finanzverbindlichkeiten passiviert. Im Rahmen der Übergangsbilanzierung musste eines der neu aktivierten Nutzungsrechte mit einer bereits bestehenden, im Zusammenhang mit einem Untermietverhältnis gebildeten Rückstellung saldiert werden. Der aus der Bilanzierungsumstellung zugegangene Nettobuchwert beläuft sich in Folge dessen auf lediglich EUR 134,8 Mio.

Aus Portfolioveränderungen ergibt sich bei den langfristigen Vermögenswerten, im Wesentlichen in den Sachanlagen, ein Nettozugang in Höhe von EUR 10,8 Mio. Darüber hinaus überstiegen die sonstigen Zugänge in den Sachanlagen die unterjährigen Abschreibungen und Sachanlagenabgänge um weitere EUR 5,8 Mio. Bei den Geschäfts- und Firmenwerten ergeben sich aufgrund von Portfolioveränderungen Zugänge in Höhe von EUR 19,9 Mio. sowie Abgänge in Höhe von EUR 16,5 Mio. Aufgrund einer im Berichtsjahr vorzunehmenden Wertminderung in Höhe von EUR 16,8 Mio. haben sich die bilanzierten Geschäfts- und Firmenwerte im Jahresvergleich jedoch insgesamt rückläufig entwickelt. Im Rahmen der jährlichen Überprüfung der Werthaltigkeit der Geschäfts- oder Firmenwerte ergab sich im Handels- und Logistikgeschäft für die Roeser Gruppe aufgrund des zunehmenden Trends zum Direktvertrieb durch die Industrie und der Neuausrichtung des Geschäftsmodells in Bezug auf den Goodwill ein Abwertungsbedarf. Aus Vorsichtsgründen haben wir uns dazu entschlossen, den auf die Roeser Gruppe entfallende Goodwill außerplanmäßig vollständig abzuschreiben.

Die Beteiligungsbuchwerte unserer assoziierten Unternehmen sind, im Wesentlichen durch anteilige Gewinnzuschreibungen, um EUR 6,3 Mio. angestiegen. Durch strategische Reallokationen im Bereich unserer Minderheitsbeteiligungen haben sich die Finanzbeteiligungen im Berichtszeitraum um insgesamt EUR 8,1 Mio. erhöht. Der größte Teil dieser Investition entfiel auf in- und ausländische Start-Up Unternehmen aus dem Health-Care-Sektor. Gleichzeitig sind die Ausleihungen um ca. EUR 16 Mio. angestiegen, da im Rahmen einer Entkonsolidierung ein zuvor konzerninternes, im Konzernabschluss nicht ausweisbares Finanzinstrument, aktiviert sowie darüber hinaus ein zusätzliches Verkäuferdarlehen vergeben wurden. Gegenläufig wirkt ein Abbau der langfristigen Forderungen nach dem KHG in Höhe von EUR 44,0 Mio., im Wesentlichen bedingt durch eine Umgliederung von Fördermitteln für den begonnenen Klinikneubau im Landkreis Biberach in die kurzfristigen Vermögenswerte. Der langfristige Rechnungsabgrenzungsposten erhöht sich gegenüber dem Vorjahr um EUR 6,6 Mio., im Wesentlichen aufgrund der Abgrenzung von Vorauszahlungen für Software-as-a-Service Dienstleistungen.

Die kurzfristigen Vermögenswerte verändern sich in Summe nur unwesentlich gegenüber dem Vorjahr. Es sind jedoch Veränderungen in ihrer Zusammensetzung festzustellen. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente sowie die im Rahmen der Liquiditätssteuerung eingesetzten Wertpapiere sind im Geschäftsjahr um EUR 92,3 Mio. gesunken. Bei den kurzfristigen Forderungen nach dem KHG, die kurzfristig zufließende Fördermittel darstellen, ist ein Anstieg um EUR 35,6 Mio. zu beobachten. Neben den bereits genannten Umwidmungen aus dem langfristigen Bereich stellen zugesagte Fördermittel für Baumaßnahmen am Krankenhausstandort Hof mit EUR 15,3 Mio. die größte Einzelveränderung dar. Die Forderungen nach dem Krankenhausfinanzierungsrecht stiegen im Jahresvergleich um EUR 14,1 Mio., die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen um EUR 32,0 Mio. und die sonstigen kurzfristigen Forderungen um EUR 7,6 Mio. In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen ist eine Erhöhung aus Portfolioveränderungen in Höhe von EUR 7,6 Mio. enthalten. Darüber hinaus ist aufgrund von verzögerten Budgetverhandlungen mit den Krankenkassen ein Anstieg der Forderungen aus Ausgleichen und Zuschlägen nach dem KHEntg und der BpflV von EUR 23,5 Mio. zu verzeichnen. Die Steuererstattungsansprüche steigen, im Wesentlichen aufgrund unterjähriger gesellschaftsrechtlicher Umstrukturierungen, um EUR 6,9 Mio.

Neue Leasingbilanzierungsregeln erhöhen die Verschuldungsquote

Das Eigenkapital verändert sich aufgrund der im zweiten Quartal durch die Sana Kliniken AG ausgeschütteten Dividende in Höhe von EUR 38,0 Mio. sowie verschiedenen unterjährigen Eigenkapitaltransaktionen mit Minderheitsgesellschaftern sowie den Sonderbelastungen aus den beschriebenen außerplanmäßigen Abschreibungen des Geschäftsjahres nur geringfügig gegenüber dem letzten Bilanzstichtag. Im Rahmen der genannten Eigenkapitaltransaktionen wurden im Verlauf des Geschäftsjahres weitere Anteile an den Gesellschaften Sana Kliniken Düsseldorf GmbH, Neurologisches Rehabilitationszentrum Quellenhof in Bad Wildbad GmbH sowie reha team Bamberg Gesundheits-Technik GmbH erworben.

Aus Leasingverpflichtungen erhöhen sich die langfristigen Verbindlichkeiten zum Bilanzstichtag gegenüber dem Vorjahr um EUR 104,6 Mio., die kurzfristigen Verbindlichkeiten um EUR 18,3 Mio. Darüber hinaus erhöhen sich die langfristigen Bankverbindlichkeiten um netto EUR 18,3 Mio. Hierin ist die unterjährige Aufnahme eines KfW-Darlehens in Höhe von EUR 20,0 Mio. durch die Sana Kliniken AG enthalten. Gegenläufig wirken bei den langfristigen Schulden ein Rückgang der Rückstellungen, in dem der erläuterte Saldierungseffekt aus der diesjährigen Bilanzierungsumstellung enthalten ist, sowie ein Abbau der Verbindlichkeiten nach dem KHG, im Wesentlichen eine Folge der bereits beschriebenen Umwidmungen bei den korrespondierenden Forderungen. Unter anderem auch deshalb steigen die kurzfristigen Verbindlichkeiten nach KHG um ca. EUR 37,7 Mio. an. Die kurzfristigen Bankverbindlichkeiten erhöhen sich durch die Zwischenfinanzierung von Teilen ausgelaufener Finanzierungen sowie den vorgenannten Working-Capital-Veränderungen um netto EUR 9,9 Mio. gegenüber dem Vorjahr.

Die Eigenkapitalquote reduziert sich gegenüber dem Vorjahr um 1,5 Prozentpunkte auf 39,7 Prozent. Auf vergleichbarer Basis, ohne die Schulden aus den neu anzuwendenden Regeln zur Leasingbilanzierung, hätte sich eine um 1,9 Prozentpunkte bessere Eigenkapitalquote von 41,6 Prozent ergeben.

Auch das Net Gearing ändert sich mit der neuen Leasingbilanzierung

Das Verhältnis von zinstragender Nettoverschuldung zu Eigenkapital (Net Gearing) stieg im Geschäftsjahr auf 54,9 Prozent (Vj.: 32,2 Prozent) an. Der Return on Capital Employed (RoCE) lag für den gleichen Zeitraum bei 6,4 Prozent (Vj.: 12,0 Prozent). Er entspricht damit unserer internen Zielvorgabe vom 1,5-fachen des Konzern-Kapitalkostensatzes.

Ohne die Auswirkungen aus den neu anzuwendenden Regeln zur Leasingbilanzierung hätten sich ein Net Gearing von 42,4 Prozent und ein RoCE von 7,0 Prozent ergeben.

Investitionen

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden EUR 207,1 Mio. für Investitionen ausgegeben. Im Vorjahr betrug dieser Wert EUR 216,7 Mio. Der Anteil der durch Fördermittel finanzierten Anlagengüter stieg von 23,6 Prozent auf 40,4 Prozent.

Der Schwerpunkt lag in 2019 wie im Vorjahr auf der kontinuierlichen Modernisierung der Standorte der Maximal- und Schwerpunktversorger sowohl in Gebäudestruktur als auch in fortschrittlicher und patientenorientierter Medizintechnik. Nennenswerte Projekte sind der Neubau am Standort Biberach, der im Mai 2019 eröffnete Neubau in Lichtenberg, der Bau einer Angiographieanlage im Sana Klinikum Offenbach sowie eine Patientenüberwachungseinheit in der umgebauten Neugeborenenintensivstation im Sana Klinikum Borna.

WIRTSCHAFTSBERICHT

Gesamtaussage des Vorstands zur wirtschaftlichen Lage

Das Ergebnis des Jahres 2019, das sich aus der operativen Geschäftstätigkeit ergibt, ist als zufriedenstellend zu bewerten. Maßgeblich wird es darüber hinaus von Einmaleffekten, und hier insbesondere die außerplanmäßige Abschreibung des Goodwills aus dem Erwerb der Roeser Gruppe, gekennzeichnet. Mit dieser außerplanmäßigen Abschreibung antizipieren wir bereits zum jetzigen Zeitpunkt die veränderten Marktbedingungen im klassischen Handelsgeschäft.

Im Kerngeschäft ist das Geschäftsjahr 2019 geprägt von präventiv strategischen Maßnahmen, mit denen die Sana Kliniken AG aktiv den regulatorischen Herausforderungen begegnet, die ab 2020 Realität sein werden. Neben organischen Weichenstellungen trugen hier insbesondere Portfolioanpassungen bei, die über eine Stärkung der Position im Kerngeschäft hinaus der Entwicklung der Gesellschaft hin zu einem integrierten Gesundheitsdienstleister zuträglich waren. Insgesamt konnte so der Konzernumsatz um 5,1 Prozent gegenüber dem Vorjahr gesteigert werden, wovon 3,4 Prozent wie im letzten Jahr prognostiziert aus organischem Wachstum generiert wurden und 1,7 Prozent aus Portfolioveränderungen resultieren. Absolut liegt der Konzernumsatz bei EUR 2,84 Mrd. (Vj.: EUR 2,70 Mrd.). Entgegen dem bundesweiten Trend rückläufiger Fallzahlen im stationären Bereich waren diese zwar nur stagnierend bis leicht negativ, allerdings führten auch Engpässe beim Pflegepersonal vereinzelt zu temporär eingeschränkten Stationskapazitäten. Zusätzlich konnten Erlösrückgänge im Bereich der Beschaffungs- und Logistikdienstleistungen aufgrund der Umstellung eines wesentlichen Lieferantenvertrages auf Kommissionsbasis bzw. die Aufgabe des Geschäftsbereichs der Krankenhausvollversorgung nicht kompensiert werden. Wie im letzten Jahr prognostiziert hat sich die Materialaufwandsquote um 0,9 Prozentpunkte verbessert und die Personalaufwandsquote hat sich um 1,1 Prozentpunkte leicht erhöht. Insgesamt konnte die Ergebnisverbesserung aufgrund der beschriebenen Sondereffekte nicht erreicht werden.

Aus der Umstellung der Leasingbilanzierung resultiert zwar ein positiver Effekt auf die EBITDA-Marge in Höhe von EUR 21,3 Mio. bzw. 0,7 Prozentpunkte, allerdings führen Abschreibungen und Zinsaufwendungen den zu substituierenden sonstigen betrieblichen Aufwand in Summe zu einer geringfügigen Überkompensation, so dass sich der Umstellungseffekt auf der Ebene des EAT ins Negative umkehrt. Die in der Krankenhausgesetzgebung festgeschriebenen Mehrleistungs- und Fixkostendegressionsabschläge stellen Zwangsrabatte dar, die mit EUR 11,3 Mio. (Vj.: EUR 11,2 Mio.) das EBITDA und das EBIT belasten.

Die zunehmende Reglementierung der Einnahmenseite macht es erforderlich, begonnene Optimierungsmaßnahmen im Sana Konzern weiter konsequent umzusetzen. Die Kostenanpassungen wirken im Vergleich zu den Leistungsrückgängen zeitverzögert, sodass kurzfristig eine rückläufige Ergebnisentwicklung und ein Druck auf die operativen Margen zu verzeichnen sind. Darüber hinaus ergibt sich sowohl aus den neuen regulatorischen Anforderungen als auch aufgrund neuer Bilanzierungsvorschriften, wie zum Beispiel IFRS 16, ein Anpassungsbedarf der internen Steuerungsgrößen. Die Kennzahlen alter Prägung sind in Teilen nicht mehr geeignet, Entscheidungen abzuleiten noch relevante Erfolgsfaktoren zu messen.

Insbesondere gilt dies für die Cashflow Kennziffern. Vor diesem Hintergrund ist auch die Nichterreicherung der Zielspanne für den Quotienten „FCF / Total Debt“ von mindestens drei zu erklären. Insbesondere steigende Prüfquoten der Krankenkassen und verzögerte Budgetabschlüsse belasten das Working Capital aufgrund der damit einhergehenden Vorfinanzierungseffekte. Auch wirken sich die rückläufigen Fördermittel zur Finanzierung von Investitionen negativ auf den Cashflow aus. Unabhängig davon halten wir an der bestehenden Finanzierungsstrategie der Sana Kliniken AG fest, es erfolgt eine Diversifizierung nach Banken, Laufzeiten, Instrumenten und Märkten. Der im Vergleich zur Branche noch solide Geschäftsverlauf wird die Sana Kliniken AG in die Lage versetzen, in einem zunehmend schwieriger werdenden Marktumfeld und ordnungspolitischer Rahmenbedingungen die Entwicklungen am Gesundheitsmarkt aktiv als ein führender privater Krankenhausbetreiber mitzugestalten.

Trotz des Effekts aus der Goodwillabschreibung auf das Handelsgeschäft der ROESER Gruppe und den sich damit ergebenden Einmaleffekt beurteilt der Vorstand der Sana Kliniken AG den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage insgesamt positiv.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Sana Governance Organisation

Die Sana Kliniken AG legt in besonderem Maße Wert auf eine nachhaltige, rechtskonforme und risiko-adjustierte Unternehmensführung. Zur Unterstützung des Vorstands sowie der Geschäftsführungen der Beteiligungsgesellschaften existieren verschiedene Risikopräventionssysteme, die gemeinsam als Sana Governance möglichen Schäden vorbeugen und Risiken für das Unternehmen minimieren sollen. Im Rahmen der Governance Organisation bleiben die einzelnen Risikopräventionssysteme in ihrer jeweiligen etablierten und anerkannten Form erhalten, sorgen aber durch einen strukturierten Austausch untereinander gemeinsam für eine sichere, ordnungsgemäße, zweckmäßige und wirtschaftliche Unternehmensführung.

Die Berichterstattung zur Sana Governance zielt auf eine Darstellung der übergreifenden Sana Risikolage ab. Gleichzeitig wird die Empfängerorientierung geschärft durch Darstellung des Wesentlichen anhand der vorhandenen systemspezifischen qualitativen bzw. quantitativen Risikoeinstufungen und zwar aus den Bereichen Betriebswirtschaftliches Risikomanagement, Klinisches Risikomanagement, (Tax) Compliance Management, Datenschutz und Datensicherheit sowie Internes Kontrollsystem und Konzernrevision.

Die Risikoberichterstattung der Sana Kliniken AG folgt einem mehrstufigen Konzept, um zu gewährleisten, dass einerseits die Risikolage in Bezug auf die Verantwortlichkeiten vollständig abgebildet ist und andererseits alle Entscheidungsträger zeitnah vollumfänglich bezüglich wesentlicher risikobehafteter Sachverhalte informiert sind. Die regelhafte Risikoberichterstattung erfolgt quartalsweise sowohl an den Vorstand als auch den Aufsichtsrat der Sana Kliniken AG. Zudem erfolgt im Prüfungsausschuss regelmäßig die Erörterung der Risikoberichterstattung. Im Fall von plötzlich und unerwartet auftretenden Risiken erfolgt außerhalb der regulären quartalsweisen Risikoberichterstattung eine gesonderte Ad-hoc-Risikoberichterstattung, um kritische Themen rechtzeitig zu eskalieren und die Auswirkungen zu minimieren.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Risikomanagementsystem

Die Sana Kliniken AG hat ein Risikomanagement und ein internes Kontrollsystem etabliert, das Risiken frühzeitig identifiziert, erfasst und aktiv steuert. Hierdurch sollen potenzielle Risiken frühzeitig erkannt werden, um mit geeigneten Maßnahmen gegenzusteuern und so drohenden Schaden für das Unternehmen abzuwenden und eine Bestandsgefährdung auszuschließen.

Das Risikomanagement bindet alle Tochtergesellschaften in die Berichterstattung ein, um konzernweit ein umfängliches Bild über die Risikosituation zu haben und daraus Maßnahmen zu definieren, mit denen eine Risikominimierung erzielt werden kann. So wird einerseits die Risikosituation in der Fläche, d. h. in allen Kliniken und Dienstleistungsgesellschaften, festgestellt. Hier ist der jeweilige Geschäftsführer verantwortlich für das Managen der Risiken. Unterstützt wird er von einem dezentralen Risikomanagementausschuss, in den zentrale Schnittstellen und kaufmännische Bereiche eingebunden sind, um fachübergreifend Risiken vor Ort zu identifizieren.

Hinzu kommt die Einbindung der Handlungsfeldverantwortlichen, die sich auf Konzernebene mit den Fachthemen auseinandersetzen und hier Risiken und Chancen erkennen und managen und auch vor Ort nach Bedarf fachlich unterstützen.

Nach Prüfung aller Risikomeldungen wird die Risikosituation in Berichtsform an den Vorstand und den Aufsichtsrat gemeldet. Wesentliche und bestandsgefährdende Risiken sind nach dem Grad ihrer Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Sana Kliniken AG gegliedert. Damit ist ein verantwortungsbewusster Umgang mit Chancen und Risiken gegeben, in dem Strategien zur Vorgangsweise mit den jeweiligen Themenstellungen abgeleitet werden.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Risikomanagementprozess

Der Risikomanagementprozess soll gewährleisten, dass Risiken frühzeitig erkannt und gesteuert werden können, sodass sich negative Auswirkungen am effizientesten minimieren lassen und die Erreichung strategischer, operativer und wirtschaftlicher Ziele nicht gefährdet sind. Dazu wurden im Risikomanagement der Sana Kliniken AG folgende Schritte festgelegt:

Risikoidentifikation

Es ist ein strukturierter Prozess festgelegt, innerhalb dessen alle Gesellschaften ihre Risiken erkennen können. Hierbei unterstützt als Top-Down-Ansatz die Vorgabe eines Risikoatlas, anhand dessen Themenfelder systematisch betrachtet und analysiert werden können. Unterstützt werden die Verantwortlichen dabei von der Risikomanagementsoftware, die bestimmte Strukturen an die Hand gibt. Darüber hinaus zeigen auch die Handlungsfeldverantwortlichen durch die Formulierung von Zentralrisiken Felder auf, in denen vor Ort individuelles Handeln erforderlich ist, aber auch auf Konzernebene übergreifende Strategien erarbeitet werden.

Risikobewertung

Die Bewertung der identifizierten lokalen Einzelrisiken findet auf Ebene der jeweiligen Einzelgesellschaft statt. Die Quantifizierung und Priorisierung der Risiken erfolgt anhand des jeweiligen Schadenserwartungswerts, der sich aus dem Produkt der Eintrittswahrscheinlichkeit und der finanziellen Auswirkung errechnet. Die Eintrittswahrscheinlichkeit gibt an, in welchem Zeitraum das Risiko voraussichtlich eintreten wird. Die finanzielle Auswirkung folgt dem mittelbaren oder unmittelbaren Effekt auf das wirtschaftliche Ergebnis, das nicht bereits in anderen Systemen berichtet wird.

Die durch die Handlungsfeldverantwortlichen identifizierten Zentralrisiken werden auch durch die Handlungsfeldverantwortlichen bewertet. Die Einschätzung erfolgt anhand der themen- und marktspezifischen Risikosituation in Abstimmung mit dem zentralen Risikomanagement.

Risikosteuerung

Die Ergreifung geeigneter Steuerungsmaßnahmen für sämtliche Risiken obliegt unter Beachtung der Wesentlichkeit und der Auswirkung den Risikoverantwortlichen auf Ebene der Einzelgesellschaft. Hierzu zählen Maßnahmen zur Risikovermeidung, zum Risikotransfer auf Dritte oder zur Risikominderung, mit dem Ziel, die Eintrittswahrscheinlichkeit oder die finanzielle Auswirkung zu minimieren. Bei den Zentralrisiken werden die erforderlichen Steuerungsmaßnahmen durch die Handlungsfeldverantwortlichen und das Konzernrisikomanagement vorgegeben beziehungsweise abgestimmt.

Risiko-Controlling

Die Aktualität, die Eintrittswahrscheinlichkeit und die finanzielle Auswirkung der identifizierten Risiken unterliegen einer kontinuierlichen Prüfung. Diese erfolgt unter Berücksichtigung lokaler sowie politischer Rahmenbedingungen, die eine veränderte Risikoeinschätzung zur Folge haben kann. Auch der lokale Steuerungsprozess und die bereits durchgeführten Maßnahmen beeinflussen die bestehende Risikoeinschätzung und sind daher ebenfalls zu berücksichtigen. Die Verknüpfung von Risikomanagement und operativem Controlling findet hier unmittelbar statt, da eine Bewertung erfolgt, ob und in welcher Höhe Risiken oder Kosten für entsprechende Maßnahmen im Forecast oder in der Planung abzubilden sind. Ist der Risikoeintritt sicher oder sehr wahrscheinlich, hat dies eine bilanzielle Abbildung des Risikos zur Folge, wodurch das Risiko aufgrund seiner Monetarisierung keine Berücksichtigung mehr in der Risikoberichterstattung findet.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Internes Kontrollsystem (IKS)

Die zentrale Zielsetzung des Internen Kontrollsystems des Sana Konzerns (Sana IKS) ist die Sicherstellung der Einhaltung der Geschäftspolitik, die Ordnungsmäßigkeit des Rechnungswesens, die Vorbeugung vor Vermögensschäden und die Einhaltung gesetzlicher Vorschriften. Durch die Etablierung und kontinuierliche Weiterentwicklung des Sana IKS wird daneben vorsätzlichen, geschäftsschädigenden Handlungen von Mitarbeitern mit der Absicht der persönlichen Bereicherung entgegengewirkt.

Als Handlungsrahmen fungiert dabei die unternehmensweit anzuwendende Konzernrichtlinie zum Sana IKS, in der klare Verantwortlichkeiten sowie Methoden für die Definition und die Implementierung von Kontrollmaßnahmen vorgegeben werden. Um ein konzernweites Mindestkontrollniveau sicherzustellen, bestehen zudem an den jeweiligen Kontrollzielen ausgerichtete Mindeststandards, die innerhalb der Sana Gesellschaften verbindlich umzusetzen sind. Die Einhaltung von gesetzlichen Anforderungen wird dabei als Mindestanforderung betrachtet.

Ausgewählte Elemente zur Gewährleistung eines hohen Kontrollniveaus sind beispielsweise prozessintegrierte oder kompensierende IT-gestützte und manuelle Abstimmungen, eine verbindliche Funktionstrennung, die Implementierung von Vier-Augen-Kontrollen sowie die kompetenzgesteuerte Ausrichtung aller Prozesse. Dokumentation, standardisierte Abläufe und Transparenz bei der Geschäftstätigkeit im Sana Konzern werden dadurch maßgeblich gefördert.

Für die Implementierung der Kontrollen sowie deren Einhaltung ist die Geschäftsführung jeder Einheit verantwortlich, die durch dezentrale IKS-Koordinatoren unterstützt wird. Die Geschäftsführungen stellen damit die Etablierung eines Mindestkontrollniveaus in der eigenen Gesellschaft sicher. Als prozessunabhängige Überwachungsinstanz prüft die Konzernrevision im Auftrag des Vorstands regelmäßig die Einhaltung von Gesetzen, Vorgaben sowie Richtlinien und trägt durch ihre Tätigkeit zu einer kontinuierlichen Verbesserung des konzernweiten Risikomanagement- und Kontrollsystems bei. Übergreifend erfasst, bündelt und bewertet das Sana Governance Board in seinen quartalsweisen Sitzungen die Risikolagen im Sana Konzern und stimmt damit verbundene konzernweite Maßnahmen zur Steuerung ab.

In der Gesamtbetrachtung wird das übergreifende Sana Interne Kontrollsystem auf Basis der Ergebnisse der dezentral durchgeführten IKS-Selbstaudits, der Erkenntnisse aus Prüfungen der Konzernrevision und sonstiger unabhängiger Auditinstanzen überwacht und als wirksam eingestuft.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Risikolage nach Handlungsfeldern

Zur Strukturierung der verschiedenen Risikobereiche wurden zwölf Handlungsfelder definiert, die jeweils einem Handlungsfeldverantwortlichen als Experte zugeordnet sind. Die Handlungsfeldverantwortlichen erarbeiten mit ihrem Fachwissen und ihrer Expertise Strategien und Handlungsempfehlungen, um den größtmöglichen Nutzen aus den sich bietenden Chancen bei einer gleichzeitigen Vermeidung oder Minimierung der Risiken zu ziehen. Dort, wo es geboten scheint, können weitere Experten unterstützend hinzugezogen werden. Nachfolgend werden die einzelnen Handlungsfelder nach ihrem Anteil am Gesamt-Schadenserwartungswert zum 31. Dezember 2019 dargestellt. Keines dieser Handlungsfelder birgt ein existenzielles Risiko für die Sana Kliniken AG, wodurch die Unternehmensfortführung gegeben ist.



Personalmanagement

Insbesondere vor dem Hintergrund der sich aktuell in der Umsetzung befindlichen neuen Gesetzeslage in Bezug auf das PpSG und die PpUGV hat das Handlungsfeld Personalmanagement nochmals an Bedeutung gewonnen. Beide Gesetze bringen massive strukturelle Neuerungen mit sich, die sowohl operativ als auch administrativ massive Auswirkungen haben. Zahlreiche Regelungen, wie die ersten Personaluntergrenzen, sind bereits in 2019 in den Kliniken umgesetzt worden. Neuerungen, die ab 2020 gelten, wurden intensiv in Zusammenarbeit mit den zentralen Bereichen vorbereitet. Was als Stärkung des Pflegepersonals gedacht war, stellt jedoch die Kliniken vor massive Herausforderungen, da der Fachkräftemangel und der Wettbewerb insbesondere in dieser Berufsgruppe massiv verstärkt wurde. Mit der Gewinnung und Bindung von qualifiziertem Personal stehen unsere Kliniken vor gestiegenen Herausforderungen. Der Fokus, der aktuell auf dem Pflegeberuf liegt, darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass das Problem berufsgruppenübergreifend gilt. Der Personalmangel führt zu einem Kostenrisiko durch den Einsatz von Fremdpersonal und Honorarkräften. Im Vergleich zum angestellten Personal fallen diese Kosten ungleich höher aus. Darüber hinaus besteht die Gefahr, dass aufgrund des Fachkräftemangels den Krankenhäusern notwendiges Personal nicht zur Verfügung steht und somit Leistungen nicht erbracht werden können, Stationen geschlossen werden müssen oder Strafzahlungen zu akzeptieren sind.

Die Sana Kliniken AG befindet sich dauerhaft in einem Wettbewerb um ausreichend und gut qualifiziertes Personal. Ein Erfolgsfaktor ist das Angebot einer fundierten Ausbildung und ein weitreichendes Angebot zur Fortbildung und Weiterqualifizierung unserer Mitarbeiter. In zahlreichen Kliniken werden Krankenpflegeschulen betrieben oder trägerübergreifende Kooperationen umgesetzt.

Um als Sana Kliniken AG stärker bei den Mitarbeitern vor Ort in den Fokus zu rücken, werden für verschiedene Berufsgruppen Schulungs- und Entwicklungsprogramme angeboten, die zu einer langfristigen Bindung der Mitarbeiter und zur Steigerung unserer Attraktivität als Arbeitgeber führen.

Zusätzlich führen wir regelmäßig Mitarbeiterbefragungen durch und leiten aus den daraus gewonnen Erkenntnissen entsprechende Maßnahmen ab. Ein weiterer wichtiger Punkt unseres Personalmanagements ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Um praktische Lösungen anzubieten, haben wir vor mehreren Jahren das Programm „Beruf und Familie“ initiiert, das auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Mitarbeiter an den einzelnen Standorten eingeht.

Trotz der angespannten Situation auf dem Arbeitsmarkt gelingt es Sana insgesamt immer noch, Mitarbeiter für sich zu begeistern, sodass es in diesem Handlungsfeld zu keinem bestandsgefährdenden Risiko kommt.

Bau und Technische Verwaltung

Auch das Handlungsfeld Bau und Technische Verwaltung stellt derzeit eine der größten Herausforderungen dar. Die Betriebe der Baubranche haben einen sehr hohen Auftragsstand, der sich in absehbarer Zeit nicht wesentlich verändern wird. Dies führt dazu, dass beschlossene Bauvorhaben nicht immer im Zeitplan umgesetzt werden können oder dass mit steigenden Kosten zu rechnen ist. Risiken sind Verzögerungen und Unterbrechungen von Bauprojekten, die zu Erlösausfällen führen können. Die Geschäftsführung der

einzelnen Gesellschaften wird bei der Bearbeitung der komplexen Themen hinsichtlich rechtlicher und fachlicher Verpflichtungen durch die Sana Immobilien Service GmbH unterstützt, wodurch die Planungs- und Umsetzungsrisiken minimiert werden.

Unternehmensentwicklung

Das Kerngeschäft der Sana Kliniken AG ist der Betrieb von Krankenhäusern und medizinischen Einrichtungen. Dabei stellt die bestmögliche Patientenversorgung auf höchstem medizinischem Qualitätsniveau die oberste Maxime des täglichen Handelns für Sana dar. Veränderte gesetzliche Rahmenbedingungen und gesamtwirtschaftliche Entwicklungen üben einen massiven Einfluss auf den Gesundheitsmarkt aus. Zusätzlich arbeitet die Sana Kliniken AG an einer Geschäftsfelderweiterung, um sich breiter aufzustellen und die Versorgungskette umfassender bedienen zu können. Durch die vertikale Erweiterung des Leistungsangebotes beteiligt sich Sana an der gesamten Wertschöpfungskette rund um die stationäre Versorgung von Patienten. Die Zielsetzung dabei ist, mit optimierten Abläufen und durchdachten Dienstleistungen aus einer Hand sowohl die Versorgungsqualität für die Patienten als auch die Prozessqualität für die Krankenhäuser zu steigern.

Das Kerngeschäft der stationären Krankenhausversorgung steht derzeit durch die verschiedenen politischen Bestrebungen vor besonderen Herausforderungen. Insbesondere die durch das Pflegepersonal-Stärkungsgesetz (PpSG) zum 1. Januar 2020 beschlossene Ausgliederung der Pflegekosten aus dem DRG-System birgt das Risiko von Budgetkürzungen. Durch die exzellente Zusammenarbeit zwischen den zentralen Bereichen Controlling, Budget sowie den Dienstleistungstöchtern Sana DGS pro.service GmbH, Sana-Catering-Service GmbH, Sana Einkauf & Logistik GmbH und ein verstärktes Kostenmanagement kann derzeit davon ausgegangen werden, dass das zunächst erwartete Risiko sich weitgehend ergebnisneutral bzw. leicht positiv auswirkt.

Neben den strukturellen politisch initiierten Veränderungen kommen Herausforderungen auf lokaler Ebene durch strategische Allianzen, Zusammenschlüsse und neue Leistungsangebote der Mitbewerber, die eine Verschärfung der Wettbewerbssituation bedeuten. Um den damit einhergehenden Risiken frühzeitig präventiv entgegenzuwirken, findet eine fortlaufende Beobachtung der wirtschaftlichen, gesellschaftspolitischen und regulatorischen Entwicklung statt. Zudem wirken wir aktiv an der Gestaltung des wettbewerblichen Marktumfelds mit, indem wir zum Beispiel Portfoliooptimierungen durch Akquisitionen tätigen oder strategische Kooperationen eingehen.

Die Maßnahmen im Bereich Unternehmensentwicklung stehen stets unter einer strikten Beachtung der Risikolage sowie der Abwägung, ob wir dadurch unsere qualitative wie quantitative Zielerreichung fördern. Zur Vermeidung von Risiken und Fehlentscheidungen, der Minimierung von Integrationsrisiken sowie einer frühzeitigen Hebung potentieller Synergie- und Skaleneffekte führen wir bereits im Vorfeld eine intensive Due Diligence durch spezialisierte Fachbereiche innerhalb des Sana Konzerns durch, die von professionalisierten Dienstleistungsbereichen begleitet werden kann.

Unseren Führungsstil kennzeichnet die effiziente, verantwortungsbewusste und auf den langfristigen Unternehmenserfolg gerichtete Handlungsweise. Um Gefahren von Rechtsverstößen, Korruptionsvorfällen und weiteren Compliance-Risiken vorzubeugen und dabei unserer ethischen und rechtlichen Verantwortung gerecht zu werden, gilt für alle Mitarbeiter ein Verhaltenskodex, der einen Handlungsrahmen festlegt. Diese formulierten Grundsätze und Regeln fördern und stellen durch deren Einhaltung das rechtmäßige, verantwortungsbewusste und nachhaltige Handeln unserer Mitarbeiter sicher.

Patientenmanagement und -abrechnung

Die Risiken und Chancen im Handlungsfeld Patientenmanagement und -abrechnung sind stark von externen Faktoren geprägt. Mit seiner impliziten Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Sana Kliniken AG messen wir diesem Handlungsfeld einen hohen Stellenwert bei. Von Seiten der Kostenträger werden Einsparungen, Kürzungen oder Rückzahlungen auf Kosten der Erbringer von Gesundheitsleistungen forciert. Zudem gibt es spürbare ordnungspolitische Tendenzen, die Vergütung von Krankenhausleistungen einer Preis- und Budgetreduzierung zu unterziehen. Anforderungen an strukturelle und prozessuale Merkmale werden zunehmend restriktiv bei der Abrechnung ausgelegt. Ab 2020 tritt das MDK-Reformgesetz in Kraft, das unmittelbaren Einfluss auf die Abrechnungen haben wird. So werden Prüfquoten vorgegeben, die sich je nach Abrechnungsqualität erhöhen oder absenken. Ebenso steht derzeit noch in der Diskussion, dass es künftig nicht mehr zulässig ist Abrechnungen im Nachhinein zu korrigieren. Daher wird notwendigerweise der Abrechnungsprozess standardmäßig überprüft und verbessert. Die einzelnen Kliniken des Sana Konzerns erfahren eine zentrale Unterstützung durch den Konzern bei der sach- und fristgerechten Prüfung

und der daraus abgeleiteten Umsetzung von Handlungsempfehlungen im Umgang mit den Anforderungen aus den sich ergebenden Entwicklungen.

Medizinische Leistungserbringung

Exzellente medizinische Leistungserbringung allein ist heute kein Garant für ein dauerhaftes Höchstmaß an Patientenzufriedenheit und -sicherheit. Daher arbeiten wir kontinuierlich daran, unsere medizinische Qualität und Prozesse weiter zu verbessern. Zur Vermeidung von Risiken für unsere hervorragende medizinische Ergebnis- und Versorgungsleistung ist ein vielschichtiges klinisches Risikomanagement im Sana Konzern implementiert. In medizinischen Fachgruppen findet die faktenbasierte Diskussion von Leistungsstrukturen und -zielen statt. Außerdem wird der Kontakt zwischen wichtigen Leistungsträgern im Konzern gefördert, sodass der strukturierte Informationsaustausch die medizinische Innovationsfähigkeit voranbringt. Das Sana Qualitätswissenssystem ermöglicht zudem eine verdichtete Darstellung qualitätsbezogener Ergebnisse der Patientenversorgung und stellt eine Informationsgrundlage für die Schwerpunkte von durchzuführenden Peer Reviews im medizinischen Bereich dar. Die Risikoprävention im Bereich Hygiene gestaltet sich nachhaltig durch regelmäßige Analysen und klar strukturierte Handlungsanweisungen sowie der Durchführung von Präventivmaßnahmen. Alle hygienerelevanten Daten werden zentral ausgewertet. Die Weiterbildung und Qualifizierung von Personal im ärztlichen und pflegerischen Bereich sowie Begehungen vor Ort stellen erprobte Instrumente zur Vermeidung von Risiken in diesem Bereich dar.

Zur Abwehr einer sinkenden Patientenzufriedenheit oder der Behebung von Ineffizienzen in der medizinischen Leistungserbringung setzen wir auf eine konsequente Ausrichtung unserer klinischen Prozesse an höchsten Qualitätsstandards. Alle Einrichtungen der Sana Kliniken AG verfügen über ein umfassendes Qualitätsmanagementsystem. Repräsentative Patienten-, Einweiser- und Mitarbeiterbefragungen, unser Beschwerdemanagement sowie Auswertungen unserer Social Media-Aktivitäten fördern eine nachhaltige Beziehung zu unseren Patienten und tragen zu einer kontinuierlichen Qualitätsverbesserung bei. Trotz höchster Qualitätsansprüche an die medizinische und pflegerische Versorgung verbleibt ein geringes Maß an Restrisiken. Zur Absicherung dieser Risiken sind vertragliche Vereinbarungen getroffen sowie Versicherungspolicen im Rahmen von Betriebshaftpflichtversicherungen mit hohen Deckungssummen abgeschlossen worden.

Budget

Zur Realisierung nachhaltigen Wachstums und um uns in einem hochkompetitiven Marktumfeld von den Wettbewerbern abzugrenzen, führen wir eine kontinuierliche markt- und patientenorientierte Optimierung unseres Leistungsportfolios durch. Hervorragende medizinische Versorgung, innovative Therapieformen oder der Ausbau von Kapazitäten sind nur einige Beispiele, die uns darin unterstützen, unsere starke Position im deutschen Gesundheitsmarkt weiter auszubauen. Um hierfür eine stabile Basis zu schaffen und das hohe Niveau der Leistungserbringung angemessen vergütet zu bekommen, ist es wichtig, den Kostenträgern die Bedeutung der exzellenten Versorgung zu vermitteln, um eine entsprechende Finanzierung der Leistungen sicherzustellen. Der komplexe Prozess der jährlichen Budgetverhandlung beinhaltet häufig strittige Sachverhalte, woraus sich Risiken für unsere Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ergeben können. Um diesen Risiken präventiv entgegenzutreten und sie minimal zu halten, hat Sana ein Kompetenzzentrum etabliert, dessen Fachleute mit ihrer Expertise diesen Themenstellungen begegnen.

Künftig steigen die Anforderungen an die Budgetverhandlungen, da der Umfang sich inhaltlich deutlich steigert. Neben den bisherigen Verhandlungsbestandteilen werden die Verhandlungen um die Aspekte, die mit dem PpSG einhergehen erweitert. So wird das Pflegebudget mit einbezogen, aber auch Bestandteile wie Zusatzentgelte, die bislang in der Regel fortgeschrieben wurden, müssen ebenfalls durch die Ausgliederung der Pflege vollständig neu verhandelt werden.

Materialwirtschaft und Einkaufsverbund

Die Sana Kliniken AG hat sich immer schon durch ihren großen Einkaufsverbund ausgezeichnet. Trägerübergreifend sprechen die Kliniken dem Einkaufsverbund ihr Vertrauen aus und verlassen sich auf unsere Leistungen im Einkauf von klinischen und nichtklinischen Verbrauchsgütern, Investitionsgütern und Arzneimitteln. Dabei gilt es, den allgemein verschärften Kostendruck bestmöglich abzufedern und vor diesem Hintergrund eine qualitativ exzellente Patientenversorgung sicherzustellen. Implementierte logistische Verfahren und eine langfristig ausgelegte Beschaffungsstrategie lassen dabei eine Risikoreduzierung und günstige Konditionen bei der Materialwirtschaft zu. Der Sana Einkaufsverbund sorgt zusätzlich durch kontinuierliche Markt- und Produktbeobachtungen für ein attraktives und qualitativ hochwertiges Leistungsangebot, sodass Risiken für die Kontinuität, Lieferfähigkeit und Investitionssicherheit bei Beschaffungen minimiert oder vermieden werden können.

Finanzwesen

Das Handlungsfeld Finanzwesen betrachtet die Betriebs- und Investitionskostenfinanzierung, die Gesetzgebung und Rechtsnormen in diesem Bereich sowie Kredit-, Liquiditäts- und Marktrisiken. Zur Steuerung identifizierter Risiken bündeln spezialisierte Fachbereiche des Finanzwesens der Sana Kliniken AG zentral und regional Kompetenzen, um die Organisationseinheiten des Sana Konzerns zu beraten und zu begleiten. Auf diese Weise werden zum Beispiel die Vorbereitung und Durchführung der Budget- und Entgeltverhandlungen durch eine entsprechende Unterstützung und Optimierung gewährleistet.

Konservative Finanzierungsstrategie

Der Sana Konzern steuert nach konservativen Finanzziele, zum Beispiel einem Net Debt : EBITDA von 3,5 : 1. Dabei stehen die Sicherung der Liquidität sowie die Planungssicherheit zur Optimierung der Refinanzierungskosten dauerhaft im Fokus. Basis ist eine auf Langfristigkeit ausgerichtete Finanzierungsstruktur sowie eine solide kurz- bis mittelfristige, nicht ausschließlich renditeorientierte, Anlagestrategie. Zur Risikovermeidung erfolgt eine Diversifizierung nicht nur nach Laufzeiten und Banken, sondern auch nach verschiedenen Finanzinstrumenten und Märkten. Die hierfür erforderlichen Parameter sind in der Anlagerichtlinie des Konzerns manifestiert und werden regelmäßig an die aktuellen Marktbedingungen adjustiert. Im Rahmen von Fremdkapitaltransaktionen hat sich die Sana Kliniken AG gegenüber den Kreditgebern zur Einhaltung einer Verschuldungskennziffer in Form eines marktüblichen Covenants verpflichtet. Dieser referenziert auf das operative Ergebnis (EBITDA) in Relation zur Nettoverschuldung. Der Vorstand geht auf der Basis aktueller Planungen davon aus, den Covenant auch in den Folgeperioden mit ausreichend Spielraum zu halten.

Kreditrisiko

Aufgrund der Systematik zur Finanzierung des deutschen Gesundheitswesens sind die Krankenkassen die wesentlichen Geschäftspartner des Sana Konzerns. Auf die Krankenkassen entfällt der überwiegende Teil der Forderungen aus den von Sana erbrachten Leistungen. Ein Bonitätsrisiko besteht in diesem Zusammenhang nicht. Der Sana Konzern führt für ausgewählte und langlaufende Forderungen entsprechende Wertberichtigungskonten, über die entsprechende Risiken verbucht werden. Aus heutiger Sicht geht der Vorstand nicht davon aus, dass Kreditrisiken auftreten werden, die die Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage wesentlich beeinflussen.

Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken

Ein Liquiditätsrisiko ergibt sich, wenn Finanzmittel oder Fremdkapital nicht in ausreichendem Maß zur Verfügung stehen, um fällige Zahlungsverpflichtungen vollumfänglich und fristgerecht bedienen zu können. Darüber hinaus besteht das Risiko, bei außerordentlichen und ungeplanten Liquiditätsengpässen nachteilige Finanzierungsbedingungen akzeptieren zu müssen. Im Sana Konzern werden das Liquiditäts- und Anlagemanagement sowie das Finanzierungsportfolio durch den Konzernbereich Treasury und Corporate Finance kontinuierlich überwacht und aktiv gesteuert. Zum Bilanzstichtag beliefen sich die Finanzmittel der Sana Kliniken AG auf EUR 43,1 Mio. (Vj.: EUR 129,2 Mio.). Darüber hinaus stehen der Gesellschaft nicht in Anspruch genommene Kreditlinien in Höhe von EUR 129,8 Mio. zur Verfügung.

Vor diesem Hintergrund sowie aufgrund des soliden Geschäftsmodells schätzt der Vorstand die Eintrittswahrscheinlichkeit von Finanzierungs- und Liquiditätsrisiken als sehr gering und steuerbar ein.

Zinsrisiken

Die konservative Zinsstrategie, die der Vorstand für den Sana Konzern mit einem maximal mit 50 Prozent variablen verzinsten Finanzierungsanteil festgelegt hat, wird ebenfalls aktiv gesteuert. Die Finanzschulden sind mit ca. 75 Prozent fest verzinst oder mit Derivaten abgesichert sind, so dass im Geschäftsjahr 2019 wiederum nur ein moderates Zinsrisiko bestand.

Die kurzfristig zur Verfügung stehenden liquiden Mittel wurden in Form von Termingeldanlagen, festverzinslichen Wertpapieren, Geldmarktfonds und Commercial Papers mit einwandfreier Bonität sowie Kontokorrentkonten bei den Kernbanken vorgehalten. Im Geschäftsjahr 2019 konnte eine Durchschnittsverzinsung von 0,13 Prozent erreicht werden. Die erzielte Rendite lag damit aber wiederholt über dem vergleichbaren, durchschnittlichen Drei-Monats-EURIBOR des Jahres 2019, der negativ notiert hat. Negative Anlagezinsen bzw. Verwahrgebühren konnten aufgrund der Marktgegebenheiten auch im Geschäftsjahr 2019 nicht vermieden werden. Inwieweit das auch auf die Folgeperiode übertragbar ist, hängt von den dann gültigen Marktbedingungen ab. Sana wird dennoch auch in Zukunft an der seitens des Vorstands vorgegebenen konservativen Anlage- und Finanzierungsstrategie festhalten. Dies manifestiert sich auch in der verbindlichen Vorgabe, dass keine Spekulation mit Finanzinstrumenten betrieben wird.

Wir haben die Auswirkung von Veränderungen unserer wichtigsten Zinssätze auf Gewinn und Eigenkapital analysiert. Dabei wurden ebenfalls Zinsrisiken aus den beizulegenden Zeitwerten von Schuldscheindarlehen, die mit Cashflow-Hedges abgesichert sind, berücksichtigt. Die Veränderungen der beizulegenden Zeitwerte der abgesicherten Positionen und der Zinssicherungsinstrumente führten im Geschäftsjahr 2019 zu buchungstechnischen Effekten aus unvermeidbaren Marktveränderungen in der Gewinn- und Verlustrechnung. Weiterhin haben wir eine Zinssensitivitätsanalyse vorgenommen. Nach Einschätzung des Vorstands stellt die Zinssatzanalyse eine realistische Beurteilung unseres derzeitigen sehr geringen Zinsrisikos dar.

Da die Geschäftstätigkeit des Sana Konzerns überwiegend auf Deutschland ausgerichtet ist, bestehen Fremdwährungsrisiken nur in sehr geringem Umfang.

Die Finanzmärkte unterliegen stetig schwankenden Rahmenbedingungen, die sich auch auf die Finanzierungskosten auswirken können. Der Vorstand geht jedoch unverändert davon aus, dass wesentliche Effekte, in Form von Schwankungen im Marktzinsniveau und auch bei den Risikospreads, durch die aktive Steuerung und Überwachung sowie die konstant gute Bonität des Sana Konzerns kompensiert werden können.

Unternehmenskommunikation und Social Media

Die Sana Kliniken AG ist einer der wichtigsten Akteure im deutschen Gesundheitsmarkt und wird daher von der Öffentlichkeit, aber auch von den eigenen über 35.500 Mitarbeitern kritisch wahrgenommen. Vor dem Hintergrund des großen und wachsenden Interesses ist es umso wichtiger, sich zu positionieren, Unternehmensziele aber auch die eigenen Werte darzustellen.

Die private Trägerschaft wird im Gesundheitswesen oftmals kritisch gesehen. Daher ist es zum einen notwendig, proaktiv im Rahmen von Veranstaltungen und gezielter Informationsverbreitung potentielle Patienten und Einweiser auf sich aufmerksam zu machen. Die Zielsetzung ist, die eigenen Stärken herauszuarbeiten und öffentlichkeitswirksam darzustellen, indem die Medien als Katalysator genutzt werden. Genauso weitreichend ist die Bedeutung des Krisenmanagements. Auswirkungen im Rahmen von Social Media können weitreichend sein. Somit ist gute Öffentlichkeitsarbeit unerlässlich, um Reputationsrisiken zu minimieren und abzuwehren. Hier hat sich Sana in den letzten Jahren sehr gut aufgestellt. Die Anzahl der Fans bei Facebook und LinkedIn konnten deutlich gesteigert werden. Zusätzlich ist die Sana Kliniken AG seit 2019 auch bei Instagram aktiv. Risiken in diesem Bereich, die sich insbesondere durch negative Äußerungen in sozialen Netzwerken ergeben können, werden begrenzt. Zugleich ergeben sich Chancen, die Stärken der Sana Kliniken AG aktiv nach außen darzustellen.

Mit dem Instrument des Social Media wird marketingtechnisch ebenso proaktiv umgegangen, um sich einerseits als moderner und innovativer Arbeitgeber darzustellen und sich potentiellen, vorwiegend jungen Mitarbeitern zu präsentieren. Zum anderen ist die Online-Präsenz wichtig für die Ansprache von Patienten, Angehörigen und der sonstigen interessierten Öffentlichkeit, die sich über verschiedene Erkrankungen, Gesundheitsthemen und Behandlungsalternativen informieren möchten. Gleichzeitig ist es so möglich, öffentlichkeitswirksame Maßnahmen der Bevölkerung bekannt zu machen.

Informationstechnologie

Mit dem kontinuierlichen Wachstum und der zunehmenden Komplexität der Konzernstrukturen erhöhen sich auch die Ansprüche an umfassende und funktionsfähige IT-Systeme. Sie sind für einen erfolgreichen Patientenbehandlungsprozess, von der Aufnahme, über Diagnostik und Behandlung, bis zur Entlassung und Dokumentation unerlässlich. Ein Ausfall der Systeme könnte teilweise zu einer massiven Einschränkung in der Leistungserbringung führen. Vor dem Einsatz neuer Technologien und Verfahren werden daher umfassende Evaluierungen und Tests durchgeführt. Die regelmäßige Wartung und Kontrolle der eingesetzten Hard- und Software findet durch die Sana IT Services statt, ebenso wie der Austausch und die Modernisierung der Komponenten.

Es besteht immer das Risiko des Verlustes vertraulicher personenbezogener Informationen durch Angriffe von außen. Der Schutz sensibler Patienten- und Mitarbeiterdaten ist bei Sana unter anderem durch den Chief Information Security Officer gegeben sowie durch die Konzernabteilung Datenschutz und Datensicherheit.

Tertiärprozesse

Die Sana Kliniken haben für die Erbringung von Dienstleistungen im Tertiärbereich spezialisierte Servicegesellschaften etabliert. In den Bereichen Informationstechnologie, Medizintechnik, Einkauf, Logistik, Speiseversorgung, Reinigung, Transportdienste, Zentralsterilisation und Wäscheversorgung setzen diese auf Best Practices und innovative Ansätze. Damit erschließen die Dienstleistungsgesellschaften Effizienzpotentiale und unterstützen das Wachstum der Sana Kliniken AG. Dieser Bereich gewinnt im Rahmen der vertikalen Geschäftsfelderweiterung zunehmend an Bedeutung. Die Konzentration von Know-how, die Zusammenarbeit mit erfahrenen Branchenspezialisten sowie Effekte durch die Bündelung von Mengen führen zu weiteren Vorteilen für die Gesellschaften. Die Prozesse der Tertiärleistungen stehen in direkter Wahrnehmung unserer Patienten und unterliegen strengen und komplexen Anforderungen im Bereich Hygiene und Versorgungsqualität. Die transparente Risikolage erlaubt eine kurze Reaktionszeit bei sich abzeichnenden Fehlentwicklungen, sodass von keiner signifikant nachteiligen Auswirkung auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage ausgegangen wird.

Medizintechnik

Voraussetzung für eine exzellente Qualität in der Patientenversorgung und -sicherheit ist eine zuverlässige medizinische Infrastruktur. Der medizinische Fortschritt und die Sicherung einer positiven Wahrnehmung in einem hochkompetitiven Umfeld bedingen den Einsatz neuester Technologien. Ungeplante Ausfälle in der Medizintechnik führen zu Erlösausfällen und können aufwendige Instandsetzungsmaßnahmen nach sich ziehen. Um diesem nicht unerheblichen wirtschaftlichen Risiko zu begegnen, werden die Einrichtungen im Bereich Medizintechnik von Mitarbeitern des Sana Medizintechnischen Servicezentrums unterstützt. Risiken für die Patientenversorgung und für Mitarbeiter lassen sich ebenso wie negative wirtschaftlichen Auswirkungen so minimieren.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Unternehmerische Chancen

Die politischen Rahmenbedingungen für das Gesundheitswesen verändern sich ununterbrochen. Kaum eine Branche ist solchen politischen Reglementierungen unterworfen und gleichzeitig einem enormen Wettbewerbsdruck ausgesetzt. Daher analysiert und bewertet der Sana Konzern kontinuierlich sowohl gesamtwirtschaftliche als auch branchenspezifische Entwicklungen. Die Identifikation und Nutzung von Chancen und Synergiepotentialen erfolgt dabei anhand eines zielgerichteten Austauschs zwischen den Unternehmensbereichen und ist in den Strategie- und Planungsprozess integriert.

Das sind große Herausforderungen, die aber auch Chancen bieten, indem man sich erfolgreich vom Umfeld abgrenzt und Alleinstellungsmerkmale herausarbeitet und umsetzt. Der Vorstand der Sana Kliniken AG sieht den Konzern hier in einer guten Ausgangssituation für die kommenden Aufgaben. Dabei spielt es eine wesentliche Rolle, Chancen und Risiken zu erkennen und zu nutzen. Nicht zuletzt ergeben sich dadurch auch Synergiepotentiale, die durch den regelmäßigen internen Austausch der einzelnen Bereiche gehoben werden können.

Nachhaltiges Wachstum – Intern und Extern

Der Sana Konzern strebt ein kontinuierliches und nachhaltiges Wachstum an. Die sich abzeichnende Entwicklung auf dem Gesundheitsmarkt, insbesondere der demographische Ausblick, die steigende Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen bei einem gleichzeitigen Trend zur Ambulantisierung sowie der wissenschaftliche und technische Fortschritt, bietet zusätzliche Potentiale für den Sana Konzern. Daraus lassen sich aufgrund der aktiven Marktbeobachtung und der langjährigen Erfahrung bei der Steuerung organischen und anorganischen Wachstums Chancen für eine nachhaltige Unternehmensentwicklung mit zusätzlichen Synergien und Skaleneffekten generieren. Gleichzeitig hat sich die Lage innerhalb der politischen Situation insofern geändert, als die Politik durch die verschiedenen aktuell erlassenen Gesetze einen Konsolidierungskurs eingeschlagen hat, hin zu Zentrenbildungen. Einzelne Gesellschaften und dazu zählen auch kleinere Kliniken der Sana müssen sich stabilisieren und können nicht mehr länger den bisherigen Wachstumskurs verfolgen.

Gezielte Akquisitionen neuer Gesellschaften und strategische Partnerschaften führen zudem zu einer Festigung und Stärkung der Marktposition des Sana Konzerns, zusätzlich wird das Leistungsportfolio vertikal weiter ausgebaut. Die frühzeitige Anbindung und Expertise bei der Integration an den Gesamtkonzern hebt weitere Synergiepotentiale.

Der Sana Konzern hat bereits frühzeitig auf die sich ändernden Rahmenbedingungen reagiert und seine Geschäftsfelder entlang der Wertschöpfungskette selektiv erweitert. Mit dem Kauf des Medizinprodukte-Dienstleister Schnorrenberg Chirurgiemechnik GmbH ergänzt Sana sein Spektrum rund um den Instrumentenkreislauf und die Aufbereitung von Medizinprodukten, um allumfassende Lösungsangebote auch in komplizierten Themenfeldern wie Medizintechnik und rund um den OP anbieten zu können. Auf die zunehmende Ambulantisierung von stationären Leistungen hat der Sana Konzern schon frühzeitig durch die Beteiligung an der Med 360° AG reagiert. Herstellung und Erhalt der Versorgungssicherheit im Bereich der bildgebenden Diagnostik für unsere Kliniken als auch der Ausbau ambulanter Versorgungsmodelle eröffnen uns neue strategische Potentiale. Dies wiederum gibt die Möglichkeit, im ambulanten Markt strukturiert zu wachsen und den Patienten damit eine vollumfängliche sektorenübergreifende Versorgung anzubieten.

Die zunehmende Digitalisierung bietet die Chance, durch digitale Lösungen die Steuerung, Diagnose, Therapie und Betreuung von Patienten zu verbessern, um diese nach höchstem medizinischen Standard ganzheitlich versorgen zu können und gleichzeitig Effizienzpotentiale zu erschließen. Die Zusammenarbeit mit dem Flying Health Incubator ermöglicht es Startups, ihre Produkte schneller marktorientiert zu entwickeln und in den ersten Gesundheitsmarkt zu bringen. Sana kann damit frühzeitig und unmittelbar von Innovationen profitieren.

Strikte Qualitätsorientierung

Qualität als Maßstab für die Versorgung von Patienten normativ zu setzen, zeigt die Bedeutung dieses Merkmals in der öffentlichen und gesetzgeberischen Wahrnehmung. Die stetige Verbesserung der medizinischen und pflegerischen Qualität sowie die Etablierung von Netzwerkstrukturen zur Entwicklung standortübergreifender Versorgungsangebote können zu einer möglicherweise höher als ursprünglich geplanten Leistungserbringung und -entwicklung führen. Regelmäßig durchgeführte Audits und Zertifizierungen, die Erhebung und Analyse von Kennzahlen, interne und externe Benchmarks sind nur einige der Steuerungs- und Gestaltungsinstrumente zur Erfüllung des Qualitätsanspruchs von Sana. Konzernweite Projektteams sowie medizinische und pflegerische Fachgruppen unterstützen dabei die Bereiche „Qualitätsmanagement und Klinisches Risikomanagement“ sowie „Hygiene und Infektiologie“ des Sana Konzerns. Praktische Erkenntnisse lassen sich so systematisch strukturieren und im gesamten Konzern nutzbar machen, um die Patientenzufriedenheit und -sicherheit weiter zu steigern. Auch der Gesetzgeber zielt mit neuen Gesetzgebungen auf eine verbesserte Qualität und eine Sicherstellung von pflegerischen Mindeststandards in der Personalbesetzung. Die Konzernstruktur schafft in diesem Bereich enorme Vorteile und kann sich so gegenüber Wettbewerbern abheben.

Laufende Analysen im Bereich Finanzen

Der Sana Konzern verfügt über ein umfangreiches Berichtswesen. Die Einzelgesellschaften liefern ihr Reporting an die Konzernbereiche Finanzen, Konzerncontrolling, Medizincontrolling, Treasury und Budgetmanagement, sodass stets ein detaillierter Überblick über die wirtschaftliche und strukturelle Situation der Einzelgesellschaften vorliegt. Daraus können sich Hinweise ergeben und Handlungsempfehlungen abgeleitet werden, die als best practice in den Einrichtungen des Sana Konzerns umgesetzt werden. Vor dem Hintergrund der sich geänderten Finanzierungsrahmenbedingungen mit der Ausgliederung der Pflegekosten wird das Berichtswesen künftig angepasst und um wesentliche Kennzahlen erweitert. Bereits in der Vergangenheit wurde das Berichtswesen der Dienstleistungsgesellschaften erweitert und spezifiziert, so dass man auch hier der Geschäftsfelderweiterung Rechnung getragen hat.

Finanzielle Stabilität

Die langfristige Strategie der Sana Kliniken AG beinhaltet eine konservativ ausgerichtete Finanzpolitik, welches die Basis für langfristiges und solides Wachstum darstellt. Die Entwicklungen am Finanzmarkt werden durch den Bereich Treasury nach Maßgabe des Vorstands beobachtet und die Strategie der Sana entsprechend umgesetzt. Dem liegt eine risikoaverse Haltung des Unternehmens zugrunde, aus der eine konservativen Anlage- sowie Finanzierungsstrategie verfolgt wird. Innerhalb dieser Rahmenbedingungen werden auch finanzwirtschaftliche Chancen genutzt.

CHANCEN- UND RISIKOBERICHT

Gesamtbeurteilung der Risikosituation

Es ist zu jederzeit möglich, dass einzelne oder mehrere Risiken gleichzeitig eintreten, die sich nachteilig auf die Geschäftstätigkeit und die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Sana Konzerns auswirken. Der Vorstand stellt jedoch fest, dass aus heutiger Sicht in Bezug auf die Zentralrisiken und lokalen Einzelrisiken kein identifiziertes Risiko innerhalb des Sana Konzerns existiert, das aufgrund seiner Bewertung eine existenzielle Gefahr für die Sana Kliniken AG darstellt und die Unternehmensfortführung gefährden könnte. Das implementierte Risikomanagementsystem stellt somit die Beherrschung der identifizierten und dargestellten Risiken sicher.

PROGNOSEBERICHT

Erläuterung und Beurteilung der voraussichtlichen Entwicklung

Wir gehen davon aus, aufgrund unserer präventiv strategischen Maßnahmen in 2019 für die Herausforderungen des Jahres 2020 insgesamt gut aufgestellt zu sein.

Wir erwarten, dass aufgrund der regulatorischen Eingriffe durch das Krankenhausstrukturgesetz (KHSG) und nicht zuletzt auch durch das Pflegepersonal-Stärkungsgesetz (PpSG) der Konsolidierungsprozess im deutschen Klinikmarkt sich gravierend verschärfen wird. Dabei planen wir auch in 2020, diesen Prozess aktiv mitzugestalten und weitere Akquisitionen zur selektiven Ergänzung unseres Portfolios zu tätigen. Dabei steht die Profilierung unserer Versorgungscluster im Kerngeschäft, aber auch die Erweiterung der Geschäftsfelder entlang der vertikalen Wertschöpfungskette klar im Fokus unserer Aktivitäten. Die erfolgreichen Kapitalmaßnahmen gewähren uns weiterhin den finanziellen Spielraum für weiteres Wachstum.

Wir werden uns zudem intensiv der Verbesserung klinischer Prozesse widmen und uns auf die Generierung von überdurchschnittlichem Wachstum in sanktionsneutralen Bereichen konzentrieren. Dabei steht die Zufriedenheit unserer Patienten mit der medizinischen und pflegerischen Qualität als auch dem damit verbundenen Service in den Kliniken absolut im Fokus.

Wir sind davon überzeugt, dass die Einführung des Pflegepersonal-Stärkungsgesetzes (PpSG) sowie die Einführung von Pflegepersonaluntergrenzen den Wettbewerb um Fachkräfte verschärfen wird. Sana wird sich daher noch stärker dafür einsetzen, die Attraktivität als Arbeitgeber zu erhöhen und sich so von Mitbewerbern abzugrenzen. Interne Weiterbildungs- und Qualifizierungsangebote sollen die Bindung von Fachkräften weiter stärken.

Hinsichtlich laufender Integrationen erwarten wir, dass sich die Sanierungseffekte der neuen Einrichtungen sowie weitere Prozessverbesserungen in unseren Kliniken margenverbessernd auswirken. Aufgrund des zunehmenden Trends der Industrie hin zum B2C Geschäft werden wir das Handelsgeschäft der Roeser Gruppe neu ausrichten. Auch wenn die Auswirkungen der aktuellen regulatorischen Rahmengesetzgebung nur schwer abzuschätzen sind und das Wachstum bremsen wird, rechnen wir für 2020 in unserem Bestands-geschäft mit einem um die außerplanmäßigen Abschreibungen bereinigten Ergebnis auf dem Niveau des abgelaufenen Geschäftsjahres. Für die Umsatzerlöse erwarten wir insbesondere vor dem Hintergrund der regulatorischen Eingriffe ein organisches Wachstum von etwa einem Prozent. Auch in Zeiten signifikanter Strukturbrüche im Gesundheitswesen streben wir eine stetige Partizipation der Anteilseigner an. Die für das Geschäftsjahr 2020 zu erwirtschaftende und im Jahr 2021 auszuzahlende Dividende muss sich dabei ihrer Höhe nach an der auf Basis der neuen regulatorischen Rahmenbedingungen sich verändernden wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit des Unternehmens ausrichten.

Im Rahmen unserer finanzstrategischen Zielvorgaben gehen wir davon aus, dass wir unsere internen Leistungsindikatoren zum Wachstum (CAGR), zur Kapitaleffizienz (ROCE), zur Kapitalstruktur und Verschuldung (Net Gearing) und zur Liquiditätssteuerung (Net Debt/EBITDA, FFO/Total Debt, FCF/Total Debt) erreichen werden. Gleichzeitig werden wir die Verschuldungskennziffern, zu denen wir uns gegenüber unseren Finanzierungspartnern verpflichtet haben, weiterhin einhalten.

Hygiene ist für uns ein zentraler Bestandteil des klinischen Alltags geworden. Damit setzen wir uns proaktiv mit der zunehmenden Berichterstattung über Krankenhauskeime sowie Antibiotikaresistenzen und dem daraus gesteigerten Bewusstsein in der Öffentlichkeit auseinander: Konzernweit haben wir einen klaren Fokus auf Qualität, Hygiene, Patientensicherheit und Patientenzufriedenheit gelegt. Viele diesbezügliche Projekte befinden sich bereits in der Umsetzung und werden weiter forciert.

Oberste Priorität bei all unserem Tun und Handeln gilt dem Wohle des Patienten. Die Patientenzufriedenheit bei herausragender Qualität zu steigern und dabei Vernetzungsmöglichkeiten zu nutzen, trägt zur kontinuierlichen Wertsteigerung der Sana Kliniken AG bei.

TEILHABE

Erklärung zur Unternehmensführung gemäß § 315d HGB

Der Aufsichtsrat der Sana Kliniken AG hat bereits 2015 eine Zielgröße für den Frauenanteil im Aufsichtsrat und im Vorstand entsprechend dem Gesetz für die gleichberechtigte Teilhabe von Frauen und Männern an Führungspositionen in der Privatwirtschaft und im öffentlichen Dienst festgelegt. Dementsprechend wird ein Frauenanteil von 30 Prozent im Aufsichtsrat und 25 Prozent im vierköpfigen Vorstand der Sana Kliniken AG angestrebt. Diese Zielgröße soll unverändert bis zum 30. Juni 2022 gelten.

Seit der Bestellung von Frau Irmgard Wübbeling in den Vorstand der Sana Kliniken AG zum 1. April 2017 wird die Zielgröße von 25 Prozent im Vorstand erreicht. Auch die Zielgröße für den Aufsichtsrat von 30 Prozent wird eingehalten.

Ferner hat der Vorstand der Sana Kliniken AG für die oberste Führungsebene unterhalb des Vorstands eine Zielgröße für den Frauenanteil von 30 Prozent festgelegt. Diese Zielgröße wurde bereits erreicht und soll auch bis zum 30. Juni 2022 gelten. Bei der Sana Kliniken AG als Holding des Sana Konzerns gibt es lediglich eine Führungsebene unterhalb des Vorstands in Form von Generalbevollmächtigten, Bereichsleitungen und den Leitungen der Funktionseinheiten der Holding.

Ismaning, 9. März 2020

Thomas Lemke

Dr. Jens Schick

Jan Stanslowski

Irmgard Wübbeling

KONZERNABSCHLUSS

- 62 Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung
- 63 Konzern-Gesamtergebnisrechnung
- 64 Konzern-Bilanz
- 66 Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung
- 67 Konzern-Kapitalflussrechnung
- 68 Konzernanhang



Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung

für das Geschäftsjahr 2019

in TEUR	Anhang	2019	2018
Umsatzerlöse	5	2.841.228	2.703.336
Sonstige betriebliche Erträge	5	113.051	128.778
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	5	5.438	3.052
Summe Erlöse und betriebliche Erträge		2.959.717	2.835.166
Personalaufwand	5	1.776.393	1.659.068
Materialaufwand		688.158	677.822
Wertminderungen für finanzielle Vermögenswerte		4.435	2.873
Sonstige betriebliche Aufwendungen	5	251.484	254.484
EBITDA		239.247	240.919
Abschreibungen und Wertminderungen	8/9	134.049	94.239
Operatives Ergebnis EBIT		105.198	146.680
Finanzerträge	5	1.338	882
Finanzaufwendungen	5	14.748	15.482
Beteiligungsergebnis		317	331
Ergebnis vor Steuern		92.105	132.411
Ertragssteueraufwand	6	25.420	32.769
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS		66.685	99.642
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		60.487	93.215
Nicht beherrschender Anteil		6.198	6.427
		66.685	99.642

Konzern-Gesamtergebnisrechnung

für das Geschäftsjahr 2019

in TEUR	Anhang	2019	2018
KONZERNJAHRESÜBERSCHUSS		66.685	99.642
Sonstiges Ergebnis			
Komponenten, die nicht in die GuV umklassifiziert werden können			
Versicherungsmathematische Gewinne/Verluste aus leistungsorientierten Pensionsplänen	18	-2.493	-919
Darauf entfallende Ertragssteuern	6	464	163
Zwischensumme erfolgsneutrale Ergebnisbestandteile, die nicht in der GuV recycelt werden		-2.029	-756
Komponenten, die in die GuV umklassifiziert werden können			
Erfolgsneutrale Änderung des beizulegenden Zeitwertes der erfolgsneutral zum Fair Value bewerteten Vermögenswerte		150	-193
Effektiver Teil aus Sicherungsinstrumenten zum Zweck der Absicherung von Zahlungsströmen	27	-865	-295
Kosten von Sicherungsinstrumenten zum Zweck der Absicherung von Zahlungsströmen	27	-41	32
Darauf entfallende Ertragsteuern	6	212	137
Zwischensumme erfolgsneutrale Ergebnisbestandteile, die später in der GuV recycelt werden		-544	-319
Sonstiges Ergebnis nach Steuern		-2.573	-1.075
GESAMTERGEBNIS		64.112	98.567
Davon entfallen auf:			
Anteilseigner des Mutterunternehmens		57.984	92.178
Nicht beherrschender Anteil		6.128	6.389
		64.112	98.567

Konzern-Bilanz

zum 31. Dezember 2019

Aktiva in TEUR	Anhang	2019	2018
Langfristige Vermögenswerte			
Sachanlagen	8	1.118.324	966.698
Immaterielle Vermögenswerte	9	409.672	420.760
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	10	107.463	101.160
Forderungen nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz		19.192	63.235
Andere finanzielle Vermögenswerte	11	32.260	11.811
Übrige Vermögenswerte	12	7.770	1.189
Latente Steueransprüche	6	21.978	19.586
		1.716.659	1.584.439
Kurzfristige Vermögenswerte			
Vorräte	13	57.050	52.380
Vertragsvermögenswerte	22	29.409	29.555
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	14	485.809	431.470
Forderungen nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz		87.385	51.827
Steuererstattungsansprüche		12.320	5.461
Andere finanzielle Vermögenswerte	11	37.199	90.022
Übrige Vermögenswerte	12	5.660	5.020
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	15	88.241	127.719
		803.073	793.454
Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte	24	42.495	44.103
BILANZSUMME		2.562.227	2.421.996

Passiva in TEUR	Anhang	2019	2018
Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzuordnendes Eigenkapital			
Gezeichnetes Kapital		380.000	380.000
Kapitalrücklage		19.173	19.173
Gewinnrücklage		555.523	540.932
Sonstige Rücklage		-9.597	-7.093
	16	945.099	933.012
Nicht beherrschende Anteile am Eigenkapital		71.995	65.904
Gesamtsumme Eigenkapital		1.017.094	998.916
Langfristige Schulden			
Finanzschulden			
Bankverbindlichkeiten	17	428.977	410.750
Sonstige Finanzschulden	17	199.300	95.345
Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	18	14.942	13.529
Verbindlichkeiten nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz		0	49.911
Negative Marktwerte derivativer Finanzinstrumente		3.373	2.212
Sonstige Rückstellungen	19	26.109	41.335
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	20	23.992	25.935
Übrige Verbindlichkeiten	21	19.602	21.634
Latente Steuerschulden	6	11.479	11.278
		727.774	671.929
Kurzfristige Schulden			
Finanzschulden			
Bankverbindlichkeiten	17	110.059	100.148
Sonstige Finanzschulden	17	22.900	4.999
Steuerschulden		22.732	20.921
Vertragsverbindlichkeiten	22	6.229	1.393
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	20	159.055	129.515
Verbindlichkeiten nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz		159.505	121.833
Sonstige Rückstellungen	19	16.690	33.560
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	20	251.431	267.771
Übrige Verbindlichkeiten	21	43.366	44.091
		791.967	724.231
Gesamtsumme Schulden		1.519.741	1.396.160
Zur Veräußerung gehaltene Schulden	24	25.392	26.920
BILANZSUMME		2.562.227	2.421.996

Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung

für das Geschäftsjahr 2019

in TEUR	Den Anteilseignern des Mutterunternehmens zuzuordnendes Eigenkapital						Nicht beherrschender Anteil	Summe Eigenkapital
	Gezeichnetes Kapital	Kapitalrücklage	Gesetzliche Rücklage	Andere Gewinnrücklagen	Sonstige Rücklagen	Summe		
Saldo zum 31. Dezember 2017 / 1. Januar 2018	280.000	19.173	8.827	466.890	-6.056	768.834	60.533	829.367
Erfolgsneutrale Ergebnisbestandteile	0	0	0	0	-1.037	-1.037	-38	-1.075
Jahresüberschuss	0	0	0	93.215	0	93.215	6.427	99.642
Gesamtes Periodenergebnis	0	0	0	93.215	-1.037	92.178	6.389	98.567
Dividendenausschüttungen	0	0	0	-28.000	0	-28.000	0	-28.000
Dividendenausschüttungen der Tochtergesellschaften	0	0	0	0	0	0	-1.376	-1.376
Einstellung in gesetzliche Rücklage	0	0	667	-667	0	0	0	0
Zugänge aus Erstkonsolidierung	0	0	0	0	0	0	279	279
Kapitaleinzahlung	100.000	0	0	0	0	100.000	0	100.000
Sonstige Veränderungen	0	0	0	0	0	0	79	79
Saldo zum 31. Dezember 2018	380.000	19.173	9.494	531.438	-7.093	933.012	65.904	998.916
IFRS 16-Anpassungen	0	0	0	-1.137	0	-1.137	-381	-1.518
Saldo zum 1. Januar 2019	380.000	19.173	9.494	530.301	-7.093	931.875	65.523	997.398
Erfolgsneutrale Ergebnisbestandteile	0	0	0	0	-2.504	-2.504	-69	-2.573
Jahresüberschuss	0	0	0	60.487	0	60.487	6.198	66.685
Gesamtes Periodenergebnis	0	0	0	60.487	-2.504	57.983	6.129	64.112
Dividendenausschüttungen	0	0	0	-38.000	0	-38.000	0	-38.000
Dividendenausschüttungen der Tochtergesellschaften	0	0	0	0	0	0	-1.589	-1.589
Einstellung in gesetzliche Rücklage	0	0	665	-665	0	0	0	0
Zugänge aus Erstkonsolidierung	0	0	0	0	0	0	2.560	2.560
Sonstige Veränderungen	0	0	0	-6.759	0	-6.759	-628	-7.387
Saldo zum 31. Dezember 2019	380.000	19.173	10.159	545.364	-9.597	945.099	71.995	1.017.094

Konzern-Kapitalflussrechnung

für das Geschäftsjahr 2019

in TEUR	Anhang	2019	2018
Betriebliche Tätigkeit			
Ergebnis vor Steuern		92.105	132.411
Anpassungen zur Überleitung des Ergebnisses vor Steuern auf Netto-Cashflows			
Zahlungsunwirksam:			
Abschreibungen, Wertminderungen und -aufholungen		134.049	94.239
Verlust / Gewinn aus Anlageabgängen		2.252	-28.331
Anteil am Ergebnis assoziierter Unternehmen und Beteiligungserträge	5	-5.755	-3.052
Netto-Zinsaufwand		13.410	14.600
Veränderung der langfristigen Rückstellungen und Pensionsrückstellungen	18/19	-7.112	-11.611
Veränderung des Nettoumlaufvermögens:			
Zunahme Forderungen, Vorräte und Vertragsvermögenswerte		-56.901	-23.502
Abnahme der Schulden		-18.329	-20.807
Gezahlte Ertragsteuern		-26.482	-31.801
Netto-Cashflows aus betrieblicher Tätigkeit		127.237	122.146
Investitionstätigkeit			
Erlöse aus der Veräußerung von langfristigen Vermögenswerten		4.919	38.085
Erwerb von Sachanlagen	8	-109.506	-147.130
Erwerb von immateriellen Vermögenswerten	9	-13.899	-18.440
Auszahlungen für Beteiligungen, die nach der Equity-Methode bilanziert werden	10	-1.125	-70.745
Erwerb von/ Rückzahlung aus anderen finanziellen Vermögenswerten		-3.317	-8.862
Auszahlungen für Unternehmenszusammenschlüsse nach Abzug der erworbenen Zahlungsmittel		-32.360	-18.282
Erhaltene Zinsen		823	972
Anlagen in kurzfristige finanzielle Vermögenswerte	11	-13.916	-79.792
Rückzahlungen aus anderen kurzfristigen finanziellen Vermögenswerten		67.391	73.604
Erwerb von gefördertem Anlagevermögen		-83.659	-51.081
Erhaltene Zuwendungen der öffentlichen Hand		85.210	65.448
Netto-Cashflows aus Investitionstätigkeit		-99.439	-216.223
Finanzierungstätigkeit			
Einzahlung aus Einlagen der Gesellschafter		0	100.000
Erwerb nicht beherrschender Anteile		-9.600	-7.356
Tilgung von Schulden aus Leasing		-22.350	-3.962
Zahlungseingänge aus der Aufnahme von Darlehen		20.000	0
Tilgung von Darlehen		-99.638	-21.912
Gezahlte Zinsen		-16.098	-15.778
An die Anteilseigner des Mutterunternehmens gezahlte Dividenden	7	-38.000	-28.000
An die Gesellschafter ohne beherrschenden Einfluss gezahlte Dividenden		-1.589	-1.376
Netto-Cashflows aus Finanzierungstätigkeit		-167.275	21.616
Nettoabnahme des Finanzmittelfonds		-139.478	-72.461
Finanzmittelfonds zum 1. Januar		127.719	200.180
Finanzmittelfonds zum 31. Dezember		-11.759	127.719

Der Finanzmittelfond setzt sich aus Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten in Höhe von TEUR 88.241 und kurzfristigen Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten in Höhe von TEUR 100.000 zusammen.

Konzernanhang

für das Geschäftsjahr 2019

1 Informationen zum Unternehmen

Die Sana Kliniken AG (nachfolgend „Sana“ oder „Gesellschaft“), ihre Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen (nachfolgend „Sana Konzern“) betreiben Krankenhausgesellschaften verschiedener Fachrichtungen im Inland, insbesondere Akut-Krankenhäuser und Rehabilitations- sowie Senioreneinrichtungen.

Sana ist eine nach deutschem Recht errichtete Aktiengesellschaft, deren Aktien nicht öffentlich gehandelt werden. Sitz und Geschäftsadresse der Gesellschaft ist Oskar-Messter-Straße 24 in Ismaning, Deutschland. Die Gesellschaft ist unter der Firma Sana Kliniken AG mit Sitz in Ismaning im Handelsregister des Amtsgerichts München unter der Nummer HRB 170700 eingetragen.

Sana übt als oberste Konzerngesellschaft im Wesentlichen die Funktion einer operativen Holding für die Unternehmen des Sana Konzerns aus.

Der Konzernabschluss der Sana Kliniken AG, der das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 umfasst, wurde am 9. März 2020 durch Beschluss des Vorstands zur Weitergabe an den Aufsichtsrat freigegeben.

2 Bilanzierungs- und Bewertungsgrundsätze

2.1 Grundlagen der Erstellung des Abschlusses

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich auf Basis einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, die stetig fortgeführt wurden. Der Konzernabschluss wird in Euro aufgestellt und umfasst auch nur in Euro bilanzierende Tochtergesellschaften und assoziierte Unternehmen. Sofern nichts anderes angegeben ist, werden sämtliche Werte auf TEUR gerundet. Bei der Darstellung der Gewinn- und Verlustrechnung wurde das Gesamtkostenverfahren gewählt.

2.1.1 Erklärung zur Übereinstimmung mit IFRS

Der Konzernabschluss der Sana Kliniken AG und ihrer Tochterunternehmen zum 31. Dezember 2019 ist in Ausübung des Wahlrechts des § 315e Abs. 3 HGB in Übereinstimmung mit den Vorschriften der International Financial Reporting Standards (IFRS) und den Auslegungen des International Financial Reporting Committee (IFRIC), die vom International Accounting Standards Board (IASB) bis zum 31. Dezember 2019 herausgegeben wurden und in der Europäischen Union anzuwenden sind, erstellt. Darüber hinaus wurden die ergänzenden handelsrechtlichen Vorschriften gemäß § 315e Abs. 1 HGB angewendet.

2.1.2 Anwendung von neuen Standards im Geschäftsjahr 2019

2.1.2.1 In 2019 neu angewendete Standards mit Auswirkungen auf Sana

IFRS 16 Leasingverhältnisse

Im Januar 2016 hat das IASB den neuen Standard IFRS 16 Leasingverhältnisse veröffentlicht. IFRS 16 regelt den Ansatz, die Bewertung, den Ausweis sowie die Angabepflichten von Leasingverhältnissen und ersetzt die bestehenden Leitlinien zu Leasingverhältnissen, darunter IAS 17 Leasingverhältnisse, IFRIC 4 Feststellung, ob eine Vereinbarung ein Leasingverhältnis enthält, SIC 15 Operating-Leasingverhältnisse – Anreize und SIC 27 Beurteilung des wirtschaftlichen Gehalts von Transaktionen in der rechtlichen Form von Leasingverhältnissen.

Für Leasinggeber haben sich durch die Neuregelungen des IFRS 16 keine wesentlichen Änderungen gegenüber IAS 17 ergeben. Leasingverhältnisse werden weiterhin als Operating- oder Finanzierungs-Leasingverhältnisse eingestuft. Daher ergeben sich keine Auswirkungen auf Leasingverhältnisse, bei denen Sana als Leasinggeber erscheint. Hingegen verpflichtet IFRS 16 Leasingnehmer neu, die meisten Leasingverhältnisse in der Bilanz zu erfassen. Sana hat den neuen Standard erstmals modifiziert retrospektiv zum 1. Januar 2019 (Erstanwendungszeitpunkt) gemäß IFRS 16.C5 (b) angewendet. Zum Umstellungszeitpunkt waren daher keine Vorjahresvergleichszahlen notwendig.

Beim modifizierten retrospektiven Bilanzierungsansatz sind zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung die kumulierten Auswirkungen der Erstanwendung zu erfassen. Für den Übergang zur neuen Leasingbilanzierung war gemäß IFRS 16.C3 zum 1. Januar 2019 nicht erneut zu beurteilen, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis begründet oder beinhaltet. Vielmehr konnte der Standard nur auf solche Verträge angewendet werden, die zum Erstanwendungszeitpunkt, also bereits unter IAS 17 und IFRIC 4, als Leasingverhältnisse eingestuft waren.

Sana hat Leasingverträge für verschiedene Grundstücke, Gebäude, Arztpraxen, angemietete Räumlichkeiten, Erbbaurechtsverhältnisse, medizintechnische Geräte, Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung sowie für Kraftfahrzeuge abgeschlossen. Vor der erstmaligen Anwendung von IFRS 16 stufte Sana seine Leasingverhältnisse zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses entweder als Operating- oder Finanzierungs-Leasingverhältnis ein. Durch IFRS 16 werden alle Leasingverhältnisse nach einem einzigen Modell erfasst und bewertet. Ausgenommen hiervon sind nach dem Wahlrecht gem. IFRS 16.5 kurzfristige Leasingverhältnisse und solche, bei denen der zugrundeliegende Vermögenswert von geringem Wert ist. Diese Verträge werden bei Sana nicht nach IFRS 16 bilanziert. Leasingverträge, deren Laufzeit innerhalb von zwölf Monaten nach dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung enden, werden als kurzfristige Leasingverhältnisse eingestuft.

Die ursprünglichen Buchwerte von Vermögenswerten und Verbindlichkeiten aus Leasingverhältnissen, die vor der IFRS 16 Neuregelung als Finanzierungs-Leasingverhältnisse eingestuft waren, wurden im Erstanwendungszeitpunkt gemäß IFRS 16.C11 nicht geändert. Seit dem 1. Januar 2019 werden auf diese die Vorschriften von IFRS 16 angewendet. Für Operating-Leasingverträge wurde bei der Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. Januar 2019 das Nutzungsrecht für den geleaste Vermögenswert grundsätzlich mit dem Barwert der Leasingverbindlichkeit unter Zugrundelegung des Grenzfremdkapitalzinssatzes bewertet. Dabei wurden folgende Erleichterungen in Anspruch genommen:

- Für geleaste Fahrzeuge wurde gemäß IFRS 16.C10 (a) der Portfolioansatz unter Anwendung eines einheitlichen Zinssatzes gewährt;
- Leasingverhältnisse, deren Laufzeit innerhalb von zwölf Monaten nach dem Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung endeten, wurden so bilanziert, als ob es sich von Beginn an um ein kurzfristiges Leasingverhältnis handelte;
- bei der Bewertung des Nutzungsrechts zum Zeitpunkt der erstmaligen Anwendung wurden die anfänglich direkten Kosten nicht berücksichtigt.

Der gewichtete Grenzfremdkapitalzinssatz zum Erstanwendungszeitpunkt betrug 2,14 %. Die zum 1. Januar 2019 bestehenden Leasingverbindlichkeiten können wie folgt aus den zum 31. Dezember 2018 bestehenden Verpflichtungen aus Operating-Leasingverhältnissen hergeleitet werden:

in TEUR	
Operating-Leasingverpflichtungen zum 31. Dezember 2018	156.874
Kurzfristige Leasingverhältnisse mit einer Laufzeit von bis zu 12 Monaten	-2.244
Leasingverhältnisse von geringem Wert	-2.521
Variable Leasingzahlungen	-332
Hinreichend sichere Laufzeitverlängerungen	34.496
Operating-Leasingverpflichtungen zum 1. Januar 2019	186.273
Diskontierung zum 1. Januar 2019	-41.120
Leasingverbindlichkeiten auf Grund der Erstanwendung von IFRS 16 zum 1. Januar 2019	145.153
Verbindlichkeiten aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen zum 31. Dezember 2018	46.585
Leasingverbindlichkeiten nach IFRS 16 zum 1. Januar 2019	191.738

Weitere Einzelheiten zu Leasingverhältnissen können Anhangangabe 23 entnommen werden.

Interest Rate Benchmark Reform (Änderungen an IFRS 7, IFRS 9 und IAS 39)

Aufgrund einer als wahrscheinlich geltenden zukünftigen Anpassung der Basiszinssätze (LIBOR, EURIBOR) bzw. deren Ersatz durch sogenannte risikolose Zinssätze („risk free rates“) ergab sich für die Zwecke des Hedge Accountings die Frage, ob die geplanten (und abgesicherten) zukünftigen, auf LIBOR bzw. EURIBOR basierenden, Zahlungsströme noch als hochwahrscheinlich (und damit absicherbar) angesehen werden können.

Das IASB hat mit der Interest Rate Benchmark Reform (Änderungen an IFRS 7, IFRS 9 und IAS 39 – kurz: IBOR-Reform) klargestellt, dass Unternehmen bis zur echten Anpassung der verwendeten Instrumente davon ausgehen können, dass die auf dem LIBOR bzw. EURIBOR basierenden Zahlungsströme vorbehaltlich anderer Sachverhalte als hoch wahrscheinlich angesehen werden können. Der Konzern hat die neue Regelung freiwillig vorzeitig angewandt, um die vorgenommene Abbildung von Sicherungsbeziehungen im Zinsbereich aufrechterhalten zu können. Weitere Auswirkungen auf den Abschluss ergeben sich nicht.

Es werden zukünftig noch weitere Verlautbarungen im Zusammenhang mit der IBOR-Reform erwartet, die sich dann mit der konkreten Anpassung einzelner Instrumente sowie den Auswirkungen auf das Hedge Accounting nach Anpassung der Instrumente beziehen werden. Die sich hieraus zukünftig ergebenden Auswirkungen können derzeit noch nicht abgeschätzt werden. Es wird jedoch davon ausgegangen, dass sich hieraus keine signifikanten Anpassungen ergeben werden.

2.1.2.2 In 2019 neu angewendete Standards ohne Auswirkungen auf Sana

IFRS 9 Finanzinstrumente (Vorfälligkeitsregelungen mit negativer Ausgleichsleistung)

IAS 19 Leistungen an Arbeitnehmer (Planänderung, Plankürzung oder Planerfüllung)

IAS 28 Anteile an assoziierten Unternehmen und Gemeinschaftsunternehmen (langfristige Beteiligungen an assoziierten Unternehmen und Joint Ventures)

„Verbesserungen an den IFRS – Zyklus 2015–2017“ zu den Standards:

- IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse
- IFRS 11 Gemeinsame Vereinbarungen
- IAS 12 Ertragsteuern
- IAS 23 Fremdkapitalkosten

IFRIC 23 Ungewissheit bezüglich der ertragsteuerlichen Behandlung

2.1.3 Neue, noch nicht in Kraft getretene bzw. von der EU im Rahmen des Komitologieverfahrens noch nicht übernommene Standards und Interpretationen

IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse (Definition eines Geschäftsbetriebes)

IFRS 17 Versicherungsverträge (ersetzt IFRS 4)

IAS 1 Darstellung des Abschlusses und IAS 8 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler (Definition von wesentlich)

IAS 1 Darstellung des Abschlusses (Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig)

EU-Endorsement Status Übersicht

Die Änderungen an IAS 1 Darstellung des Abschlusses und IAS 8 Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden, Änderungen von Schätzungen und Fehler (Definition von wesentlich) wurden von der EU in geltendes Recht übernommen und sind verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2020 beginnen.

Für die Änderungen an IFRS 3 Unternehmenszusammenschlüsse (Definition eines Geschäftsbetriebs) steht das EU-Endorsement noch aus. Vorbehaltlich der Übernahme in europäisches Recht sind diese verpflichtend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2020 beginnen.

Der IFRS 17 ist erstmals für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2021 beginnen. Die Änderungen an IAS 1 Darstellung des Abschlusses (Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig) sind rückwirkend für Geschäftsjahre anzuwenden, die am oder nach dem 1. Januar 2022 beginnen. Sowohl für IFRS 17 als auch die Änderungen an IAS 1 (Klassifizierung von Schulden als kurz- oder langfristig) steht das EU-Endorsement noch aus.

2.2 Konsolidierungsgrundsätze

Der Konzernabschluss umfasst den Abschluss der Sana Kliniken AG und ihrer beherrschten Tochterunternehmen sowie den Konzernanteil am Reinvermögen assoziierter Unternehmen zum 31. Dezember eines jeden Geschäftsjahres.

Änderungen der Beteiligungsquote der Gesellschaft an einem Tochterunternehmen, die nicht zum Verlust oder zur Erlangung der Beherrschung führen, werden erfolgsneutral als Eigenkapitaltransaktion erfasst.

Die Abschlüsse der Tochterunternehmen werden unter Anwendung einheitlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden zum gleichen Bilanzstichtag aufgestellt wie der Abschluss des Mutterunternehmens.

Alle konzerninternen Salden, Transaktionen, Erträge, Aufwendungen, Gewinne und Verluste aus konzerninternen Transaktionen, die im Buchwert von Vermögenswerten enthalten sind, werden in voller Höhe eliminiert.

Nicht beherrschende Anteile werden in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und in der Konzern-Bilanz separat ausgewiesen. Der Ausweis in der Konzern-Bilanz erfolgt innerhalb des Eigenkapitals, getrennt vom auf die Anteilseigner des Mutterunternehmens entfallenden Eigenkapital. Das Gesamtergebnis wird den Anteilseignern des Mutterunternehmens und den nicht beherrschenden Anteilen auch dann zugeordnet, wenn dies dazu führt, dass die nicht beherrschenden Anteile einen Negativsaldo aufweisen.

2.3 Konsolidierungskreis

Tochtergesellschaften werden ab dem Zeitpunkt, an dem der Konzern die Beherrschung erlangt, voll konsolidiert. Die Einbeziehung in den Konzernabschluss endet, sobald die Beherrschung durch das Mutterunternehmen nicht mehr besteht.

Ein Investor beherrscht ein Beteiligungsunternehmen, wenn er die Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen hat sowie eine Risikobelastung durch oder Anrechte auf schwankende Renditen aus seinem Engagement in dem Beteiligungsunternehmen ausgesetzt ist und er die Fähigkeit hat, seine Verfügungsgewalt über das Beteiligungsunternehmen dergestalt zu nutzen, dass dadurch die Höhe der Rendite des Beteiligungsunternehmens beeinflusst wird. Dies ist in der Regel begleitet von einem Stimmrechtsanteil von mehr als 50 %. Im Sana Konzern gibt es Fälle, in denen trotz fehlender Stimmrechtsmehrheit aufgrund von vertraglichen Vereinbarungen mit dem formalen Mehrheitsgesellschafter zur Besetzung der Geschäftsführung und zur Bestimmung der relevanten Aktivitäten mit Einfluss auf die variablen Rückflüsse Beherrschung vorliegt.

Eine Anteilsbesitzliste wird unter Punkt 30 des Konzernanhangs dargestellt. Bei der Aufstellung der Gesellschaftsliste wurde von § 313 Abs. 3 HGB Satz 1 Gebrauch gemacht.

2.3.1 Unternehmenszusammenschlüsse und Geschäfts- oder Firmenwert oder Gewinn aus einem Erwerb zu einem Preis unter Marktwert

Unternehmenszusammenschlüsse werden unter Anwendung der Erwerbsmethode bilanziert.

Die erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden werden zum beizulegenden Zeitwert am Erwerbszeitpunkt bewertet.

Bei jedem Unternehmenszusammenschluss werden alle nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen entweder zum beizulegenden Zeitwert oder zum entsprechenden Anteil des identifizierten Nettovermögens des erworbenen Unternehmens bewertet.

Im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses werden die zum Erwerbszeitpunkt erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und übernommenen Schulden – soweit erforderlich – bestimmt und eingestuft, sodass anschließend weitere IFRS angewendet werden können. Die Bestimmung und Einstufung basieren auf Vertragsbedingungen, wirtschaftlichen Bedingungen, der Geschäftspolitik oder den Rechnungslegungsmethoden sowie anderen zum Erwerbszeitpunkt gültigen Bedingungen.

Im Rahmen eines sukzessiven Unternehmenszusammenschlusses werden die gehaltenen Eigenkapitalanteile mit dem zum Erwerbszeitpunkt geltenden beizulegenden Zeitwert neu bewertet. Ein gegebenenfalls daraus resultierender Gewinn oder Verlust wird ergebniswirksam erfasst.

Übertragene bedingte Gegenleistungen werden zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes einer bedingten Gegenleistung nach dem Erwerbszeitpunkt innerhalb des Bewertungszeitraumes nach IFRS 3.45 werden in diesem Zeitraum als Berichtigung erfasst. Nachträgliche Änderungen des beizulegenden Zeitwertes einer bedingten Gegenleistung außerhalb des Bewertungszeitraumes in der Einstufung als Vermögenswert oder Verbindlichkeit werden in Übereinstimmung mit IFRS 9 zum beizulegenden Zeitwert bewertet und entweder im Gewinn oder Verlust oder im sonstigen Ergebnis erfasst. Bedingte Gegenleistungen, die nicht unter den IFRS 9 fallen, werden gemäß IAS 37 oder anderen zugrunde gelegten Standards bilanziert. Als Eigenkapital eingestufte bedingte Gegenleistungen werden nicht neu bewertet und nach ihrer Erfüllung im Eigenkapital bilanziert.

Eventualverbindlichkeiten im Rahmen eines Unternehmenszusammenschlusses werden beim erstmaligen Ansatz zum beizulegenden Zeitwert bewertet. Die Folgebewertung erfolgt bis zur Begleichung, Aufhebung oder Erlöschen der Verbindlichkeit gemäß IFRS 3.23 i. V. m. IFRS 3.56.

Nach IFRS 3.32 ergibt sich ein Geschäfts- oder Firmenwert aus einem positiven Saldo aus den nachstehenden Ziffern 1. und 2. bzw. ein Gewinn aus einem Erwerb zu einem Preis unter Marktwert ergibt sich aus einem negativen Saldo aus den nachstehenden Ziffern 1. und 2.:

1. Summe aus
 - der zum Erwerbszeitpunkt zum beizulegenden Wert bewerteten übertragenen Gegenleistung,
 - dem Betrag aller nach IFRS bewerteten nicht beherrschenden Anteile am erworbenen Unternehmen,
 - gegebenenfalls dem beizulegenden Zeitwert derjenigen Anteile am erworbenen Unternehmen, die bereits vor dem Erwerbsstichtag von Sana gehalten wurden.
2. Saldo der zum Erwerbszeitpunkt bestehenden nach IFRS 3 bewerteten Beträge der erworbenen identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden.

Nach dem erstmaligen Ansatz wird der Geschäfts- oder Firmenwert zu Anschaffungskosten abzüglich kumulierter Wertminderungsaufwendungen bewertet. In Folgeperioden wird er mindestens einmal jährlich sowie immer dann auf Wertminderung getestet, wenn Sachverhalte oder Änderungen der Umstände darauf hindeuten, dass der Buchwert gemindert sein könnte.

Besteht im Erwerbszeitpunkt ein Überschuss des erworbenen Nettovermögens über die Anschaffungskosten (Erwerb zu einem Preis unter dem Marktwert), erfolgt gemäß IFRS 3.36 eine erneute Beurteilung der korrekten und vollständigen Identifizierung aller Vermögenswerte und Schulden. Weiterhin erfolgt dann eine Überprüfung der angewendeten Bewertungsverfahren, um die Vollständigkeit der berücksichtigten Informationen zum Erwerbszeitpunkt zu gewährleisten.

Der nach den erneuten Beurteilungen noch verbleibende Unterschiedsbetrag wird gemäß IFRS 3.34 sofort erfolgswirksam aufgelöst.

Bei unvollständigen Unternehmenszusammenschlüssen zum Ende der Berichtsperiode werden für die Posten mit unvollständiger Bilanzierung vorläufige Beträge angegeben.

Bei Unternehmenszusammenschlüssen von unter 100 % der Anteile, bei denen dem Veräußerer ein Recht bzw. eine Option eingeräumt wird, die noch gehaltenen Anteile jederzeit zu veräußern, erfolgt die Bilanzierung dieses Rechts bzw. dieser Option als Fremdkapital. Damit stellt dieses Recht bzw. diese Option eine Verpflichtung zum Erwerb eigener Eigenkapitalinstrumente dar und wird gemäß IAS 32.23 zum Barwert des Rückkaufbetrags als finanzielle Verbindlichkeit abgebildet. Für den Fall, dass der Konzern bereits die Stellung als Eigentümer hat, werden für den betreffenden Anteil keine nicht beherrschenden Anteile ausgewiesen. Im umgekehrten Fall erfolgt unter der Fiktion, dass die Option zum Bilanzstichtag ausgeübt wird, die erfolgsneutrale Umgliederung in die Verbindlichkeiten.

Die mit Unternehmenszusammenschlüssen verbundenen Kosten werden periodengerecht als Aufwand erfasst.

2.3.2 Anteile an assoziierten Unternehmen

Die Anteile an Unternehmen, auf die Sana einen maßgeblichen Einfluss ausüben kann, werden nach der Equity-Methode zu Anschaffungskosten zuzüglich nach dem Erwerb eingetretener Änderungen des Konzernanteils am Reinvermögen der Unternehmen bilanziert. Der mit assoziierten Unternehmen verbundene Geschäfts- oder Firmenwert ist im Buchwert der Anteile enthalten und wird nicht planmäßig abgeschrieben. Die Gewinn- und Verlustrechnung enthält den Konzernanteil am Erfolg der assoziierten Unternehmen. Veränderungen im sonstigen Ergebnis assoziierter Unternehmen werden in Höhe der Anteile auch im sonstigen Ergebnis von Sana erfasst.

Der Bilanzstichtag sowie die Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden für ähnliche Geschäftsvorfälle und Ereignisse assoziierter Unternehmen und des Konzerns stimmen überein.

2.4 Zusammenfassung wesentlicher Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden

2.4.1 Allgemeine Grundsätze

Vermögenswerte und Schulden werden in der Bilanz entsprechend ihrer Fristigkeit als kurz- oder langfristige Positionen dargestellt. Vermögenswerte und Schulden werden als kurzfristig klassifiziert, sofern sie innerhalb von zwölf Monaten nach dem Ende des Berichtszeitraums realisiert werden oder fällig sind. Vorräte sowie Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen werden grundsätzlich als kurzfristige Positionen gezeigt.

Die Erstellung des Konzernabschlusses erfolgt grundsätzlich unter Anwendung des Anschaffungskostenprinzips mit Ausnahme der Derivate, der zum beizulegenden Zeitwert bewerteten Finanzinstrumente sowie der Vermögenswerte, die erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert werden, die grundsätzlich zu Zeitwerten angesetzt werden.

2.4.2 Sachanlagen

Sachanlagen werden zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten abzüglich kumulierter planmäßiger Abschreibungen und kumulierter Wertminderungsaufwendungen angesetzt. Reparatur- und Instandhaltungsaufwendungen werden zum Zeitpunkt der Entstehung als Aufwand erfasst. Wesentliche Erneuerungen und Verbesserungen werden aktiviert. Dabei wird der Komponentenansatz gemäß IAS 16 angewendet. Bei Durchführung jeder größeren Maßnahme werden die Kosten im Buchwert der Sachanlage als Ersatz erfasst, sofern die Ansatzkriterien erfüllt sind.

Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

- Gebäude 15 bis 33 Jahre
- Andere Baulichkeiten 15 bis 30 Jahre
- Technische Anlagen und Maschinen 5 bis 15 Jahre
- Andere Anlagen, Betriebs- und Geschäftsausstattung 3 bis 12 Jahre

Die Restwerte, Nutzungsdauern und Abschreibungsmethoden werden am Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

2.4.3 Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien

Als Finanzinvestition gehaltene Immobilien werden bei der erstmaligen Erfassung zu Anschaffungskosten bewertet. Danach wendet der Konzern das Anschaffungskostenmodell an und bewertet die Immobilien nach den Vorschriften des IAS 16. Mieterträge aus als Finanzinvestition gehaltenen Immobilien werden linear über die Laufzeit der Mietverhältnisse realisiert.

2.4.4 Immaterielle Vermögenswerte

Einzelne erworbene immaterielle Vermögenswerte werden beim erstmaligen Ansatz zu Anschaffungs- oder Herstellungskosten bewertet. Die Anschaffungskosten eines immateriellen Vermögenswerts, der bei einem Unternehmenszusammenschluss erworben wurde, entsprechen seinem beizulegenden Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt. Nach erstmaligem Ansatz werden immaterielle Vermögenswerte mit ihren Anschaffungs- oder Herstellungskosten angesetzt, abzüglich jeder kumulierten Abschreibung und aller kumulierten Wertminderungsaufwendungen.

Immaterielle Vermögenswerte mit begrenzter Nutzungsdauer werden über die wirtschaftliche Nutzungsdauer abgeschrieben.

Den planmäßigen linearen Abschreibungen liegen folgende Nutzungsdauern zugrunde:

- Standardprogramme 3 Jahre
- Individualprogramme 5 Jahre

Abschreibungszeitraum und -methode werden für jeden immateriellen Vermögenswert mit einer begrenzten Nutzungsdauer mindestens zum Ende eines jeden Geschäftsjahres überprüft und gegebenenfalls angepasst.

Immaterielle Vermögenswerte mit unbestimmter Nutzungsdauer umfassen erworbene Geschäfts- und Firmenwerte. Hierunter fallen auch erworbene Arztsitze.

2.4.5 Andere finanzielle Vermögenswerte

Beim erstmaligen Ansatz werden finanzielle Vermögenswerte entweder als zu Fortgeführte Anschaffungskosten, Fair Value Through Profit or Loss (FVTPL) oder Fair Value Through Other Comprehensive Income (FV OCI) bewertet klassifiziert. Die Klassifizierung von Finanzinstrumenten hängt beim Inhaber der Instrumente von zwei wesentlichen Sachverhalten ab. Erstens dem Geschäftsmodell des Unternehmens, dem das Finanzinstrument unterliegt. Zweitens den vertraglich vereinbarten Zahlungsströmen, die das Instrument aufweist. Eine nachträgliche Änderung der Klassifizierung findet nicht statt, außer der Konzern ändert das der Verwaltung dieser Instrumente zu Grunde liegende Geschäftsmodell.

Beizulegender Zeitwert

Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, die auf organisierten Märkten gehandelt werden, wird durch Bezugnahme auf den an der Börse notierten Geldkurs am Bilanzstichtag ermittelt. Der beizulegende Zeitwert von Finanzinstrumenten, für die kein aktiver Markt besteht, wird unter Anwendung von Bewertungsmethoden ermittelt. Zu diesen gehören die Verwendung der jüngsten Geschäftsvorfälle zwischen sachverständigen, vertragswilligen und unabhängigen Geschäftspartnern, der Vergleich mit dem aktuellen beizulegenden Zeitwert eines anderen im Wesentlichen identischen Finanzinstruments sowie die Verwendung von Discounted-Cash-flow-Methoden. Sofern kein Wert ermittelbar ist, erfolgt ein Ansatz zu Anschaffungskosten. Bei marktüblichen Käufen und Verkäufen erfolgt die Bilanzierung zum Erfüllungstag.

Zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertete finanzielle Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert wird zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet, wenn die nachfolgenden beiden Bedingungen kumulativ erfüllt sind und bei Vorliegen eines Accounting Mismatch keine freiwillige Designation als erfolgswirksam zum Fair Value bewertet erfolgt:

- Der finanzielle Vermögenswert wird mit dem ausschließlichen Ziel gehalten, diesen bis zur Endfälligkeit zu halten und die vertraglich vereinbarten Zahlungsströme zu vereinnahmen und
- dieser umfasst ausschließlich Zahlungsströme mit festen Fälligkeitsterminen aus vereinbarten Zins- und Tilgungszahlungen auf einen ausstehenden Kapitalbetrag.

Der erstmalige Ansatz eines zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerts erfolgt zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich aller Transaktionskosten, die direkt dessen Erwerb zugerechnet werden können. In der Folgebewertung wird die Effektivzinsmethode angewendet. Zinserträge, Wertminderungen und Wertaufholungen sind direkt im Periodenergebnis zu erfassen. Gewinne oder Verluste aus der Ausbuchung eines zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerts sind ebenfalls im Periodenergebnis einzustellen.

Zu Fair Value Through Other Comprehensive Income (FV OCI) bewertete finanzielle Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert wird erfolgsneutral zum Fair Value bewertet, wenn die nachfolgenden beiden Bedingungen kumulativ erfüllt sind und bei Vorliegen eines Accounting Mismatch keine Designation als erfolgswirksam zum Fair Value bewertet erfolgt:

- Der finanzielle Vermögenswert wird nicht ausschließlich mit dem Ziel gehalten, diesen bis zur Endfälligkeit zu halten und die vertraglich vereinbarten Zahlungsströme zu vereinnahmen, sondern auch, diesen unter Umständen vorzeitig zu veräußern und
- dieser umfasst ausschließlich Zahlungsströme mit festen Fälligkeitsterminen aus vereinbarten Zins- und Tilgungszahlungen auf einen ausstehenden Kapitalbetrag.

Die erstmalige Bewertung eines erfolgsneutral zum Fair Value bewerteten finanziellen Vermögenswerts wird zum beizulegenden Zeitwert zuzüglich aller Transaktionskosten, die direkt dessen Erwerb zugerechnet werden können, vorgenommen. Die Folgebewertung erfolgt ebenfalls zum beizulegenden Zeitwert, wobei alle Marktwertschwankungen im sonstigen Ergebnis zu erfassen sind. Zinserträge werden unter Anwendung der Effektivzinsmethode ermittelt und erfolgswirksam vereinnahmt. Alle Wertminderungen und Wertaufholungen sind erfolgswirksam gegen das sonstige Ergebnis zu buchen. Bei finanziellen Vermögenswerten, die keine Eigenkapitalinstrumente darstellen, werden die kumulativ im sonstigen Ergebnis erfassten Marktwertschwankungen bei Ausbuchung in die Gewinn- und Verlustrechnung umgegliedert.

Zu Fair Value Through Profit or Loss (FVTPL) bewertete finanzielle Vermögenswerte

Alle verbleibenden finanziellen Vermögenswerte, die nicht als zu Fortgeführten Anschaffungskosten oder als zu Fair Value Through Other Comprehensive Income (FV OCI) bewertet klassifiziert wurden, werden erfolgswirksam zum beizulegenden Zeitwert bilanziert. Ein finanzieller Vermögenswert kann auch gewillkürt unwiderruflich als zu Fair Value Through Profit or Loss (FVTPL) bewertet designiert werden, wenn dadurch ein signifikanter Accounting Mismatch vermieden werden kann. Transaktionskosten sind nicht zu aktivieren, sondern erfolgswirksam zu erfassen. Im Rahmen der Folgebewertung werden Marktwertschwankungen unmittelbar in der Gewinn- und Verlustrechnung verbucht.

Bewertung des Geschäftsmodells

Bei Sana werden nicht alle finanziellen Vermögenswerte im Rahmen eines einheitlichen Geschäftsmodells verwaltet. Stattdessen kommen für unterschiedliche Arten finanzieller Vermögenswerte, unterschiedliche Geschäftsmodelle zum Einsatz. Die Bewertung dieser Modelle wird auf Portfoliobasis vorgenommen. Dabei berücksichtigt der Konzern folgende Informationen:

- Die mit einem Portfolio finanzieller Vermögenswerte verbundenen und in verbindlichen Richtlinien dokumentierten Ziele, die beschreiben, ob der Fokus einer operativen Tätigkeit auf der Vereinnahmung vertraglich vereinbarter Zins- und Tilgungszahlungen, auf der vorzeitigen Veräußerung finanzieller Vermögenswerte oder auf einer Kombination beider Strategien liegt sowie
- die Frequenz, das Volumen und der Zeitpunkt von in der Vergangenheit getätigten vorzeitigen Verkäufen finanzieller Vermögenswerte, sowie die Gründe für diese Verkäufe und Erwartungen hinsichtlich zukünftiger Verkaufsaktivitäten.

Der Konzern hält die meisten seiner finanziellen Vermögenswerte im Wesentlichen, um die vereinbarten Zins- und Tilgungsleistung zu vereinnahmen (Geschäftsmodell **Halten**). Lediglich im Rahmen des konzernweiten Liquiditäts- und Zinsmanagements werden Finanzinstrumente zwar häufig, aber nicht ausschließlich, mit dem Ziel erworben, diese bis zur Endfälligkeit zu halten, sondern diese auch vorzeitig wieder zu veräußern (Geschäftsmodell **Halten und Verkaufen**).

Bewertung des Zahlungsstromkriteriums

Die Bewertung, ob die mit einem finanziellen Vermögenswert verbundenen Zahlungsströme ausschließlich Zins- und Tilgungszahlungen auf einen ausstehenden Kapitalbetrag darstellen, berücksichtigt vollumfänglich alle zu einem Finanzinstrument gehörenden Vertragsbestimmungen. Unter Kapitalbetrag wird der beizulegende Zeitwert eines finanziellen Vermögenswerts im Zeitpunkt des bilanziellen Erstansatzes verstanden. Zinsen sind das (gegebenenfalls auch negative) Entgelt für die Bereitstellung von Geld über einen bestimmten Zeitraum unter Berücksichtigung des Kreditrisikos und eines eventuellen Liquiditätsrisikos. Die vertraglichen Bestimmungen werden dahingehend geprüft, ob mit einem Finanzinstrument Regelungen verknüpft sind, die Zeitpunkt oder Höhe von Zahlungsströmen verändern. Dies umfasst Bedingungen zur Anpassungen vereinbarter Coupons einschließlich Bestimmungen zu variablen Zinsen sowie Vorauszahlungsregelungen und Verlängerungsoptionen oder aber auch Bedingungen, die das Zahlungsstromprofil eines Finanzinstruments nach Eintritt eines ungewissen Ereignisses verändern.

Ausbuchung finanzieller Vermögenswerte

Ein finanzieller Vermögenswert wird ausgebucht, wenn eine der drei folgenden Voraussetzungen erfüllt ist:

- Die vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert sind ausgelaufen.
- Der Konzern hat seine vertraglichen Rechte auf Cashflows aus einem finanziellen Vermögenswert übertragen und hat (a) im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder hat (b) im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.
- Der Konzern behält die vertraglichen Rechte auf den Bezug von Cashflows aus finanziellen Vermögenswerten zurück, übernimmt jedoch eine vertragliche Verpflichtung zur Zahlung der Cashflows ohne wesentliche Verzögerungen an eine dritte Partei im Rahmen einer Vereinbarung, die die Bedingungen in IFRS 9.3.2.4 erfüllt. Darüber hinaus hat der Konzern (a) im Wesentlichen alle Risiken

und Chancen, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, übertragen oder hat (b) im Wesentlichen alle Risiken und Chancen, die mit dem Eigentum am finanziellen Vermögenswert verbunden sind, weder übertragen noch zurückbehalten, jedoch die Verfügungsmacht über den Vermögenswert übertragen.

Wertminderungsmodell

Auf alle finanziellen Vermögenswerte, die entweder zu fortgeführten Anschaffungskosten oder zu Fair Value Through Other Comprehensive Income (FV OCI) bewertet werden, ist ein Wertminderungsmodell anzuwenden, das auf erwartete Kreditverluste (Risikovorsorge) zur Abbildung von Bonitätsrisiken abstellt. Diesem liegt ein dreistufiges Vorgehen zur Allokation von Wertminderungen zugrunde:

- Stufe 1: Die erste Stufe des Wertminderungsmodells umfasst alle finanziellen Vermögenswerte, deren Kreditrisiko seit erstmaliger Erfassung nicht wesentlich angestiegen ist. Darunter sind regelmäßig neue Verträge und solche Finanzinstrumente, deren Zahlungen weniger als 31 Tage überfällig sind, zu subsumieren. Ausgenommen hiervon sind jedoch Vertragsvermögenswerte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Diese werden bereits bei erstmaliger Erfassung der Stufe 2 zugeordnet. Die Bemessung der erwarteten Kreditverluste für Finanzinstrumente der Stufe 1 erfolgt mit der Wahrscheinlichkeit eines Ausfalls in den kommenden zwölf Monaten.
- Stufe 2: Die zweite Stufe umfasst finanzielle Vermögenswerte, deren Kreditrisiko sich seit der erstmaligen Erfassung wesentlich erhöht hat, deren Bonität aber noch nicht beeinträchtigt ist. Eine wesentliche Kreditrisikoerhöhung wird bei Sana maßgeblich durch Überfälligkeitinformationen bestimmt. Darüber hinaus gehören der zweiten Stufe bereits ab dem Zeitpunkt der erstmaligen Erfassung Vertragsvermögenswerte und Forderungen aus Lieferungen und Leistungen an. Die Berechnung der erwarteten Kreditverluste basiert jeweils auf einer Ausfallwahrscheinlichkeit, die sich auf die Gesamtlaufzeit der zu betrachtenden Finanzinstrumente bezieht.
- Stufe 3: Die dritte Stufe umfasst nur solche finanziellen Vermögenswerte, deren Bonität beeinträchtigt ist. Objektive Hinweise, die auf eine beeinträchtigte Bonität schließen lassen, sind im Allgemeinen eine Überfälligkeit von mehr als 90 Tagen bzw. bei Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Besonderen eine Überfälligkeit von mehr als 180 Tagen sowie darüber hinaus verfügbare Informationen über finanzielle Schwierigkeiten eines Schuldners.

Sana wendet die Ausnahme von der Stufenzuordnung für finanzielle Vermögenswerte mit niedrigerem Kreditrisiko wenn immer möglich an und ordnet diese stets der Stufe 1 zu. Hierunter fallen vor allem Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente, Einlagen bei Kreditinstituten mit einer ursprünglichen Laufzeit von über drei Monaten sowie Schuldinstrumente, die ein Investment Grade Rating besitzen. In den Stufen 1 und 2 des Wertminderungsmodells wird der Effektivzinsertrag basierend auf dem Bruttobuchwert ermittelt. In Stufe 3 erfolgt die Berechnung des Effektivzinserspartrags auf Basis des Nettobuchwerts, also dem Bruttobuchwert abzüglich der Risikovorsorge.

Weitere Einzelheiten zum Wertminderungsmodell können Anhangangabe 2.4.7 entnommen werden.

Zinserträge

Zinserträge werden erfasst, wenn die Zinsen entstanden sind (unter Verwendung der Effektivzinsmethode, d. h. des Kalkulationszinssatzes, mit dem geschätzte künftige Zahlungsmittelzuflüsse über die erwartete Laufzeit des Finanzinstruments auf den Nettobuchwert des finanziellen Vermögenswerts abgezinst werden).

Nettogewinne

Nettogewinne und -verluste im Sinne von IFRS 7 sind für alle Kategorien nach IFRS 9 Erträge und Aufwendungen aus der Bewertung und dem Abgang von Finanzinstrumenten. Laufende Zinserträge und Aufwendungen sowie Dividendenerträge werden einbezogen.

2.4.6 Vorräte

Vorräte werden mit dem niedrigeren Wert aus Anschaffungs- oder Herstellungskosten und Nettoveräußerungswert bewertet. Der Nettoveräußerungswert ist der geschätzte, im normalen Geschäftsgang erzielbare Verkaufserlös abzüglich der geschätzten noch anfallenden Veräußerungskosten. Eine Wertaufholung wird vorgenommen, wenn die Gründe entfallen.

Die Anschaffungskosten der Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe werden nach der Durchschnittskostenmethode ermittelt.

2.4.7 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige kurzfristige Forderungen, die in der Regel eine Laufzeit von 30 bis 60 Tagen haben, werden mit dem ursprünglichen Rechnungsbetrag abzüglich einer Wertberichtigung für zweifelhafte Forderungen angesetzt. Wertminderungen werden sowohl zur Berücksichtigung von Bonitäts- als auch von einzelnen, sich aus branchenspezifischen Sachverhalten ergebenden Veritätsrisiken gebildet.

Ermittlung von Bonitätsrisiken

Da das Ausfallrisiko einer Forderung mit der Dauer der Überfälligkeit ansteigt, erfolgt zum Zwecke der Risikosteuerung eine Gruppierung von Forderung in Zeitbändern, abhängig von ihrer Überfälligkeit. Die erwarteten Kreditverluste können anschließend mit einer Wertberichtigungsmatrix ermittelt werden, die auf den definierten Zeitbändern und den historischen Ausfallquoten je Zeitband basiert. Historische Ausfallquoten antizipieren, mit welcher Wahrscheinlichkeit Forderungen einer bestimmten Überfälligkeit zukünftig

wahrscheinlich ausfallen werden. Darüber hinaus fließen in das Model externe Prognosen hinsichtlich der zukünftigen allgemeinerwirtschaftlichen Entwicklung und Kreditinformationen zu Gegenparteien ein, sofern diese ohne unangemessenen Aufwand und Kosten verfügbar sind. Die Forderungsbestände werden so laufend überwacht mit der Folge, dass der Konzern keinem wesentlichen Bonitätsrisiko ausgesetzt ist.

Ermittlung von Veritätsrisiken

Veritätsbedingte Wertberichtigungen werden im Wesentlichen auf Forderungen gegenüber den Kostenträgern der Krankenversicherung gebildet. Diesen Wertberichtigungen liegen Forderungen zu Grunde, die wegen anhaltender Prüfverfahren durch den Medizinischen Dienst der Krankenversicherung (MDK) von den Krankenkassen zurückgehalten werden oder deren Bestandskraft aufgrund nicht abschließend geklärt Abrechnungsvoraussetzungen ungewiss ist.

Ausbuchung von Forderungen

Forderungen werden erst dann ausgebucht, wenn nach angemessener Einschätzung nicht mehr davon auszugehen ist, dass diese ganz oder teilweise realisiert werden können. Hierzu erfolgt in der Regel eine detaillierte Einzelfallprüfung. Gründe, die zu einer Ausbuchung führen können, sind unter anderem die Beendigung eines Insolvenzverfahrens oder die Beilegung einer gerichtlichen Auseinandersetzung.

2.4.8 Vertragsvermögenswerte und Vertragsverbindlichkeiten

Vertragsvermögenswerte stellen bedingte Rechte des Konzerns auf den Erhalt von Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten dar und beziehen sich auf von Sana erbrachte Leistungen, die bis zum Bilanzstichtag noch nicht abgerechnet werden konnten. Im Wesentlichen handelt es sich hierbei um Ansprüche, die sich nach dem Krankenhausentgeltgesetz und der Bundespflegegesetzverordnung ergeben. Diese entstehen für Patientenbehandlungen, die bis zum Bilanzstichtag noch nicht abgeschlossen worden sind (Überlieger). Die Überliegerbewertung erfolgt durch Multiplikation des jeweiligen Landesbasisfallwertes mit dem den einzelnen am Bilanzstichtag anwesenden Patienten zuzuordnenden Case Mix Index (CMI), wobei der CMI-Anteil für die Hauptleistung dem Jahr zugeordnet wird, in dem die Leistung tatsächlich erbracht wurde. Der verbleibende Anteil wird danach entsprechend der Anzahl der Aufenthaltstage den jeweiligen Geschäftsjahren zugeordnet. Vertragsvermögenswerte werden in die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen umgebucht, sobald die Ansprüche des Konzerns unbedingt geworden sind. Dies ist in der Regel im nächsten Geschäftsjahr der Fall. Die Umsatzrealisierung erfolgt jedoch bereits mit Aktivierung der Vertragsvermögenswerte. Wertberichtigungen für Bonitätsrisiken auf Vertragsvermögenswerte werden entsprechend den Bilanzierungsgrundsätzen für Forderungen aus Lieferungen und Leistungen gebildet.

Vertragsverbindlichkeiten entstehen durch Anzahlungen, die dem Konzern in Form von Zahlungsmitteln oder Zahlungsmitteläquivalenten bis zum Bilanzstichtag zugeflossen sind. Diese werden beim erstmaligen Bilanzansatz mit dem beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung bewertet. Konzernfremde Dritte erwerben hierdurch von Sana einen Anspruch auf Leistungserfüllung. Diese erfolgt in der Regel zusammen mit der Umsatzrealisierung im nächsten Geschäftsjahr.

2.4.9 Forderungen und Verbindlichkeiten nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz

Die Forderungen und Verbindlichkeiten nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz beinhalten Forderungen und Verbindlichkeiten aus der Fördermittelzusage der Fördermittelbehörde, die bei Vorliegen des Fördermittelbescheids bilanziert werden. Die in diesem Zusammenhang zu bilanzierenden Verbindlichkeiten werden mit der zweckentsprechenden Verwendung der Mittel verbraucht.

2.4.10 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Zahlungsmittel und kurzfristige Einlagen in der Bilanz umfassen den Kassenbestand, Bankguthaben und kurzfristige Einlagen bei Kreditinstituten mit einer ursprünglichen Laufzeit von bis zu drei Monaten.

Für Zwecke der Konzern-Kapitalflussrechnung umfassen Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente die oben definierten Zahlungsmittel und kurzfristigen Einlagen sowie kurzfristige Verbindlichkeiten bei Kreditinstituten.

2.4.11 Finanzverbindlichkeiten

Bei der erstmaligen Erfassung von Darlehen werden diese mit dem beizulegenden Zeitwert der erhaltenen Gegenleistung nach Abzug der mit der Kreditaufnahme verbundenen Transaktionskosten bewertet.

Nach der erstmaligen Erfassung werden die verzinslichen Darlehen anschließend unter Anwendung der Effektivzinsmethode zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet.

Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes der zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten Schulden zum Bilanzstichtag erfolgt über das Discounted-Cashflow-Verfahren unter Anwendung des aktuellen Marktinzinses.

Gewinne und Verluste werden im Periodenergebnis erfasst, wenn die Schulden ausgebucht werden sowie im Rahmen von Amortisationen.

Eine finanzielle Verbindlichkeit wird ausgebucht, wenn die dieser Verbindlichkeit zugrundeliegende Verpflichtung erfüllt oder erloschen ist. Eine finanzielle Verbindlichkeit wird auch dann ausgebucht, wenn sich dessen vertragliche Bedingungen sowie damit einhergehend deren Zahlungsströme signifikant ändern. In diesem Fall wird basierend auf den neuen vertraglichen Bedingungen eine neue finanzielle Verbindlichkeit passiviert.

2.4.12 Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Konzern verfügt zum einen über leistungsorientierte Pensionspläne (Defined Benefit Plans), bei denen die Verpflichtung des Konzerns in der Gewährung einer zugesagten Leistung besteht, und zum anderen über beitragsorientierte Pensionspläne (Defined Contribution Plans), bei denen der Konzern festgelegte Beiträge an eine eigenständige Einrichtung entrichtet und weder rechtlich noch faktisch über die Beitragspflicht hinaus zu weiteren Leistungen verpflichtet ist.

Die versicherungsmathematische Bewertung der Pensionsrückstellungen für leistungsorientierte Pläne beruht auf dem in IAS 19 vorgeschriebenen Anwartschaftsbarwertverfahren (Projected Unit Credit Method). Die Aufwendungen für die im Rahmen der leistungsorientierten Pläne gewährten Leistungen werden gesondert für jeden Plan unter Anwendung des Anwartschaftsbarwertverfahrens ermittelt. Der Barwert der Defined Benefit Obligation (DBO) wird berechnet, indem die erwarteten zukünftigen Mittelabflüsse mit dem Zinssatz von hochklassigen Industrieanleihen, deren Laufzeiten denen der Pensionsverpflichtung entsprechen, abgezinst werden. Versicherungsmathematische Gewinne und Verluste werden erfolgsneutral im sonstigen Ergebnis erfasst.

Nachzuberechnende Dienstzeitaufwendungen werden unmittelbar und vollumfänglich bei ihrer Entstehung in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Die erwartete Rendite aus dem Planvermögen wird mit dem Diskontierungssatz der Pensionsverpflichtung ermittelt und mit den Zinsaufwendungen aus der Aufzinsung der Pensionsverpflichtung saldiert in der Gewinn- und Verlustrechnung im Finanzergebnis ausgewiesen. Die Zinsdifferenz zum tatsächlich erwarteten Ertrag aus dem Planvermögen wird erfolgsneutral über das Sonstige Ergebnis verbucht.

Bei den beitragsorientierten Plänen werden die laufenden Beträge als Aufwand erfasst. Rückständige Beiträge werden erfolgswirksam abgegrenzt. Im Rahmen tarifvertraglicher Bestimmungen zahlt der Sana Konzern für einen definierten Kreis von Mitarbeitern Beiträge an die Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder (VBL) oder öffentlich-rechtliche Zusatzversorgungskassen (ZVK). Weil die Arbeitnehmer einen Rechtsanspruch auf die satzungsmäßigen Leistungen unabhängig von ihren tatsächlich geleisteten Beiträgen haben, sind diese Altersversorgungsleistungen nach IAS 19 als leistungsorientierter Pensionsplan einzustufen. Grundsätzlich besteht somit eine Subsidiaritätsverpflichtung des Sana Konzerns, da sich der Anspruch der Mitarbeiter gegen die VBL oder ZVK richtet. Falls das Vermögen der VBL oder ZVK nicht zur Deckung der Verpflichtung ausreichen würde, wäre somit eine Rückstellung beim Sana Konzern zu passivieren. Angaben über die mögliche Deckungslücke im Sinne von IAS 19 für die dem Sana Konzern zuzurechnenden Versorgungsberechtigten waren seitens der VBL und ZVK nicht möglich. Daher werden diese Pläne wie beitragsorientierte Pläne bilanziert.

Darüber hinaus leistet Sana als Arbeitgeber Beiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung und an Direktversicherungen, die als beitragsorientierte Pläne bilanziert werden.

2.4.13 Sonstige Rückstellungen

Eine Rückstellung wird dann angesetzt, wenn der Konzern eine gegenwärtige (gesetzliche oder faktische) Verpflichtung aufgrund eines vergangenen Ereignisses besitzt, der Abfluss von Ressourcen mit wirtschaftlichem Nutzen zur Erfüllung der Verpflichtung wahrscheinlich und eine verlässliche Schätzung der Höhe der Verpflichtung möglich ist. Sofern der Konzern für eine passivierte Rückstellung zumindest teilweise eine Rückerstattung erwartet (wie z. B. bei einem Versicherungsvertrag), wird die Erstattung als gesonderter Vermögenswert nur dann erfasst, wenn die Erstattung so gut wie sicher ist. Der Aufwand zur Bildung der Rückstellung wird in der Gewinn- und Verlustrechnung nach Abzug der Erstattung ausgewiesen. Ist die Wirkung des Zinseffekts wesentlich, werden Rückstellungen zu einem Zinssatz vor Steuern abgezinst, der gegebenenfalls die für die Schuld spezifischen Risiken widerspiegelt. Im Falle einer Abzinsung wird die durch Zeitablauf bedingte Erhöhung der Rückstellungen als Zinsaufwand erfasst.

2.4.14 Leasingverhältnisse

Bei Vertragsbeginn wird beurteilt, ob ein Vertrag ein Leasingverhältnis begründet oder beinhaltet. Wenn der Vertrag dazu berechtigt, die Nutzung eines identifizierten Vermögenswerts gegen Zahlung eines Entgelts für einen bestimmten Zeitraum zu kontrollieren, liegt ein Leasingverhältnis im Sinne von IFRS 16 vor.

Mit der Ausnahme von Verträgen über Immaterielle Vermögenswerte, kurzfristigen Leasingverhältnissen (bis zu zwölf Monaten) und solchen, bei denen der zugrundeliegende Vermögenswert von geringem Wert ist, werden alle Leasingverhältnisse nach einem einzigen Modell erfasst und bewertet. Ein Leasingverhältnis von geringem Wert liegt vor, wenn die Leasingzahlungen über die Mindestvertragslaufzeit einen Wert von EUR 5.000 nicht überschreiten.

Für die Bewertung des Nutzungsrechts werden grundsätzlich die Leasingzahlungen ohne Nebenkosten sowie die Vertragslaufzeit unter Berücksichtigung von Verlängerungs- und Kündigungsoptionen einbezogen. Im Zeitpunkt des Erstansatzes werden sowohl der Barwert der Leasingverbindlichkeit als auch des Vermögenswerts, an dem ein Nutzungsrecht besteht, in der Bilanz erfasst. Die Folgebewertung der nach IFRS 16 aktivierten Vermögenswerte erfolgt zu fortgeführten Anschaffungskosten. Diese werden planmäßig linear über die erwartete Nutzungsdauer eines Leasingverhältnisses abgeschrieben. Leasingzahlungen für kurzfristige Leasingverhältnisse und solche von geringem Wert werden direkt als Aufwand erfasst. Leasingverhältnisse über immaterielle Vermögenswerte werden gemäß IFRS 16.3e und 16.4 nicht bilanziert.

Bei Vertragsbeginn werden die Leasingverbindlichkeiten zum Barwert erfasst, der sich über die Laufzeit des Leasingverhältnisses ermittelt.

Die Leasingzahlungen beinhalten feste und variable Leasingzahlungen, die an einen Index oder Zinssatz gekoppelt sind. Variable Leasingzahlungen, die nicht an einen Index oder Zinssatz gebunden sind, werden aufwandswirksam erfasst. Es bestehen grundsätzlich keine Kaufoptionen sowie Beträge im Rahmen von Restwertgarantien, die in den Leasingzahlungen zu berücksichtigen sind. Alle Leasingzahlungen werden einheitlich ohne Nebenkosten mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Sana Konzerns zum Anwendungszeitpunkt abgezinst, da der dem Leasingverhältnis zugrundeliegende Zinssatz nicht ohne weiteres bestimmt werden kann. Nachfolgend werden Leasingverbindlichkeiten um den Zinsaufwand erhöht und um die geleisteten Leasingzahlungen verringert. Darüber hinaus verändert sich der Buchwert der Leasingverbindlichkeiten auf Grund von geänderten Leasinglaufzeiten oder -zahlungen. Leasingverbindlichkeiten werden unter den Finanzschulden ausgewiesen.

2.4.15 Erlöse aus Verträgen mit Kunden

Erlöse aus Verträgen mit Kunden werden erfasst, wenn durch Übertragung von Vermögenswerten eine Leistungsverpflichtung erfüllt wurde. Die Übertragung von Vermögenswerten gilt als abgeschlossen und die Leistungsverpflichtung als erfüllt, sobald ein Kunde die Verfügungsgewalt über diese erlangt hat.

Die Verfügungsgewalt über einen Vermögenswert wird über einen bestimmten Zeitraum übertragen, wenn eines der folgenden Kriterien erfüllt ist:

- Dem Kunden fließt der Nutzen aus einer Leistung zu und er nutzt diese Leistung gleichzeitig bereits während der Leistungserbringung;
- es wird ein Vermögenswert erstellt oder verbessert und der Kunde erhält Verfügungsgewalt über diesen, während der Erstellungs- bzw. Verbesserungsprozess noch andauert;
- es wird ein Vermögenswert erstellt, der keine alternative Nutzungsmöglichkeit für das leistungserbringende Unternehmen zulässt, während gleichzeitig ein Rechtsanspruch auf den Erhalt einer Gegenleistung bereits vorliegt.

Wird eine Leistung nicht zeitraumbezogen erbracht, handelt es sich um eine zeitpunktbezogene. Zur Bestimmung, wann hierbei die Verfügungsgewalt als übertragen anzusehen ist, sind nachfolgende Indikatoren zu berücksichtigen:

- Es besteht ein gegenwärtiger Zahlungsanspruch gegenüber dem Kunden;
- das rechtliche Eigentum an einem Vermögenswert ist auf den Kunden übergegangen;
- der physische Besitz an einem Vermögenswert wurde auf den Kunden übertragen;
- die wesentlichen eigentümergehörigen Risiken und Chancen des Vermögenswerts sind auf den Kunden übergegangen;
- der Vermögenswert wurde durch den Kunden abgenommen.

Bei zeitraumbezogenen Leistungen sind die in diesem Zusammenhang erzielten Erlöse entsprechend dem Leistungsfortschritt zu realisieren. Eine Umsatzrealisierung bedingt in jedem Fall, dass zwischen den Leistungsbeziehern und Sana ein Vertrag mit durchsetzbaren Rechten und Pflichten existiert und dass der Erhalt der vereinbarten Gegenleistung wahrscheinlich ist.

Erlöse aus der Erbringung von Krankenhaus- und ambulanten Leistungen

Sana erzielt seinen mit Abstand größten Umsatzanteil aus der Erbringung von Krankenhausleistungen und dies insbesondere aus der voll- und teilstationären Krankenhausbehandlung von gesetzlich krankenversicherten Patienten. Die Vergütung allgemeiner Krankenhausleistungen erfolgt gemäß Krankenhausentgeltgesetz und in diesem Zusammenhang unter anderem auf der Basis eines auf Bundesebene vereinbarten Fallpauschalen-Kataloges, wird jedoch in seiner Höhe von einem Erlösbudget limitiert, das jährlich zwischen Krankenhaus- und Sozialleistungsträgern zu vereinbaren ist. Bei Abweichungen vom vereinbarten Erlösbudget erfolgt über eine gesetzlich vorgeschriebene Erlösausgleichsermittlung grundsätzlich ein Zu- oder Abschlag der Vergütung. Erlöse aus Krankenhausleistungen resultieren somit im Wesentlichen aus gesetzlich festgelegten Transaktionspreisen. Auf die Offenlegung der in IFRS 15.120 geforderten Angaben wird gemäß IFRS 15.121 verzichtet, da Behandlungsverträge in der Regel eine ursprünglich erwartete Dauer von einem Jahr nicht überschreiten.

Der vom Krankenhaus gegenüber einem versicherten Patienten zu erbringende Leistungsumfang wird grundsätzlich nach SGB V geregelt. Die Umsatzrealisierung aus Krankenhausleistungen basiert auf einem Behandlungsvertrag zwischen Krankenhaus und Patient. Die hieraus erbrachten Leistungen werden aber in der Regel von der Krankenkasse des Patienten vergütet. Das Krankenhaus erbringt für den Patienten eine im Sinne von IFRS 15 nicht trennbare Behandlungsleistung, die der Wiedererlangung der Gesundheit

des Patienten dienen soll. Mit der Behandlungsleistung des Krankenhauses fließt dem Patienten kontinuierlich Nutzen zu. Daraus folgt eine zeitraumbezogene Gewinnrealisierung.

Darüber hinaus erbringt Sana ambulante Leistungen für Versicherte der gesetzlichen Krankenversicherungen, die nach dem Einheitlichen Bewertungsmaßstab (EBM) vergütet werden. Der EBM wird von der Kassenärztlichen Bundesvereinigung und dem GKV-Spitzenverband im Bewertungsausschuss der Ärzte auf Bundesebene vereinbart und bildet die Abrechnungsgrundlage für alle vertragsärztlichen ambulanten Leistungen. Neben den gesetzlich versicherten Patienten versorgt Sana im ambulanten Bereich Patienten auch auf der Basis privater Behandlungsverträge. Die Vergütung erfolgt in der Regel nach der Gebührenordnung für Ärzte (GoÄ).

Erlöse aus dem Beschaffungsgeschäft

Über seinen Einkaufsverbund stellt Sana Krankenhäusern vorverhandelte Einkaufskonditionen mit Industriepartnern zur Verfügung. In Abhängigkeit der über den Verbund bestellten Waren zahlen die beteiligten Industriepartner eine umsatzabhängige Vergütung (Provision) an Sana. Die Höhe dieser Vergütungen vereinbart Sana mit seinen Industriepartnern in einem rechtlich bindenden Vertrag. Somit sind nach IFRS 15 nicht die am Verbund teilnehmenden Krankenhäuser, sondern die beteiligten Industriepartner Kunden. Sana erbringt in diesem Zusammenhang eine zeitraumbezogene Leistung, da die Kunden einen kontinuierlichen Nutzen aus den Verbundleistungen ziehen. Am Geschäftsjahresende werden mit einem Prognosemodell die über den Einkaufsverbund umgeschlagenen Warenmengen zum Bilanzstichtag geschätzt und basierend darauf eine Erlösabgrenzung vorgenommen. Die Genauigkeit des Modells wird jährlich einer ausführlichen Evaluation unterzogen. Die abschließende Abrechnung der dem Konzern zustehenden Provisionen erfolgt im Januar des Folgejahres.

Erlöse aus dem Waren- und Logistikgeschäft

Das Waren- und Logistikgeschäft ist im Wesentlichen durch den Warenverkauf gekennzeichnet. Es handelt sich hierbei um eine zeitpunktbezogene Leistung, da Sana keine Waren selbst herstellt oder in irgendeiner Form weiterverarbeitet. Ein Vertrag kommt in der Regel mit Warenbestellung zustande. Mit dem Warenversand gehen die eigentümergehörigen Risiken und Chancen an den versendeten Waren auf die Kunden über. Auch der Zahlungsanspruch des Konzerns entsteht mit Absendung der Ware. Umsatzerlöse werden entsprechend bereits mit Versandaufgabe realisiert.

Im Rahmen von Kommissionsgeschäften überträgt Sana Waren zwar im eigenen Namen jedoch für Rechnung eines Dritten. Die Leistungserbringung erfolgt hierbei im Wesentlichen durch von Sana beauftragte Dritte, die sowohl das Bestands- und Ausfallrisiko an den zu übertragenden Waren tragen als auch die Preise für diese selbstständig festlegen. Sana erbringt hierbei eine Vermittlungsleistung. In solchen Fällen entspricht der als Umsatzerlös auszuweisende Transaktionspreis lediglich einer vereinbarten Kommissionsprovision. Bei Geschäften auf eigenen Namen und auf eigene Rechnung verbleibt die Verfügungsgewalt über Waren hingegen bis zum Versand bei Sana. In diesem Fall trägt der Konzern das Bestands- und Ausfallrisiko an den zu übertragenden Waren selbst und bestimmt darüber hinaus auch den Transaktionspreis, der sich aus dem Warenwert und einer Marge zusammensetzt.

Es werden keine über die gesetzlichen Gewährleistungspflichten hinausgehenden Garantien vergeben. Die gesetzliche Gewährleistung rechnet Sana direkt mit den Warenherstellern ab. Retoursendungen werden ebenfalls unter Einbeziehung der Warenhersteller abgewickelt. Da die genannten Risiken somit in der Regel durch die Warenhersteller getragen werden müssen, werden keine umsatzmindernden Rückerstattungsverpflichtungen gebildet.

2.4.16 Zuwendungen der öffentlichen Hand

Zuwendungen der öffentlichen Hand werden erfasst, wenn eine hinreichende Sicherheit dafür besteht, dass die Zuwendungen gewährt werden und das betreffende Unternehmen die damit verbundenen Bedingungen erfüllt. Im Falle von aufwandsbezogenen Zuwendungen werden diese planmäßig als Ertrag über den Zeitraum erfasst, der erforderlich ist, um sie mit den entsprechenden Aufwendungen, die sie kompensieren sollen, zu verrechnen. Bezieht sich die Zuwendung auf einen Vermögenswert, wird diese von den Anschaffungs- und Herstellungskosten des geförderten Vermögenswerts abgesetzt und (indirekt über die verringerte Abschreibung des Vermögenswerts) über die erwartete Nutzungsdauer des betreffenden Vermögenswerts linear erfolgswirksam aufgelöst.

2.4.17 Steuern

2.4.17.1 Tatsächliche Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden

Die tatsächlichen Steuererstattungsansprüche und Steuerschulden für die laufende Periode und für frühere Perioden sind mit dem Betrag zu bewerten, in dessen Höhe eine Erstattung von den Steuerbehörden bzw. eine Zahlung an die Steuerbehörden erwartet wird. Der Berechnung des Betrags werden die Steuersätze und Steuergesetze zugrunde gelegt, die am Bilanzstichtag gelten oder in Kürze gelten werden.

Die Bilanzierung von Steuerpositionen, die von den jeweiligen lokalen Steuergesetzen sowie den einschlägigen Verwaltungsauffassungen bestimmt wird, ist komplex und unterliegt möglicherweise einer abweichenden Interpretation durch Steuerpflichtige und Finanzbehörden. Eine unterschiedliche Auslegung von Steuergesetzen kann zu nachträglichen Steuerzahlungen oder aber auch -erstattungen für vergangene Jahre führen. Ist es nach Auffassung des Konzerns unwahrscheinlich, dass die Finanzbehörden eine unsichere steuerliche Behandlung akzeptieren werden, so werden bei der Bestimmung des zu versteuernden Gewinns (steuerlichen

Verlusts), der steuerlichen Basis, der noch nicht genutzten steuerlichen Verluste oder der noch nicht genutzten Steuergutschriften die Auswirkung der Unsicherheit berücksichtigt. Die Auswirkung der Unsicherheit wird als wahrscheinlicher Betrag oder als Erwartungswert ermittelt, je nachdem, welcher der beiden Werte für die Vorhersage der Auflösung der Unsicherheit besser geeignet erscheint. Hierbei werden die Empfehlungen des IFRIC 23 berücksichtigt. Bei der Einschätzung von Eintrittswahrscheinlichkeiten und der Bewertung von Steuerpositionen werden auch Fragestellungen aus laufenden steuerlichen Betriebsprüfungen herangezogen. Die abschließende Beurteilung hierüber obliegt der Unternehmensleitung.

2.4.17.2 Latente Steuern

Die Bildung latenter Steuern erfolgt unter Anwendung der bilanzorientierten Verbindlichkeitsmethode auf alle zum Bilanzstichtag bestehenden temporären Differenzen zwischen dem Wertansatz eines Vermögenswerts bzw. einer Schuld in der Bilanz und dem steuerlichen Wertansatz. Es finden diejenigen Steuersätze Anwendung, deren Geltung zum Zeitpunkt der Realisierung der latenten Steuerforderung bzw. der Begleichung der latenten Steuerverbindlichkeit erwartet wird. Bei der Ermittlung der latenten Steuern wurde ein Körperschaftsteuersatz von 15,0 % zzgl. Solidaritätszuschlag von 5,5 % berücksichtigt. Bei gewerbesteuerpflichtigen Konzerngesellschaften wird ein Steuersatz von 30,0 % angewendet.

In Bezug auf die latenten Steuerschulden gibt es folgende Ausnahmen:

- Die latente Steuerschuld aus dem erstmaligen Ansatz eines Geschäfts- oder Firmenwerts oder eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst.
- Die latente Steuerschuld aus temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen stehen, wenn der zeitliche Verlauf der Umkehrung der temporären Differenzen gesteuert werden kann und es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit nicht umkehren werden.

Latente Steueransprüche werden für alle abzugsfähigen temporären Unterschiede sowie noch nicht genutzten steuerlichen Verlustvorräte und Steuergutschriften in dem Maße erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass zu versteuerndes Einkommen verfügbar sein wird, gegen das diese verwendet werden können. Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

- Latente Steueransprüche aus abzugsfähigen temporären Differenzen, die aus dem erstmaligen Ansatz eines Vermögenswerts oder einer Schuld bei einem Geschäftsvorfall entstehen, der kein Unternehmenszusammenschluss ist und der zum Zeitpunkt des Geschäftsvorfalles weder das handelsrechtliche Periodenergebnis noch das zu versteuernde Ergebnis beeinflusst.
- Latente Steueransprüche aus zu versteuernden temporären Differenzen, die im Zusammenhang mit Beteiligungen an Tochterunternehmen und assoziierten Unternehmen stehen, werden nur in dem Umfang erfasst, in dem es wahrscheinlich ist, dass sich die temporären Unterschiede in absehbarer Zeit umkehren werden und ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das die temporären Differenzen verwendet werden können.

Der Buchwert der latenten Steueransprüche wird an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang reduziert, in dem es nicht mehr wahrscheinlich ist, dass ein ausreichendes zu versteuerndes Ergebnis zur Verfügung stehen wird, gegen das der latente Steueranspruch zumindest teilweise verwendet werden kann. Bisher nicht angesetzte latente Steueransprüche werden an jedem Bilanzstichtag überprüft und in dem Umfang angesetzt, in dem es wahrscheinlich geworden ist, dass ein künftiges zu versteuerndes Ergebnis die Realisierung des latenten Steueranspruchs ermöglicht. Für die latenten Steueransprüche aus Verlustvorräten wurden lediglich die geplanten Ergebnisse der folgenden drei Jahre berücksichtigt.

Ertragsteuern, die sich auf Posten beziehen, die direkt im Eigenkapital erfasst werden, werden im Eigenkapital und nicht in der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.

Latente Steueransprüche und latente Steuerschulden werden miteinander verrechnet, wenn der Konzern einen einklagbaren Anspruch auf Aufrechnung der tatsächlichen Steuererstattungsansprüche gegen tatsächliche Steuerschulden hat und diese sich auf Ertragsteuern des gleichen Steuersubjekts beziehen, die von derselben Steuerbehörde erhoben werden.

2.4.17.3 Umsatzsteuer

Umsatzerlöse, Aufwendungen und Vermögenswerte werden nach Abzug von Umsatzsteuern erfasst. Hierzu gibt es folgende Ausnahmen:

- Wenn beim Kauf von Gütern oder Dienstleistungen angefallene Umsatzsteuer nicht von den Steuerbehörden eingefordert werden kann, wird die Umsatzsteuer als Teil der Anschaffungs- oder Herstellungskosten des Vermögenswerts bzw. als Teil der Aufwendungen erfasst.
- Forderungen und Schulden werden mitsamt dem darin enthaltenen Umsatzsteuerbetrag angesetzt. Der Umsatzsteuerbetrag, der von der Steuerbehörde erstattet wird oder an diese abgeführt wird, wird unter den übrigen Vermögenswerten oder übrigen Verbindlichkeiten in der Bilanz erfasst.

2.4.18 Derivative Finanzinstrumente und Sicherungsgeschäfte

Derivative Finanzinstrumente werden zu dem Zeitpunkt, zu dem der entsprechende Vertrag abgeschlossen wird, zunächst mit ihren beizulegenden Zeitwerten angesetzt und nachfolgend mit ihren beizulegenden Zeitwerten erfolgswirksam neu bewertet. Ausnahmen

bestehen für solche Derivate, die als Sicherungsinstrument in einer effektiven Sicherungsbeziehung designiert wurden. Derivative Finanzinstrumente werden als Vermögenswerte angesetzt, wenn ihr beizulegender Zeitwert positiv, und als Schulden, wenn ihr beizulegender Zeitwert negativ ist. In finanziellen Vermögenswerten eingebettete Derivate werden nicht vom Basiswert separiert und damit auch nicht eigenständig bilanziert.

Der Konzern verwendet Zinsswaps und Zinscaps als selbstständige derivative Finanzinstrumente, um sich gegen Zinsrisiken abzusichern. Der beizulegende Zeitwert der Zinsswapkontrakte wird auf Basis einer anerkannten und geprüften Bewertungsmethode ermittelt. Dabei wird aus den Marktdaten des Bewertungsstichtags (EUR-Swapkurve) mittels Bootstrapping eine Zerokurve (synthetische Zinskurve) ermittelt, d. h. die aktuelle Zinskurve wird an die entsprechenden künftigen Zinstermine und Restlaufzeiten der gehaltenen Kontrakte individuell angepasst. Anschließend werden die erwarteten fixen und variablen Cashflows mithilfe der Zerokurve diskontiert. Der Zeitwert ergibt sich sodann aus den saldierten diskontierten Zahlungsströmen unter Berücksichtigung von Kreditrisiken. Zur Bestätigung der Fair Values der Zinscaps werden Bankbestätigungen herangezogen.

Sicherungsgeschäfte werden als Cashflow Hedges klassifiziert, wenn es sich um die Absicherung von Risiken aus schwankenden Cashflows handelt, die einem erfassten Vermögenswert, einer erfassten Schuld oder einer vorhergesehenen Transaktion zugeordnet werden können und Auswirkungen auf das Periodenergebnis haben könnten. Der effektive Teil des Gewinns oder Verlusts aus einem Sicherungsinstrument wird direkt im Eigenkapital erfasst, während der ineffektive Teil erfolgswirksam gebucht wird.

Für Zinscaps designiert der Konzern nur die Veränderungen des inneren Werts als Cashflow Hedges, die damit direkt im Eigenkapital zu erfassen sind. Zeitwertveränderungen stellen Kosten der Absicherung dar und werden zunächst ebenfalls erfolgsneutral verbucht.

Die im Eigenkapital erfassten Beträge werden in der Periode in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht, in der die abgesicherte Transaktion das Periodenergebnis beeinflusst, beispielsweise dann, wenn abgesicherte Finanzerträge oder -aufwendungen erfasst oder vorhergesehene Verkäufe oder Käufe durchgeführt werden. Kosten der Absicherung werden über die Kontraktlaufzeit linear in die Gewinn- und Verlustrechnung umgebucht.

Wenn das Sicherungsinstrument ausläuft oder veräußert, beendet oder ohne Ersatz oder ein Überrollen eines Sicherungsinstruments in ein anderes Sicherungsinstrument ausgeübt wird, verbleiben die zuvor ausgewiesenen Beträge so lange als gesonderter Posten im Eigenkapital, bis die vorhergesehene Transaktion eingetreten ist. Wird mit dem Eintritt der erwarteten Transaktion nicht mehr gerechnet, so wird der Betrag ergebniswirksam erfasst.

2.4.19 Fremdkapitalkosten

Fremdkapitalkosten werden grundsätzlich in der Periode als Aufwand erfasst, in der sie angefallen sind. Ausnahmen davon stellen nur die Fremdkapitalkosten dar, die direkt dem Erwerb, dem Bau oder der Herstellung eines qualifizierten Vermögenswerts zugeordnet werden können. Diese werden als Teil der Anschaffungs- und Herstellungskosten des betreffenden Vermögenswerts aktiviert.

2.4.20 Forschungs- und Entwicklungskosten

Forschungskosten werden als Aufwand in der Periode erfasst, in der sie angefallen sind, wobei die derzeit im Konzern hierbei anfallenden Beträge nicht wesentlich sind. Aktivierungspflichtige Entwicklungsaufwendungen liegen nicht vor.

2.4.21 Wertminderung von Vermögenswerten

Der Konzern beurteilt an jedem Bilanzstichtag, ob Anhaltspunkte dafür vorliegen, dass ein Vermögenswert wertgemindert sein könnte. Liegen solche Anhaltspunkte vor oder ist eine jährliche Überprüfung eines Vermögenswerts auf Wertminderung erforderlich, nimmt der Konzern eine Schätzung des erzielbaren Betrags vor.

Ein zuvor erfasster Wertminderungsaufwand ist abgesehen von Vermögenswerten mit unbestimmter Nutzungsdauer (wie Geschäfts- und Firmenwerten) dann aufzuheben, wenn sich seit der Erfassung des letzten Wertminderungsaufwands eine Änderung in den Schätzungen ergeben hat, die bei der Bestimmung des erzielbaren Betrags herangezogen wurden. Die Schätzung des erzielbaren Betrags wird auf Basis des Nutzungswertes oder beizulegenden Zeitwertes abzüglich Veräußerungskosten vorgenommen. Wenn dies der Fall ist, ist der Buchwert des Vermögenswerts auf seinen erzielbaren Betrag zu erhöhen. Dieser erhöhte Buchwert darf nicht den Buchwert übersteigen, der sich nach Berücksichtigung der Abschreibungen ergeben würde, wenn in den früheren Jahren kein Wertminderungsaufwand erfasst worden wäre. Eine solche Wertaufholung wird sofort im Periodenergebnis erfasst.

2.4.22 Finanzgarantien

Vom Konzern ausgereichte Finanzgarantien sind Verträge, die zur Leistung von Zahlungen verpflichten, die den Garantienehmer für einen Verlust entschädigen, der entsteht, weil ein bestimmter Schuldner seinen Zahlungsverpflichtungen gemäß den Bedingungen eines Schuldinstruments nicht fristgemäß nachkommt. Diese Finanzgarantien werden so lange als Eventualverbindlichkeiten bilanziert, bis es wahrscheinlich ist, dass eine Inanspruchnahme erfolgt. Ist dies der Fall, wird die entsprechende Verpflichtung bilanziert.

Sana wendet bei der Bilanzierung von Finanzgarantien die Nettomethode an.

2.4.23 Zur Veräußerung gehaltene langfristige Vermögenswerte, Veräußerungsgruppen und aufgegebene Geschäftsbereiche

Ein langfristiger Vermögenswert oder eine Sachgesamtheit aus Anlagegegenständen, Umlaufvermögen oder Verbindlichkeiten, eine sogenannte Veräußerungsgruppe, gelten als zur Veräußerung verfügbar, wenn ihr Nutzenbeitrag aus einer Verkaufstransaktion und nicht aus einer kontinuierlichen Verwendung erzielt werden soll und gleichzeitig die nachfolgenden Bedingungen erfüllt sind:

- Verfügbarkeit zur sofortigen Veräußerung im gegenwärtigen Zustand;
- hohe Wahrscheinlichkeit der Veräußerung. Eine Veräußerung gilt nur dann als hoch wahrscheinlich, wenn ein Abgang binnen zwölf Monaten ab Klassifizierung als zur Veräußerung verfügbar erwartet wird.

Zur Einzelveräußerung bestimmte langfristige Vermögenswerte oder Veräußerungsgruppen sind mit dem niedrigeren der beiden folgenden Werte anzusetzen:

- dem Buchwert vor Klassifizierung als zur Veräußerung verfügbar;
- oder dem beizulegenden Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten.

Aufgegebene Geschäftsbereiche sind hingegen dadurch gekennzeichnet, dass ein wesentlicher Geschäfts- bzw. geografischer Bereich entweder stillgelegt oder veräußert werden soll. Sana hat keine Geschäftsfelder als aufgegeben klassifiziert.

2.5 Schätzungen und Annahmen, Ermessensentscheidungen

Bei der Erstellung des Konzernabschlusses werden vom Management Ermessensentscheidungen, Schätzungen und Annahmen getroffen, die sich auf die Höhe der zum Stichtag ausgewiesenen Erträge, Aufwendungen, Vermögenswerte und Schulden sowie die Angabe von Eventualschulden auswirken. Durch die mit diesen Annahmen und Schätzungen verbundene Unsicherheit können Ergebnisse entstehen, die in zukünftigen Perioden zu erheblichen Anpassungen des Buchwertes der betroffenen Vermögenswerte und Schulden führen.

2.5.1 Schätzungen und Annahmen

Sämtliche vom Konzern getroffenen Schätzungen und Annahmen werden fortlaufend überprüft, basierend auf Erfahrungswerten und weiteren beeinflussenden Faktoren. Des Weiteren finden die Wahrscheinlichkeiten von künftigen möglichen Ereignissen Berücksichtigung.

Die getroffenen Zukunftseinschätzungen des Konzerns betreffen im Wesentlichen:

- Parameter der Wertminderungstests für Geschäfts- oder Firmenwerte
- Annahmen bei Pensionsverpflichtungen
- Schätzungen und Eintrittswahrscheinlichkeiten von Rückstellungen
- Schätzungen der Rückzahlungsforderungen der Kostenträger
- Schätzungen von Ausfallrisiken finanzieller Vermögenswerte
- Nutzung von steuerlichen Verlustvorträgen
- Ausgleichsrisiken bei Budgetmehr- bzw. Budgetminderleistungen
- Schätzung des Grenzfremdkapitalzinssatzes für Leasingverhältnisse

Die wichtigsten zukunftsbezogenen Annahmen sowie sonstige am Stichtag bestehende wesentliche Quellen von Schätzungsunsicherheiten, aufgrund derer ein beträchtliches Risiko besteht, dass innerhalb des nächsten Geschäftsjahres eine wesentliche Anpassung der Buchwerte von Vermögenswerten und Schulden erforderlich sein könnte, werden im Folgenden erläutert.

2.5.1.1 Wertminderung des Geschäfts- oder Firmenwerts

Der Konzern überprüft mindestens einmal jährlich, ob Geschäfts- oder Firmenwerte wertgemindert sind. Dies erfordert eine Schätzung des Nutzungswertes der zahlungsmittelgenerierenden Einheiten, denen der Geschäfts- oder Firmenwert zugeordnet ist. Zur Schätzung des Nutzungswertes muss der Konzern die voraussichtlichen künftigen Cashflows aus der zahlungsmittelgenerierenden Einheit schätzen und darüber hinaus einen angemessenen Abzinsungssatz wählen, um den Barwert dieser Cashflows zu ermitteln. Weitere Einzelheiten hierzu sind in der Anhangangabe 9 dargestellt.

2.5.1.2 Nachhaftung aus Kommunalem Schadensausgleich

Der Konzern haftet auch nach seinem Austritt aus dem Verein Kommunaler Schadensausgleich (KSA) für Schadensfälle, die vor dem Zeitpunkt des Austritts eingetreten sind. Insofern wird der Konzern in den kommenden Jahren mit einer entsprechenden Nachhaftungsumlage für Schadensfälle, die bis zum Zeitpunkt des Austritts entstanden sind, belastet. Der Verlauf der Schadensaufwendungen des KSA und die daraus resultierenden Nachhaftungen des Konzerns sind schwer abschätzbar. Die Rückstellungen wurden auf Basis einer exponentiellen Abnahme der Wahrscheinlichkeit von möglichen Schadensfällen gebildet. Weitere Einzelheiten hierzu sind in der Anhangangabe 19 dargestellt.

2.5.1.3 Nicht genehmigte Entgeltvereinbarungen

Die Krankenhäuser des Sana Konzerns unterliegen den gesetzlichen Regelungen des Krankenhausfinanzierungsgesetzes sowie des Krankenhausentgeltgesetzes und der Bundespflegesatzverordnung. Die stationären Krankenhausleistungen sind im Rahmen von vereinbarten Budgets der Höhe nach festgelegt. Bei Budgetmehr- bzw. Budgetminderleistungen innerhalb des Vereinbarungszeitraums werden nach den gesetzlichen Regelungen die sogenannten Erlösausgleiche zum Bilanzstichtag ermittelt und umsatzwirksam bilanziert. Für das Geschäftsjahr 2019 waren bei den meisten Krankenhäusern des Sana Konzerns die Entgeltvereinbarungen nicht final genehmigt. Vereinzelt sind auch Vorjahre noch nicht final vereinbart. In diesen Fällen erfolgt auf Basis von jeweils aktuellen Einschätzungen der erwarteten Budgetabschlüsse die umsatzwirksame Berücksichtigung eventuell bestehender Budgetrisiken.

2.5.1.4 Rückzahlungsforderungen der Kostenträger

Die Abrechnung der Leistungen gegenüber den Kostenträgern erfolgt auf Basis von pauschalierten Entgelten sowie in bestimmten Teilbereichen auf Basis tagesgleicher Pflegesätze. Die Krankenkassen sind verpflichtet im Rahmen von standardisierten Stichproben oder bei Zweifeln an der Rechtmäßigkeit der Abrechnung der erbrachten Leistungen in Bezug auf Voraussetzung, Art und Umfang die bereits erfolgten Abrechnungen im Nachgang durch den Medizinischen Dienst der Krankenversicherung (MDK) überprüfen zu lassen. Die sich daraus ergebenden eventuellen Rückzahlungsforderungen der Kostenträger beeinflussen die Höhe der realisierten Umsätze und werden durch geeignete standardisierte Schätzverfahren kalkuliert und bei Bedarf angepasst. Im Rahmen dieser Berechnungsmethodik werden jeweils für das abgelaufene Geschäftsjahr und Vorjahre die Anzahl der von den Kostenträgern angefragten Fälle und der erwartete Rückzahlungsbetrag pro Fall geschätzt.

2.5.1.5 Schätzungen von Ausfallrisiken finanzieller Vermögenswerte

Wertminderungen auf Finanzinstrumente werden nicht erst bei Vorliegen eines objektiven Indikators für ein Ausfallrisiko gebildet. Stattdessen wird auf erwartete Ausfälle abgestellt. Im Sana Konzern werden langfristige finanzielle Vermögenswerte, mit Ausnahme von Einlagen bei Kreditinstituten mit einer ursprünglichen Laufzeit von über drei Monaten sowie Ausleihungen an Gesellschaften, mit denen ein Beteiligungsverhältnis besteht, nur in unwesentlichem Umfang bilanziert. Bonitätsrisiken konzentrieren sich daher im Wesentlichen auf den Bereich der kurzfristigen Finanzinstrumente und hier vor allem auf Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die nicht innerhalb des deutschen Krankenversicherungssystems entstehen, sowie der sonstigen kurzfristigen Forderungen. Der Konzern geht davon aus, dass aus den Forderungsausfällen der Vergangenheit auf zukünftige Bonitätsrisiken geschlossen werden kann. Wertberichtigungen für Bonitätsrisiken werden daher primär auf der Basis historischer Ausfallquoten ermittelt, wobei diese um in die Zukunft gerichtete Informationen ergänzt werden, von denen angenommen wird, dass diese Hinweise auf die Entwicklung der Zahlungsfähigkeit unserer Kontrahenten geben können. Diese werden zentral vom Management vorgegeben und spiegeln Prognosen hinsichtlich der zukünftigen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung in Deutschland wider.

2.5.1.6 Pensionen und andere Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Aufwand aus leistungsorientierten Plänen und anderen Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses wird anhand von versicherungsmathematischen Berechnungen ermittelt. Die versicherungsmathematische Bewertung erfolgt auf der Grundlage von Annahmen zu Abzinsungssätzen, erwarteten Erträgen aus Planvermögen, künftigen Lohn- und Gehaltssteigerungen, Sterblichkeit und den künftigen Rentensteigerungen. Entsprechend der langfristigen Ausrichtung dieser Pläne unterliegen solche Schätzungen wesentlichen Unsicherheiten. Weitere Einzelheiten hierzu sind in der Anhangangabe 18 dargestellt.

2.5.1.7 Schätzung des Grenzfremdkapitalzinssatzes für Leasingverhältnisse

Der Konzern kann den Zinssatz, der einem Leasingverhältnis zugrunde liegt nicht immer ohne weiteres bestimmen. Die Bewertung von Leasingverbindlichkeiten erfolgt daher in der Regel mit dem Grenzfremdkapitalzinssatz des Sana Konzerns. Dieser Zins spiegelt den Zins wider, den der Konzern zahlen müsste, wenn er für einen Vermögenswert Mittel am Kapitalmarkt für eine vergleichbare Laufzeit mit vergleichbarer Sicherheit aufnehmen müsste. Die Zinsfestlegung erfolgt kapitalmarktorientiert auf Basis von laufzeitadäquaten Swap-Sätzen und Margen. Für kurzfristige Verträge mit einer Laufzeit von bis zu fünf Jahren wurde ein Zins von 0,57 %, für mittelfristige Verträge mit einer Laufzeit von sechs bis 14 Jahren ein Zins von 1,72 % sowie für Verträge mit einer Laufzeit von über 15 Jahren ein Zins von 2,84 % festgelegt. Es ergibt sich gemessen an der Höhe der Leasingverbindlichkeit ein gewichteter Grenzfremdkapitalzins in Höhe von 2,14 %.

2.5.2 Ermessensentscheidungen

Bei der Anwendung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden hat das Management folgende Ermessensentscheidungen getroffen, die die Beträge im Konzernabschluss wesentlich beeinflussen.

2.5.2.1 Beurteilung von Beteiligungsverhältnissen hinsichtlich ihrer Einbeziehung in den Konzernabschluss

Eine Gesellschaft ist als vollkonsolidierte Tochtergesellschaft in den Konzernabschluss einzubeziehen, wenn diese beherrscht bzw. kontrolliert werden kann. Hat Sana nur einen maßgeblichen Einfluss, erfolgt eine Bilanzierung nach der Equity-Methode. Alle sonstigen Beteiligungen sind als Finanzinstrumente nach IFRS 9 zu bewerten. Weitere Einzelheiten hierzu werden in der Anhangangabe 2.3 erläutert. Die Art des im Einzelfall vorliegenden Einflusses auf ein konkretes Beteiligungsverhältnis kann nicht nur von der Höhe des gehaltenen Stimmrechtsanteils abhängen, sondern auch von vertraglichen Bestimmungen oder dem Vorliegen von Verkaufsoptionen Dritter für Anteile, die im gegenwärtigen Zeitpunkt nicht durch Sana gehalten werden. Im Rahmen der Beurteilung, ob Gesellschaften

in den Konsolidierungskreis des Konzerns einzubeziehen sind, sind durch Sana unter Berücksichtigung aller zum Bilanzierungsstichtag vorliegenden entscheidungsrelevanten Faktoren Ermessensentscheidungen zu treffen gewesen. Eine Evaluierung dieser Entscheidungen erfolgt mindestens einmal jährlich.

2.5.2.2 Beurteilung von Verlängerungs- oder Kündigungsoptionen von Leasingverhältnissen

Sana bestimmt die Laufzeit von Leasingverhältnissen unter Zugrundlegung der unkündbaren Grundlaufzeit eines Leasingverhältnisses und bezieht die Zeiträume ein, die sich aus der hinreichend gesicherten Ausübung einer Option zur Verlängerung oder Kündigung des Leasingverhältnisses ergeben. Es wurden mehrere Leasingverträge abgeschlossen, die Verlängerungs- und Kündigungsoptionen enthalten. Im Rahmen der Beurteilung, ob eine Verlängerungs- oder Kündigungsoption hinreichend sicher ausgeübt werden wird, hat der Konzern unter Einbeziehung von betriebswirtschaftlichen und entscheidungsrelevanten Faktoren Ermessensentscheidungen getroffen.

Für gemietete Klinik-, Verwaltungs- und Logistikgebäude werden üblicherweise Verlängerungsoptionen in den Leasingzeitraum einbezogen, um den Geschäftszweck über einen mittel- bis längerfristigen Zeitraum von acht bis 15 Jahren sichern zu können.

Bei Leasingverträgen für Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung (BGA) sowie für Kraftfahrzeuge werden grundsätzlich keine Verlängerungszeiträume in die Leasinglaufzeit einbezogen. Die Leasinglaufzeit für BGA erstreckt sich von zwei Jahren bis maximal zehn Jahren; Kraftfahrzeuge werden in der Regel mit einer Leasinglaufzeit von drei Jahren angemietet.

Nach dem Ansatzzeitpunkt bestimmt der Konzern die Laufzeit eines Leasingverhältnisses erneut, wenn signifikante Ereignisse oder Umstände eintreten, die Anlass für eine Neueinschätzung der Vertragslaufzeit geben.

3 Unternehmenszusammenschlüsse

Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH

Die Sana Klinik Service GmbH hat zum 1. April 100,0 % der Anteile an der Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH erworben. Im deutschsprachigen Raum gehört die Gesellschaft zu den führenden Unternehmen bei der Instandsetzung chirurgischen Instrumentariums. Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden sowie die bisherigen Buchwerte unmittelbar vor dem Erwerbszeitpunkt stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Bisheriger Buchwert	Anpassungsbetrag	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Vermögenswerte			
Anlagevermögen	2.322	-759	1.563
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.606	12	1.618
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.870	0	3.870
Übrige Vermögenswerte	1.359	0	1.359
Latente Steuern	0	216	216
Schulden			
Finanzschulden	-454	0	-454
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-428	0	-428
Rückstellungen	-354	-134	-488
Übrige Schulden	-1.060	160	-900
Erworbenes Nettovermögen zum beizulegenden Zeitwert			6.356
– Übertragene Gegenleistung zum beizulegenden Zeitwert			-15.482
Geschäfts- und Firmenwert			-9.126

Die beizulegenden Zeitwerte stellen vorläufige Werte dar, da die Bewertung der übernommenen immateriellen Vermögensgegenstände bis zum Bilanzstichtag noch andauert.

Der Kaufpreis in Höhe von TEUR 15.482 besteht ausschließlich aus Zahlungsmitteln, die im Geschäftsjahr vollständig übertragen wurden. Der aus dem Unternehmenszusammenschluss resultierende Geschäfts- und Firmenwert spiegelt die Erlös- und Margenpotentiale für das bestehende Beschaffungs- und Logistikgeschäft wider, das durch die Transaktion um einen komplementären Geschäftsbereich erweitert werden konnte.

Die Umsatzerlöse der Gesellschaft betragen vom 1. April bis zum 31. Dezember 2019 TEUR 9.947. Das Ergebnis für den Zeitraum beeinflusst in Höhe von TEUR 1.033 das Konzernergebnis 2019. Wäre die Gesellschaft bereits zum 1. Januar 2019 erworben worden, hätte die Gesellschaft TEUR 15.218 zu den Konzernumsatzerlösen bzw. TEUR 1.191 zum Konzernergebnis beigetragen.

Sana Krankenhaus Bad Doberan GmbH

Die Sana Kliniken AG hat zum 1. August 100,0 % der Anteile an der Sana Krankenhaus Bad Doberan GmbH (ehem.: Krankenhaus Bad Doberan GmbH) erworben. Es befinden sich jeweils 100,0 % der Anteile an der MVZ Am Lettowsberg GmbH sowie der MVZ „RosDOC“ GmbH im Eigentum der erworbenen Gesellschaft. Die beizulegenden Zeitwerte der identifizierbaren Vermögenswerte und Schulden sowie die bisherigen Buchwerte unmittelbar vor dem Erwerbszeitpunkt stellen sich wie folgt dar:

in TEUR	Bisheriger Buchwert	Anpassungsbetrag	Beizulegender Zeitwert zum Erwerbszeitpunkt
Vermögenswerte			
Anlagevermögen	5.734	-29	5.705
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	3.484	29	3.513
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	3.848	0	3.848
Übrige Vermögenswerte	2.088	625	2.713
Latente Steuern	0	64	64
Schulden			
Finanzschulden	-2.100	0	-2.100
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	-199	0	-199
Rückstellungen	-1.838	-413	-2.251
Übrige Schulden	-3.865	1.521	-2.344
Latente Schulden	0	-211	-211
Erworbenes Nettovermögen zum beizulegenden Zeitwert			8.738
– Übertragene Gegenleistung zum beizulegenden Zeitwert			-16.413
Geschäfts- und Firmenwert			-7.675

Der Kaufpreis in Höhe von TEUR 16.413 besteht ausschließlich aus Zahlungsmitteln, die im Geschäftsjahr vollständig übertragen wurden. Insgesamt wurden bis zum 31. Dezember 2019 Transaktionskosten in Höhe von TEUR 85 im sonstigen betrieblichen Aufwand der Sana Kliniken AG erfasst.

Der aus dem Unternehmenszusammenschluss resultierende Geschäfts- und Firmenwert spiegelt die Erlös- und Kosteneinsparungspotentiale im Rahmen von Synergieeffekten durch die Einbindung der Gesellschaft in den Sana Konzern wider.

Die Umsatzerlöse der Gesellschaften betragen vom 1. August bis zum 31. Dezember 2019 TEUR 9.980. Das Ergebnis für den Zeitraum beeinflusst in Höhe von TEUR 657 das Konzernergebnis 2019. Wäre die Gesellschaft bereits zum 1. Januar 2019 erworben worden, hätte die Gesellschaft TEUR 23.962 zu den Konzernumsatzerlösen bzw. TEUR 1.423 zum Konzernergebnis beigetragen.

Evangelisches Krankenhaus „Gottesfriede“ in Woltersdorf gemeinnützige GmbH

Die Sana Kliniken AG hat zum 1. Dezember 74,9 % der Anteile an der Evangelisches Krankenhaus „Gottesfriede“ in Woltersdorf gemeinnützige GmbH erworben. Der Kaufpreis in Höhe von TEUR 8.300 besteht ausschließlich aus Zahlungsmitteln, die in 2019 vollständig übertragen wurden. Hierdurch wurden der Gesellschaft zuzurechnende Vermögenswerte mit einem Zeitwert von TEUR 19.073 (Buchwert: TEUR 12.162) und Schulden mit einem Zeitwert von TEUR 7.991 (Buchwert: TEUR 7.991) erworben. Alle nicht beherrschenden Anteile wurden zum beizulegenden Zeitwert der erworbenen Anteile bewertet (Full-Goodwill-Methode).

Die Bilanzierung der beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden erfolgte auf der Basis der dem Management derzeit vorliegenden Informationen. Aufgrund der zeitlichen Nähe des Unternehmenszusammenschlusses zum Bilanzstichtag sind diese jedoch unvollständig. Die Zeitwerte im Rahmen der erstmaligen Bilanzierung sind daher als vorläufig zu betrachten.

Insgesamt wurden bis zum 31. Dezember 2019 Transaktionskosten in Höhe von TEUR 118 im sonstigen betrieblichen Aufwand der Sana Kliniken AG erfasst.

Die Umsatzerlöse der Gesellschaft betragen vom 1. Dezember bis zum 31. Dezember 2019 TEUR 1.637. Das Ergebnis für den Zeitraum beeinflusst in Höhe von TEUR –22 das Konzernergebnis 2019. Wäre die Gesellschaft bereits zum 1. Januar 2019 erworben worden, hätte die Gesellschaft TEUR 19.200 zu den Konzernumsatzerlösen bzw. TEUR –259 zum Konzernergebnis beigetragen.

4 Auswirkungen von Beteiligungsänderungen

Im Dezember 2018 wurden 90,0 % der Anteile an der reha team Nordbayern – Gesundheitstechnik GmbH (ehem.: reha team Bayreuth Gesundheits-Technik GmbH) erworben. Die Bilanzierung der beizulegenden Zeitwerte der übernommenen Vermögenswerte und Schulden erfolgte im letzten Jahr auf Basis der dem Management zu diesem Zeitpunkt vorliegenden Informationen. Aufgrund der zeitlichen Nähe zum Bilanzstichtag waren die angesetzt Werte als vorläufig anzusehen. Diese wurden im abgelaufenen Geschäftsjahr erneut geprüft und finalisiert. Gegenüber dem letztjährigen Ansatz reduziert sich der beizulegende Zeitwert des erworbenen Nettovermögens um TEUR 2.308 auf TEUR 799 (Vj.: TEUR 3.107). Gleichzeitig erhöht sich der für die Gesellschaft im Konzern bilanzierte Geschäfts- und Firmenwert auf TEUR 12.156 (Vj.: TEUR 9.069). Der beizulegende Zeitwert der übertragenen Gegenleistung beläuft sich auf TEUR 12.118. Hierin ist ein noch nicht gezahlter Kaufpreisbestandteil in Höhe von TEUR 1.000 enthalten, dessen Auszahlung von der zukünftigen Geschäftsentwicklung der Gesellschaft abhängig ist.

Im ersten Quartal hat die reha team Nordbayern – Gesundheitstechnik GmbH (ehem.: reha team Bayreuth Gesundheits-Technik GmbH) zusätzliche 50,0 % der Anteile an der reha team Bamberg Gesundheits-Technik GmbH erworben und hielt danach, bis zum Zeitpunkt der Verschmelzung beider Kapitalgesellschaften, 100,0 % der Anteile der Gesellschaft. Die Differenz in Höhe von TEUR –392 zwischen dem Betrag, um den die nicht beherrschenden Anteile angepasst wurden und dem beizulegenden Zeitwert der übertragenen Gegenleistung in Höhe von TEUR 402 ist unmittelbar im Eigenkapital in den Gewinnrücklagen erfasst worden.

Im zweiten Quartal hat die Sana Kliniken AG zusätzliche 23,9 % der Anteile an der Sana Kliniken Düsseldorf GmbH erworben und hält seitdem 74,9 % der Anteile der Gesellschaft. Die Differenz in Höhe von TEUR –6.701 zwischen dem Betrag, um den die nicht beherrschenden Anteile angepasst wurden und dem beizulegenden Zeitwert der übertragenen Gegenleistung in Höhe von TEUR 7.000 ist unmittelbar im Eigenkapital in den Gewinnrücklagen erfasst worden.

Im dritten Quartal hat die Sana Kliniken AG zusätzliche 8,6 % der Anteile an der Gesellschaft Neurologisches Rehabilitationszentrum Quellenhof in Bad Wildbad GmbH erworben und hält seitdem 63,5 % der Anteile der Gesellschaft. Die Differenz in Höhe von TEUR 335 zwischen dem Betrag, um den die nicht beherrschenden Anteile angepasst wurden und dem beizulegenden Zeitwert der übertragenen Gegenleistung in Höhe von TEUR 3 ist unmittelbar im Eigenkapital in den Gewinnrücklagen erfasst worden.

Im vierten Quartal des abgelaufenen Geschäftsjahres hat die Gesundheitseinrichtungen Hameln-Pyrmont GmbH alle Anteile an der Leben am Park GmbH verkauft. Dadurch verliert der Konzern die Beherrschung über die Gesellschaft und entkonsolidiert diese zum Stichtag 31. Oktober 2019. Durch den Verkauf entsteht im Konzern ein in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesener Ertrag in Höhe von TEUR 100. Für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Oktober belief sich das dem Konzern zuzurechnende Jahresergebnis der entkonsolidierten Gesellschaft auf TEUR –252. Der beizulegende Zeitwert der übertragenen Gegenleistung belief sich auf TEUR 25.

Im vierten Quartal hat die Sana Klinikum Hof GmbH die Mehrheit an der Sana Klinikum Hof Schulen gGmbH verkauft und hält seitdem nur noch 49,0 % der Gesellschaftsanteile (Vj.: 100,0 %). Dadurch verliert der Konzern die Beherrschung und entkonsolidiert diese zum Stichtag 31. Dezember 2019. Durch den Anteilsverkauf entsteht im Konzern ein in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesener Ertrag in Höhe von TEUR 2. Für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember belief sich das dem Konzern zuzurechnende Jahresergebnis der entkonsolidierten Gesellschaft auf TEUR 12. Der beizulegende Zeitwert der übertragenen Gegenleistung belief sich auf TEUR 13. Nach Abschluss der Transaktion wurde die Gesellschaft in Hochfränkisches Bildungszentrum für Gesundheit und Pflege gemeinnützige GmbH umbenannt.

Im vierten Quartal hat die Sana Kliniken Berlin-Brandenburg GmbH 74,996 % seiner Anteile an der POLIKUM Berlin MVZ GmbH verkauft. Die POLIKUM Berlin MVZ GmbH hält wiederum 100,0 % der Anteile an der Sana Ambulante Medizin Management GmbH sowie der POLIKUM Institut GmbH. Darüber hinaus hat der Käufer eine Put-Option erworben, die ihn unter bestimmten Bedingungen dazu berechtigt, seine Anteile wieder an die Sana Kliniken Berlin-Brandenburg GmbH zurückzugeben. Durch die Transaktion verliert der Konzern die Beherrschung über die genannten Gesellschaften und entkonsolidiert diese zum Stichtag 31. Dezember 2019.

Bei der Beurteilung, ob der Konzern Kontrolle über die genannten Gesellschaften ausübt, wurde auch die Put-Option des Käufers berücksichtigt. Die Wahrscheinlichkeit für eine zeitnahe Optionsausübung wird von der Geschäftsführung als gering eingeschätzt. Die restlichen 25,004 % der Anteile verbleiben im Konzern. Durch den Anteilsverkauf entsteht ein in den sonstigen betrieblichen Aufwendungen ausgewiesener Verlust in Höhe von TEUR 2.083. Für den Zeitraum 1. Januar bis 31. Dezember belief sich das dem Konzern zuzurechnende Jahresergebnis der entkonsolidierten Gesellschaften auf TEUR 319.

5 Betriebliche Erträge und Aufwendungen

5.1 Umsatzerlöse

Die Umsätze im Konzern haben sich wie folgt entwickelt:

in TEUR	2019	2018
Erlöse aus Krankenhausbetrieb	2.490.482	2.374.534
davon:		
Krankenhausleistungen	2.327.552	2.217.795
Wahlleistungen	63.761	61.246
Ambulanz	75.880	71.409
Nutzungsentgelte	23.289	24.084
Altenheim- und Pflegeleistungen	36.453	36.051
Beschaffung und Logistik	127.034	147.121
Medizinische Versorgungszentren	63.301	56.896
Sonstige	123.958	88.734
Summe	2.841.228	2.703.336

Die Umsatzerlöse des Konzerns umfassen ausschließlich Erlöse aus Verträgen mit Kunden. Veränderungen von Schätzgrößen im Zusammenhang mit nicht genehmigten Entgeltvereinbarungen und möglichen Rückzahlungsforderungen der Kostenträger werden vollständig in den Erlösen aus Krankenhausbetrieb ausgewiesen. Die sonstigen Umsatzerlöse enthalten neben den Umsätzen der Dienstleistungsgesellschaften auch die von Krankenhäusern erbrachten Umsätze aus Hilfs- und Nebenbetrieben.

5.2 Sonstige betriebliche Erträge

in TEUR	2019	2018
Vergütungen, Erstattungen und sonstige Erträge	49.795	43.280
Erträge aus der Auflösung von Rückstellungen	21.208	13.117
Sonstige periodenfremde Erträge	18.384	19.991
Erträge aus Vermietung und Verpachtung	16.145	17.231
Aktivierte Eigenleistungen	3.502	3.754
Zuwendungen und Zuschüsse der öffentlichen Hand	2.348	2.164
Erträge aus dem Abgang von Anlagevermögen	1.567	29.241
Ertrag aus Entkonsolidierung	102	0
Sonstige betriebliche Erträge	113.051	128.778

Die Erträge aus Vergütungen und Erstattungen beinhalten Erträge aus Personalkostenerstattungen in Höhe von TEUR 18.593 (Vj.: TEUR 17.232). Die Zuwendungen und Zuschüsse der öffentlichen Hand werden für laufende Betriebsaufwendungen gewährt. Im Zusammenhang mit diesen Zuwendungen bestehen keine unerfüllten Bedingungen oder sonstigen Unsicherheiten.

5.3 Ergebnis aus assoziierten Unternehmen

Das Ergebnis aus assoziierten Unternehmen setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2019	2018
Anteiliges Jahresergebnis	7.665	6.037
Ergebniseffekt aus Kapitalveränderungen	-99	0
Abwertung der Beteiligung auf Fair Value	-2.128	-2.985
	5.438	3.052

5.4 Personalaufwand

in TEUR	2019	2018
Löhne und Gehälter	1.454.375	1.360.710
Kosten der sozialen Sicherheit	248.990	230.440
Kosten der Altersversorgung	55.714	54.723
Aufwendungen für Beihilfen und Unterstützungen	539	226
Sonstige Personalaufwendungen	16.775	12.969
	1.776.393	1.659.068

5.5 Sonstige betriebliche Aufwendungen

in TEUR	2019	2018
Instandhaltungen	57.465	55.374
Verwaltungsbedarf	53.165	47.953
EDV-Aufwand	38.764	34.354
Versicherungen und Beiträge	28.812	27.131
Honorare und Prüfungskosten	21.632	19.059
Aufwendungen der Fort- und Weiterbildung	9.799	9.223
Periodenfremde Aufwendungen	9.450	5.923
Sonstige Mietaufwendungen einschl. Betriebsnebenkosten	8.288	28.315
Abgaben und Gebühren	4.897	4.957
Aufwand aus Entkonsolidierung	2.083	0
Aufwendungen für Ausbildungsstätten	1.890	1.707
Sonstige Steuern	655	4.715
Sonstige ordentliche Aufwendungen	14.584	15.773
	251.484	254.484

5.6 Finanzerträge

in TEUR	2019	2018
Zinserträge	829	882
Realisierte Erträge aus der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	509	0
	1.338	882

5.7 Finanzaufwendungen

in TEUR	2019	2018
Zinsen Kreditinstitute und andere Zinsen	6.647	7.261
Schuldzinsen aus Leasingverhältnissen	5.040	2.380
Zinsaufwand aus Gesellschafterdarlehen	1.626	1.841
Aufwand aus Auf- oder Abzinsung	1.358	2.205
Zinsaufwand aus Steuernachforderungen	71	541
Realisierte Verluste aus der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	0	808
Unrealisierte Verluste aus der Bewertung von finanziellen Vermögenswerten erfolgswirksam zum Fair Value bewertet	6	446
	14.748	15.482

6 Ertragsteuern

Die wesentlichen Bestandteile des Ertragsteueraufwands für die Geschäftsjahre 2019 und 2018 setzen sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2019	2018
Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung		
Tatsächliche Ertragsteuern		
Tatsächlicher Ertragsteueraufwand	-27.414	-30.014
Anpassungen von in Vorjahren angefallenen tatsächlichen Ertragsteuern	5.104	-155
Latente Ertragsteuern		
Entstehung und Umkehrung temporärer Differenzen	-3.110	-1.950
Veränderung von latenten Steuern auf steuerliche Verlustvorträge	0	-650
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesener Ertragsteueraufwand	-25.420	-32.769
Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung		
Latente Ertragsteuern in Bezug auf Posten, die direkt dem Eigenkapital belastet oder gutgeschrieben wurden		
Steuerertrag aus versicherungsmathematischen Gewinnen/Verlusten	464	163
Steuerertrag aus Netto-Gewinn/-Verlust aus der Neubewertung der Sicherungsgeschäfte zur Absicherung des Cashflows	212	137
Im Eigenkapital erfasster Ertragsteuerertrag	676	300

Die Überleitungsrechnung zwischen dem Ertragsteueraufwand und dem Produkt aus bilanziell Periodenergebnis und dem anzuwendenden Steuersatz des Konzerns für die Geschäftsjahre 2019 und 2018 setzt sich wie folgt zusammen:

in TEUR	2019	2018
Ergebnis vor Steuern	92.105	132.411
Ertragsteueraufwand zum Steuersatz in Deutschland von 15,825 % (Vj.: 15,825 %) (Körperschaftsteuer plus Solidaritätszuschlag)	-14.168	-20.954
Steuerermehrungen aus Gewerbesteuerbelastung (Dienstleistungsgesellschaften)	-8.093	-8.486
Auswirkung der noch gemeinnützigen Krankenhausgesellschaften	228	2.128
Erfolgswirksam erfasster Überschuss aus Erstkonsolidierung, Ergebnis assoziierter Unternehmen und Überschuss bei Erwerb von nicht beherrschenden Anteilen (steuerfreie Erträge) davon aus assoziierten Unternehmen TEUR 715 (Vj.: TEUR 422)	715	422
Steuereffekt auf Goodwillabschreibungen	-2.651	0
Periodenfremde Steuererträge/-aufwendungen	5.166	1.388
Nichtansatz von latenten Steuern	-4.970	-6.125
Ansatz von latenten Steuern auf bereits im Vorjahr bestehende Verlustvorträge	438	203
Nutzung bisher nicht angesetzter Verlustvorträge	985	109
Nicht abzugsfähige Aufwendungen	-3.060	-2.673
Sonstige Abweichungen	-10	1.219
In der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung ausgewiesener Ertragsteueraufwand zum effektiven Steuersatz von 27,6 % (Vj.: 24,7 %)	-25.420	-32.769

Der gesetzliche Körperschaftsteuersatz in Deutschland betrug für den Veranlagungszeitraum 2019 15,0 % (Vj.: 15,0 %) zzgl. eines Solidaritätszuschlages von 5,5 % (Vj.: 5,5 %). Verschiedene Dienstleistungsgesellschaften sowie Medizinische Versorgungszentren unterliegen zudem der Gewerbesteuer. Dadurch ergibt sich bei diesen Gesellschaften eine Steuerbelastung von 30,0 % (Vj.: 30,0 %). Einzelne Unternehmen sind wegen der noch bestehenden Gemeinnützigkeit steuerbefreit.

Latente Ertragsteuern

Die latenten Ertragsteuern setzen sich zum Bilanzstichtag wie folgt zusammen:

in TEUR	Konzern-Bilanz			Erfolgsneutrale Veränderungen		Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung	
	2019	2018	1.1.2018	2019	2018	2019	2018
Latente Ertragsteuerschulden							
Langfristige Vermögenswerte	-43.229	-24.355	-23.103	-19.610	394	736	-1.646
Kurzfristige Vermögenswerte	-329	-209	-659	-6	1	-114	449
Schulden	-33	-2.711	-2.726	678	-1	2.000	16
Zinssicherung	0	0	-16	0	16	0	0
Saldierung	-43.591	-27.275	-26.504	-18.938	410	2.622	-1.181
	32.112	15.997	15.788	22.516	0	-6.401	209
	-11.479	-11.278	-10.716	3.578	410	-3.779	-972
Latente Ertragsteueransprüche							
Langfristige Vermögenswerte	9.744	8.755	9.037	-317	-312	1.306	30
Kurzfristige Vermögenswerte	1.360	1.117	1.203	-59	-194	302	108
Schulden	40.294	23.367	23.810	24.267	464	-7.340	-907
Steuerliche Verlustvorträge	1.680	1.680	2.330	0	0	0	-650
Zinssicherung	1.012	664	597	348	67	0	0
Saldierung	54.090	35.583	36.977	24.239	25	-5.732	-1.419
	-32.112	-15.997	-15.788	-22.516	0	6.401	-209
	21.978	19.586	21.189	1.723	25	669	-1.628
Latenter Ertragssteueraufwand						-3.110	-2.600

Im Geschäftsjahr wurden von den aktivierten latenten Steuern aus steuerlichen Verlustvorträgen aus Vorjahren TEUR 783 (Vj.: TEUR 227) realisiert. In Deutschland können steuerliche Gewinne jährlich bis zu einem Betrag in Höhe von EUR 1,0 Mio. in vollem Umfang sowie der EUR 1,0 Mio. übersteigende Gesamtbetrag der Einkünfte zu 60,0 % mit steuerlichen Verlustvorträgen verrechnet werden.

Steuerliche Verlustvorträge, für die keine latente Steuer angesetzt wurde, bestehen in Höhe von EUR 154,3 Mio. (Vj.: EUR 129,7 Mio.), die dem Konzern unbegrenzt zur Verrechnung mit künftigem zu versteuerndem Ergebnis der Unternehmen zur Verfügung stehen, in denen die Verluste entstanden sind. Unter Berücksichtigung der Ertragserwartungen der betroffenen Gesellschaften der kommenden drei Jahre werden im Geschäftsjahr latente Steuererstattungsansprüche für Verlustvorträge aus Vorjahren in Höhe von TEUR 438 (Vj.: TEUR 203) aktiviert.

Auf nicht abgeführte Gewinne von Tochterunternehmen und auf die in assoziierten gemeinnützigen Krankenhausgesellschaften aufgelaufenen Gewinne waren zum 31. Dezember 2019 wie im Vorjahr keine latenten Ertragsteuerschulden erfasst, weil:

- der Konzern festgelegt hat, dass in absehbarer Zukunft die bislang nicht ausgeschütteten Gewinne seiner Tochterunternehmen nicht ausgeschüttet werden;
- die betreffenden assoziierten Unternehmen zurzeit den Status der Gemeinnützigkeit haben, sodass die Gewinne dieser assoziierten Unternehmen erst dann ausgeschüttet werden, wenn dieser – unter Zustimmung von Sana – aufgehoben wird.

Auf die nicht ausgeschütteten Gewinne bestehen nicht bilanzierte Ertragsteuerlatenzen aus der Ausschüttungsbelastung in Höhe von TEUR 6.586 (Vj.: TEUR 5.985).

Aus der Ausschüttung von Dividenden durch die Sana Kliniken AG an die Anteilseigner ergeben sich keine ertragsteuerlichen Konsequenzen.

7 Gezahlte und vorgeschlagene Dividenden

in TEUR	2019	2018
Während des Geschäftsjahres ausgeschüttete Dividende pro Aktie: 10,00 Cent (Vj.: 10,00 Cent)	38.000	28.000
Auf der Hauptversammlung zur Genehmigung vorgeschlagene Dividende pro Aktie: 8,00 Cent (Vj.: 10,00 Cent)	30.400	38.000

8 Sachanlagen

31. Dezember 2019	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anzahlungen und Anlagen im Bau – Betriebsbauten	Anzahlungen und Anlagen im Bau – Technische Anlagen	Anzahlungen und Anlagen im Bau – Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
in TEUR							
Anschaffungskosten							
Stand 1. Januar 2019	1.025.943	157.500	367.068	124.740	6.190	1.766	1.683.207
IFRS 16-Anpassungen	134.114	269	10.770	0	0	0	145.153
Zugänge aus Erstkonsolidierung	15.934	351	3.436	26	0	0	19.747
Zugänge	39.852	1.716	28.030	57.084	5.379	336	132.397
Abgänge aus Entkonsolidierung	12.301	359	2.062	92	0	0	14.814
Abgänge	8.627	3.482	7.464	12.803	922	230	33.528
Umgliederungen	63.088	6.209	13.449	-76.835	-4.659	-1.428	-176
Stand 31. Dezember 2019	1.258.003	162.204	413.227	92.120	5.988	444	1.931.986
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen							
Stand 1. Januar 2019	372.216	92.062	252.231	0	0	0	716.509
IFRS 16-Anpassungen	10.345	0	0	0	0	0	10.345
Zugänge	63.060	9.694	36.474	105	0	0	109.333
Abgänge aus Entkonsolidierung	4.652	291	1.178	0	0	0	6.121
Abgänge	7.274	3.269	5.980	0	0	0	16.523
Umgliederungen	112	-3	10	0	0	0	119
Stand 31. Dezember 2019	433.807	98.193	281.557	105	0	0	813.662
Nettobuchwert Stand 1. Januar 2019	653.727	65.438	114.837	124.740	6.190	1.766	966.698
Nettobuchwert Stand 31. Dezember 2019	824.196	64.011	131.670	92.015	5.988	444	1.118.324

Der Konzern verfügt über gefördertes Anlagevermögen in Höhe von TEUR 367.083 (Vj.: TEUR 331.426). Die Förderquote für die im Konzern getätigten Investitionen beträgt 36,2 % (Vj.: 23,3 %).

In den Grundstücken, grundstücksgleichen Rechten und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken sind als zur Finanzinvestition gehaltene Immobilien mit einem Buchwert von TEUR 676 (Vj.: TEUR 717) enthalten.

Im Geschäftsjahr wurden außerplanmäßige Abschreibungen auf Grundstücke und Gebäude in Höhe von TEUR 9.648 (Vj.: TEUR 12.590), auf Technische Anlagen in Höhe von TEUR 77 (Vj.: TEUR 0), auf Betriebs- und Geschäftsausstattung in Höhe von TEUR 89 (Vj.: TEUR 0) sowie auf Anzahlungen und Anlagen im Bau in Höhe von TEUR 105 (Vj.: TEUR 0) vorgenommen, da deren Werthaltigkeit nicht mehr ausreichend gegeben ist.

Im Geschäftsjahr wurden Eigenleistungen in Höhe von TEUR 3.502 (Vj.: TEUR 3.754) sowie Zinsaufwendungen mit einem Finanzierungskostensatz von 1,8 % (Vj.: 1,9 %) in Höhe von TEUR 957 (Vj.: TEUR 1.423) aktiviert. Aktivierte Zinsaufwendungen entfallen ausschließlich auf Betriebsbauten.

Der Gesamtbuchwert des zur Sicherung von Bankdarlehen mit Grundpfandrechten belasteten Grundvermögens beträgt TEUR 63.769 (Vj.: TEUR 60.827).

31. Dezember 2018	Grundstücke, grundstücksgleiche Rechte und Bauten einschließlich der Bauten auf fremden Grundstücken	Technische Anlagen	Betriebs- und Geschäftsausstattung	Anzahlungen und Anlagen im Bau – Betriebsbauten	Anzahlungen und Anlagen im Bau – Technische Anlagen	Anzahlungen und Anlagen im Bau – Betriebs- und Geschäftsausstattung	Summe
in TEUR							
Anschaffungskosten							
Stand 1. Januar 2018	1.020.460	150.857	350.468	83.087	4.428	1.779	1.611.079
Zugänge aus Erstkonsolidierung	3.654	241	3.080	0	0	0	6.975
Zugänge	27.273	4.195	31.539	78.379	6.530	1.566	149.482
Abgänge aus Entkonsolidierung bzw. Umgliederung nach zur Veräußerung verfügbar	35.630	3.847	8.014	2.185	192	12	49.880
Abgänge	14.504	747	16.658	1.434	258	7	33.608
Umgliederungen	24.690	6.801	6.653	-33.107	-4.318	-1.560	-841
Stand 31. Dezember 2018	1.025.943	157.500	367.068	124.740	6.190	1.766	1.683.207
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen							
Stand 1. Januar 2018	357.163	86.616	244.733	1.203	0	0	689.715
Zugänge	48.924	8.965	28.168	0	0	0	86.057
Abgänge aus Entkonsolidierung bzw. Umgliederung nach zur Veräußerung verfügbar	27.417	2.824	4.991	1.203	0	0	36.435
Abgänge	6.454	695	15.679	0	0	0	22.828
Stand 31. Dezember 2018	372.216	92.062	252.231	0	0	0	716.509
Nettobuchwert Stand 1. Januar 2018	663.297	64.241	105.735	81.884	4.428	1.779	921.364
Nettobuchwert Stand 31. Dezember 2018	653.727	65.438	114.837	124.740	6.190	1.766	966.698

9 Immaterielle Vermögenswerte

31. Dezember 2019	Patente und Lizenzen	Geschäfts- oder Firmenwert	Praxiswerte	Geleistete Anzahlungen immaterielle Vermögenswerte	Summe
in TEUR					
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2019	83.672	377.535	19.142	6.135	486.484
IFRS 16-Anpassungen	-1.920	0	0	0	-1.920
Zugänge aus Erstkonsolidierung	165	19.887	224	0	20.276
Zugänge	8.126	0	4.895	3.597	16.618
Abgänge aus Entkonsolidierung	97	16.471	4.702	0	21.270
Abgänge	260	0	303	193	756
Umgliederungen	729	0	330	-3.758	-2.699
Stand 31. Dezember 2019	90.415	380.951	19.586	5.781	496.733
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand 1. Januar 2019	64.844	0	495	385	65.724
IFRS 16-Anpassungen	-116	0	0	0	-116
Zugänge	7.966	16.750	0	0	24.716
Abgänge aus Entkonsolidierung	60	0	0	0	60
Abgänge	199	0	10	0	209
Umgliederungen	-2.979	0	0	-15	-2.994
Stand 31. Dezember 2019	69.456	16.750	485	370	87.061
Nettobuchwert Stand 1. Januar 2019	18.828	377.535	18.647	5.750	420.760
Nettobuchwert Stand 31. Dezember 2019	20.959	364.201	19.101	5.411	409.672

31. Dezember 2018	Patente und Lizenzen	Geschäfts- oder Firmenwert	Praxiswerte	Geleistete Anzahlungen immaterielle Vermögenswerte	Summe
in TEUR					
Anschaffungskosten					
Stand 1. Januar 2018	76.481	361.488	13.628	3.009	454.606
Zugänge aus Erstkonsolidierung	73	18.947	0	0	19.020
Zugänge	7.258	0	6.244	4.124	17.626
Abgänge aus Entkonsolidierung bzw. Umgliederung nach zur Veräußerung verfügbar	610	2.900	294	0	3.804
Abgänge	999	0	786	20	1.805
Umgliederungen	1.469	0	350	-978	841
Stand 31. Dezember 2018	83.672	377.535	19.142	6.135	486.484
Kumulierte Abschreibungen und Wertminderungen					
Stand 1. Januar 2018	57.834	0	495	369	58.698
Zugänge	8.166	0	0	16	8.182
Abgänge aus Entkonsolidierung bzw. Umgliederung nach zur Veräußerung verfügbar	177	0	0	0	177
Abgänge	979	0	0	0	979
Stand 31. Dezember 2018	64.844	0	495	385	65.724
Nettobuchwert Stand 1. Januar 2018	18.647	361.488	13.133	2.640	395.908
Nettobuchwert Stand 31. Dezember 2018	18.828	377.535	18.647	5.750	420.760

Geschäfts- oder Firmenwert

Geschäftswerte unterliegen einem jährlichen Wertminderungstest für ihre jeweiligen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten (Cash Generating Units, CGU). Diese Impairment-Tests werden jährlich nach Beendigung der Drei-Jahres-Planung im Oktober / November durchgeführt. Eine Überprüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse und gesetzlichen Rahmenbedingungen zur Validierung der Wertminderungstests erfolgt über den Vorstand erneut zum Jahresende. Dabei haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr Abweichungen für die CGU Roeser ergeben, infolgedessen der Geschäfts- und Firmenwert der CGU in Höhe von TEUR 16.750 vollständig abgeschrieben wurde, da dessen Werthaltigkeit nicht mehr ausreichend gegeben war.

Im Rahmen der Wertminderungstests wird der Buchwert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit mit dem erzielbaren Betrag der Einheit verglichen. Der erzielbare Betrag ist der höhere der beiden Beträge aus beizulegendem Zeitwert abzüglich Veräußerungskosten und Nutzungswert einer zahlungsmittelgenerierenden Einheit.

Zahlungsmittelgenerierende Einheiten fassen eine Gruppe von rechtlich selbstständigen Gesellschaften zusammen. Als Gruppierungskriterium dient die wirtschaftliche Verflechtung der Gesellschaften untereinander. So bilden in der Regel die medizinischen Einrichtungen einer Region auch eine gemeinsame Cash Generating Unit. Für die Bildung zahlungsmittelgenerierender Einheiten im Bereich unserer Dienstleistungsgesellschaften sind hingegen gemeinsame Anknüpfungspunkte entlang der vertikalen Konzernwertschöpfungskette von ausschlaggebender Bedeutung.

Der Nutzungswert wird auf Grundlage eines zahlungsstromorientierten Discounted-Cashflow-Verfahrens ermittelt. Der betreffende Barwert wird dabei auf Basis einer Mehrjahresplanung unter Berücksichtigung einer ewigen Rente und eines Wachstumsabschlages von 1,00 % (Vj.: 1,00 %) berechnet. Für das Beschaffungs- und Logistikgeschäft wurde ein Abzinsungssatz von 4,32 % (Vj.: 4,98 %) verwendet. Für alle anderen zahlungsmittelgenerierenden Einheiten kam ein Abzinsungssatz von 4,31 % (Vj.: 4,32 %) zur Anwendung.

Die Drei-Jahres-Planung ist ein grundlegender Bestandteil der Unternehmensplanung und spiegelt die Erwartungen der Geschäftsführungen, die nicht wesentlich von externen Marktdaten abweichen, entsprechend den gesetzlichen Rahmenbedingungen jeder Einheit wider. Der wesentliche Fokus der Mehrjahresplanung liegt hierbei auf den Leistungs- bzw. Erlös-, Cashflow- und Investitionsplanungen. Dabei sind zentral vom Management vorgegebene makroökonomische Planungsprämissen, die auf aktuellen gesetzlichen, allgemeinwirtschaftlichen und marktspezifischen Entwicklungen und Rahmenbedingungen sowie der Beurteilung deren zukünftiger Weiterentwicklung basieren, verbindlich vorgegeben und durch die Einrichtungen des Konzerns zu berücksichtigen. Für die Leistungs- und Erlösplanung werden die jeweiligen Landesbasisfallwerte zentral ermittelt und für jedes Bundesland vorgegeben.

Die zur Kostenentwicklung getroffenen Annahmen orientieren sich an der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit der Einrichtungen und den gesellschaftlichen Rahmenbedingungen. Bei den Investitionen werden die anstehenden Ersatzbeschaffungen unter Einbeziehung der konzerneigenen Spezialisten für Gebäude- und Medizintechnik hochgerechnet. Bei neuen Gesellschaften erfolgt die sukzessive Umsetzung der Sana-Standards bei der Infrastruktur, die sich zum Teil aus kaufvertraglichen Investitionsverpflichtungen ergeben.

Im Folgenden die zahlungsmittelgenerierenden Einheiten mit den signifikantesten Geschäfts- und Firmenwerten im Vergleich zum Gesamtbuchwert:

in TEUR	2019	2018
CGU Leipziger Land	92.349	92.349
CGU Rummelsberg	47.367	47.367
CGU Hameln	39.909	39.909
CGU Regio Kliniken	29.739	29.739
CGU Herzzentrum Dresden	28.013	28.013
Übrige Geschäfts- und Firmenwerte	126.824	140.158
	364.201	377.535

Im Rahmen einer durchgeführten Sensitivitätsanalyse der Geschäfts- und Firmenwerte hätten sich bei Veränderungen des Diskontierungssatzes bzw. des Cashflows der ewigen Rente nachstehende Impairment-Auswirkungen ergeben:

in TEUR	Unterschied zwischen Nutzwert und Buchwert	Impairment ab Erhöhung des Diskontierungssatzes um in %-Punkten	Cashflow der ewigen Rente	Impairment ab Verminderung des Cashflows der ewigen Rente um
CGU Leipziger Land	10.263	0,27	5.233	1.031
CGU Hameln	6.602	0,30	2.787	259
CGU Düsseldorf	9.856	0,38	3.298	387

Für die anderen Geschäfts- und Firmenwerte gibt es keine realistische für möglich gehaltene Änderung einer wesentlichen Annahme, die zu einer Abwertung führen würde.

10 Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen

Der Konzern hält zum Bilanzstichtag Anteile an den nachfolgenden Gesellschaften, die nach der Equity-Methode bilanziert werden:

Name	Sitz	Beteiligungsquote in %
Gesundheitsnetz östliches Holstein Management GmbH	Eutin	47,40
Krankenhausbetriebsgesellschaft Bad Oeynhausen mbH	Bad Oeynhausen	50,00
Med 360° AG	Leverkusen	35,84
Med 360° Sana GmbH	Leverkusen	64,78 ¹⁾
Vereinigte Gesundheitseinrichtungen Mittelsachsen GmbH	Freiberg	26,00
ZfPA GmbH	Immenstadt	45,00

¹⁾ Die Sana-Klinikum Remscheid GmbH hält direkt 49,00 % der Anteile. Die Med 360° AG hält mittelbar 51,00 % der Anteile.

Auf die sonstigen Beteiligungen über 20 Prozent, die nicht nach der Equity-Methode bilanziert werden, wird entweder kein maßgeblicher Einfluss ausgeübt oder die jeweilige Gesellschaft hat nur für einzelne Krankenhäuser bzw. in eng abgegrenzten Regionen eine lokale Bedeutung, wodurch die Geschäftsbeziehungen für den Konzern als insgesamt nicht wesentlich einzuschätzen sind.

Durch den Status der Gemeinnützigkeit können die mittelbaren und unmittelbaren Beteiligungen an den Krankenhausgesellschaften keine Gewinnausschüttungen vornehmen.

Zusammengefasste Finanzinformationen zur Beteiligung an der Med 360° AG

in TEUR	2019	2018
Kurzfristige Vermögenswerte	14.376	11.233
Langfristige Vermögenswerte	84.418	36.440
Bilanzsumme	98.794	47.673
Kurzfristige Schulden	18.594	15.046
Langfristige Schulden	64.753	22.207
Summe Schulden	83.347	37.253
Anteiliges Netto-Reinvermögen	15.447	10.420
Erlöse und Jahresergebnis gesamt:		
Erlöse	167.848	84.804
Jahresergebnis	11.833	5.911
Anteil an den Erlösen und dem Jahresergebnis:		
Erlöse	60.157	30.843
Jahresergebnis	4.241	2.150
Buchwert der Beteiligungen	75.231	71.089

Die Anteile an der Med 360° AG wurden im Vorjahr unterjährig erworben. Daher umfassen die Vergleichs-Erlös- und -Ergebnisangaben lediglich den Zeitraum Juni bis Dezember 2018. Der Unterschied zwischen dem anteiligen Netto-Reinvermögen und dem Buchwert der Beteiligung beruht auf dem Geschäfts- und Firmenwert aus der Beteiligung.

Zusammengefasste Finanzinformationen zu sonstigen assoziierten Unternehmen

in TEUR	2019	2018
Kurzfristige Vermögenswerte	91.568	86.028
Langfristige Vermögenswerte	45.863	45.552
Bilanzsumme	137.431	131.580
Kurzfristige Schulden	31.912	31.427
Langfristige Schulden	31.885	30.700
Summe Schulden	63.797	62.127
Anteiliges Netto-Reinvermögen	73.634	69.453
Erlöse und Jahresergebnisse der sonstigen assoziierten Unternehmen gesamt:		
Erlöse	341.715	315.153
Jahresergebnisse	7.592	8.751
Anteil an den Erlösen und Jahresergebnissen der sonstigen assoziierten Unternehmen:		
Erlöse	154.038	141.596
Jahresergebnisse	3.424	3.887
Buchwert der Beteiligungen	32.248	30.087

Der Unterschied zwischen dem anteiligen Netto-Reinvermögen und dem Buchwert der Beteiligungen beruht auf der Abwertung der Beteiligung an der Krankenhausbetriebsgesellschaft Bad Oeynhausen mbH auf den beizulegenden Zeitwert sowie dem Geschäfts- und Firmenwert aus der Beteiligung an der Med 360° Sana GmbH. Zur Ermittlung des genannten beizulegenden Zeitwertes wurden „Transaction Multiples“ aus internen Analysen als Inputparameter des Levels 3 verwendet.

Entwicklung der Beteiligungsbuchwerte der assoziierten Unternehmen

in TEUR	2019	2018
Stand 1. Januar	101.176	26.080
Zugänge	1.125	72.427
Ergebnis aus assoziierten Unternehmen	5.438	3.052
Ausschüttungserträge	-260	-383
Stand 31. Dezember	107.479	101.176

In den Beteiligungsbuchwerten der assoziierten Unternehmen ist auch die Gesellschaft Gesundheitsnetz östliches Holstein Management GmbH enthalten. Diese wird in der Bilanz nicht als nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlage, sondern als zur Veräußerung gehaltener Vermögenswert ausgewiesen. Die Zugänge des Vorjahres umfassen im Wesentlichen den Erwerb der Beteiligungen an der Med 360° AG sowie der ZfPA GmbH. Im abgelaufenen Geschäftsjahr ist in den Zugängen ausschließlich eine Kapitalerhöhung enthalten. Weitere Einzelheiten zum Ergebnis aus assoziierten Unternehmen können Anhangangabe 5.3 entnommen werden.

11 Andere finanzielle Vermögenswerte

in TEUR	2019	2018
Langfristige finanzielle Vermögenswerte		
Beteiligungen	9.617	1.459
Ausleihungen	16.113	113
Positive Marktwerte derivater Finanzinstrumente	29	230
Sonstige langfristige Forderungen	1.309	1.320
Termingelder	5.000	8.558
Langfristige Kauttionen	192	131
	32.260	11.811
Kurzfristige finanzielle Vermögenswerte		
Wertpapiere	23.636	71.022
Termingelder	13.563	19.000
	37.199	90.022

Die Veränderung der Wertpapiere setzt sich im Geschäftsjahr aus Abgängen in Höhe von TEUR 58.391 (Vj.: TEUR 74.249), Zugängen in Höhe von TEUR 10.200 (Vj.: TEUR 61.292) und einer Wertveränderung in Höhe von TEUR 805 (Vj.: TEUR -1.301) zusammen.

Die Entwicklung der Beteiligungen setzt sich im Geschäftsjahr aus Abgängen in Höhe von TEUR 234 (Vj.: TEUR 101), Zugängen in Höhe von TEUR 8.162 (Vj.: TEUR 581) und Veränderungen aufgrund von Konsolidierungskreisänderungen in Höhe von TEUR 230 (Vj.: TEUR -1.673) zusammen.

12 Übrige Vermögenswerte

in TEUR	2019	2018
Langfristige übrige Vermögenswerte		
Rechnungsabgrenzung	7.770	1.189
	7.770	1.189
Kurzfristige übrige Vermögenswerte		
Forderungen gegen Finanzbehörden	521	542
Rechnungsabgrenzung	5.139	4.478
	5.660	5.020

13 Vorräte

in TEUR	2019	2018
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	46.897	42.334
Fertige Erzeugnisse und Waren	10.153	10.046
	57.050	52.380

Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe und Waren befinden sich im Eigentum des Sana Konzerns. Abtretungen und Verpfändungen liegen nicht vor.

14 Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (kurzfristig)

in TEUR	2019	2018
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen		
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	377.708	345.713
Forderungen nach dem Krankenhausfinanzierungsrecht	75.509	61.435
Forderungen an Gesellschafter	3.546	2.889
Andere sonstige Forderungen	29.046	21.433
	485.809	431.470

Forderungen aus Lieferungen und Leistungen

Aufgrund der Systematik zur Finanzierung des deutschen Gesundheitswesens sind die Krankenkassen die wesentlichen Kontrahenten des Konzerns. Die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen teilen sich wie folgt auf Forderungen gegenüber den Kostenträgern der Krankenversicherung, Forderungen aus privaten Behandlungsverträgen sowie übrigen Forderungen aus Lieferungen und Leistungen auf:

in TEUR	2019	2018
Forderungen gegenüber Kostenträgern der Krankenversicherung	334.212	309.956
Forderungen aus privaten Behandlungsverträgen	27.846	25.003
davon Forderungen mit inländischer Rechnungsadresse	26.150	23.825
davon Forderungen mit ausländischer Rechnungsadresse	1.696	1.178
	362.058	334.959
Übrige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	73.527	68.373
davon Forderungen aus Beschaffungs- und Logistikgeschäft	51.855	49.850
davon Forderungen aus sonstigen Geschäftsfeldern	21.672	18.523
	435.585	403.332
Darauf entfallende Wertberichtigungen	-57.877	-57.619
davon Wertberichtigungen für das Bonitätsrisiko	-14.365	-13.666
davon Wertberichtigungen für das Veritätsrisiko	-43.512	-43.953
	377.708	345.713

Die Wertberichtigungen haben sich wie folgt entwickelt:

in TEUR	2019	2018
Stand 1. Januar	57.619	53.737
Verbrauch	10.915	8.252
Auflösungen	4.990	2.344
Abgänge aus Entkonsolidierung bzw. im Vorjahr auch Umgliederung nach zur Veräußerung verfügbar	372	1.338
Zuführungen	16.535	15.816
Stand 31. Dezember	57.877	57.619

In den Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sind nachfolgende Kreditrisiken enthalten:

in TEUR	2019			2018		
	Bruttobuchwert	Wertberichtigung für das Bonitätsrisiko	Gewichtete Ausfallrate in %	Bruttobuchwert	Wertberichtigung für das Bonitätsrisiko	Gewichtete Ausfallrate in %
Nicht fällig	289.768	643	0,2	271.984	866	0,3
1 – 30 Tage	20.519	561	2,7	22.824	886	3,9
31 – 90 Tage	15.932	1.237	7,8	12.916	1.194	9,2
91 – 180 Tage	15.483	1.161	7,5	12.966	1.156	8,9
mehr als 180 Tage	93.883	10.763	11,5	82.642	9.564	11,6
	435.585	14.365		403.332	13.666	

Im Geschäftsjahr wurden Forderungen aus Lieferungen und Leistungen in Höhe von TEUR 1.717 (Vj.: TEUR 1.242) aufwandswirksam ausgebucht. Dementgegen stehen Zahlungseingänge aus bereits abgeschriebenen Forderungen in Höhe von TEUR 202 (Vj.: TEUR 231) und Zinserträge aus Forderungen in Höhe von TEUR 178 (Vj.: TEUR 100).

Forderungen nach dem Krankenhausfinanzierungsrecht

Die Forderungen nach dem Krankenhausfinanzierungsrecht (im Wesentlichen Krankenhausentgeltgesetz und Bundespflegegesetzverordnung) enthalten unbestrittene Forderungen ohne jegliches Kreditrisiko, bei denen die Abwicklung bevorsteht.

Forderungen an Gesellschafter und andere sonstige Forderungen

Forderungen an Gesellschafter betreffen im Wesentlichen Forderungen gegenüber einer rechtsfähigen Anstalt des öffentlichen Rechts, für dessen Verbindlichkeiten in letzter Instanz das zuständige Bundesland haftet (Gewährträgerschaft) sowie gegenüber einem Landkreis. In den anderen sonstigen Forderungen sind Forderungen an Ärztepools, debitorische Kreditoren sowie übrige Forderungen enthalten. Die hierauf gebildeten Wertberichtigungen haben sich wie folgt entwickelt:

in TEUR	2019	2018
Stand 1. Januar	1.437	3.172
Verbrauch	23	1.926
Auflösungen	36	270
Abgänge aus Entkonsolidierung bzw. im Vorjahr auch Umgliederung nach zur Veräußerung verfügbar	14	0
Zuführungen	433	461
Stand 31. Dezember	1.797	1.437

Die Forderungen an Gesellschafter und die sonstigen Forderungen umfassen nachfolgende Kreditrisiken:

in TEUR	2019			2018		
	Bruttobuchwert	Wertberichtigung für das Bonitätsrisiko	Gewichtete Ausfallrate in %	Bruttobuchwert	Wertberichtigung für das Bonitätsrisiko	Gewichtete Ausfallrate in %
Nicht fällig	31.271	47	0,2	21.606	50	0,2
1 – 30 Tage	335	1	0,3	807	12	1,5
31 – 90 Tage	94	1	1,1	418	7	1,7
mehr als 90 Tage	2.689	1.748	65,0	2.928	1.368	46,7
	34.389	1.797		25.759	1.437	

15 Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

in TEUR	2019	2018
Guthaben bei Kreditinstituten und Kassenbestand	87.519	116.994
Kurzfristige Einlagen	722	10.725
	88.241	127.719

Täglich fällige Guthaben bei Kreditinstituten werden aufgrund des aktuellen Marktzinsniveaus nicht verzinst. Kurzfristige Einlagen erfolgen für unterschiedliche Zeiträume und werden mit den jeweils gültigen Zinssätzen verzinst. Die kurzfristigen Einlagen unterliegen geringen Wertschwankungen und stellen jederzeit verfügbare Zahlungsmittel dar.

Zum 31. Dezember 2019 verfügte der Konzern über nicht in Anspruch genommene Kontokorrentkreditlinien in Höhe von TEUR 31.264 (Vj.: TEUR 36.675) sowie eine nicht in Anspruch genommene syndizierte Kreditfazilität von TEUR 100.000 (Vj.: TEUR 120.000).

Von den Zahlungsmitteln entfallen TEUR 13.337 (Vj.: TEUR 24.474) auf die Konzerngesellschaften, die auf absehbare Zeit gemeinnützig sind. Durch den Status der Gemeinnützigkeit ist der Konzern in der freien Verfügbarkeit dieser Zahlungsmittel eingeschränkt.

16 Eigenkapital

Das Grundkapital setzt sich aus 380.000.000 auf den Inhaber lautende Stückaktien ohne Nennwert zusammen, daraus ergibt sich ein rechnerischer Nennwert von EUR 1,00 pro Stückaktie.

Im Berichtsjahr wurden aus dem Jahresüberschuss des Geschäftsjahres gemäß § 150 AktG TEUR 665 (Vj.: TEUR 667) in die gesetzliche Rücklage eingestellt, damit diese zusammen mit der Kapitalrücklage in Höhe von TEUR 19.173 den zehnten Teil des Grundkapitals erreicht. Die Satzung der Sana Kliniken AG sieht keinen abweichenden höheren Betrag vor.

Von der Gewinnrücklage, die aus den nicht ausgeschütteten Gewinnen entstanden ist, entfallen insgesamt TEUR 41.132 (Vj.: TEUR 37.507) auf langfristig bestehende gemeinnützige Konzerngesellschaften. Durch den Status der Gemeinnützigkeit ist der Konzern in der Verwendung dieses Teils der Gewinnrücklage eingeschränkt.

Die sonstigen Rücklagen in Höhe von TEUR –9.597 (Vj.: TEUR –7.093) setzen sich zusammen aus Rücklagen die nicht in die Gewinn- und Verlustrechnung um klassifiziert werden können in Höhe von TEUR –7.444 (Vj.: TEUR –5.484) sowie Rücklagen die in die Gewinn- und Verlustrechnung um klassifiziert werden können in Höhe von TEUR –2.153 TEUR (Vj.: TEUR –1.609).

17 Finanzschulden

in TEUR	2019	2018
Langfristige Finanzschulden		
Bankverbindlichkeiten/ Schuldverschreibungen	428.977	410.750
Sonstige Finanzschulden		
Schulden aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen	147.240	42.674
Gesellschafterdarlehen	52.060	52.671
	199.300	95.345
	628.277	506.095
Kurzfristige Finanzschulden		
Bankverbindlichkeiten	110.059	100.148
Sonstige Finanzschulden		
Schulden aus Finanzierungs-Leasingverhältnissen	22.217	3.910
Gesellschafterdarlehen	645	760
Andere verzinsliche Darlehen	38	329
	22.900	4.999
	132.959	105.147
Summe Finanzschulden	761.236	611.242

In den Bankverbindlichkeiten in Höhe von insgesamt TEUR 539.036 (Vj.: TEUR 510.898) sind TEUR 255.000 (Vj.: TEUR 251.000) variabel verzinsten Inanspruchnahmen enthalten, bestehend aus zwei Tranchen über insgesamt TEUR 180.000 des Ende 2017 neu platzierten Schuldscheindarlehen sowie einem syndizierten Kredit in Höhe von TEUR 75.000. Diese Verbindlichkeiten sind nicht grundpfandrechtl. besichert. Die daraus entstehenden Zinsrisiken sind durch Zinsderivate in Höhe von TEUR 95.000 abgesichert. Bei den variabel verzinslichen Finanzschulden entspricht der Buchwert dem beizulegenden Zeitwert.

Von den Bankverbindlichkeiten entfallen TEUR 19.823 (Vj.: TEUR 17.846) auf nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz geförderte Darlehen.

Die mit durchschnittlich 2,2 % verzinsten Gesellschafterdarlehen stehen dem Sana-Konzern langfristig zur Verfügung, dies ist u. a. mit der im Geschäftsjahr 2013, teilweise vorzeitigen, Verlängerung in Höhe von TEUR 34.000 bis 2022 respektive 2023 unterlegt.

Entwicklung der Finanzschulden

in TEUR	Bankverbindlichkeiten/ Schuldverschreibungen	Gesellschafterdarlehen	Andere verzinsliche Darlehen	Zwischen-summe	Schulden aus Finanzierungs-leasingverhältnissen	Summe
Stand 1. Januar 2018	542.149	54.022	6	596.177	50.540	646.717
Veränderung geförderter Darlehen	-15.625	0	0	-15.625	0	-15.625
Zugänge aus Erstkonsolidierung	5.319	1.416	323	7.058	0	7.058
Abgänge aus Entkonsolidierung	0	-25	0	-25	0	-25
Nettozugänge aus Leasingverhältnissen	0	0	0	0	308	308
Veränderung abgegrenzter Zinsen	-1.109	0	0	-1.109	0	-1.109
Sonstige Veränderungen	171	-77	0	94	-302	-208
Zahlungsunwirksame Veränderung	4.381	1.314	323	6.018	6	6.024
Zahlungswirksame Veränderung aus Finanzierungstätigkeit	-20.007	-1.905	0	-21.912	-3.962	-25.874
Stand 31. Dezember 2018/1. Januar 2019	510.898	53.431	329	564.658	46.584	611.242
IFRS 16-Anpassungen	0	0	0	0	145.153	145.153
Veränderung geförderter Darlehen	1.977	0	0	1.977	0	1.977
Zugänge aus Erstkonsolidierung	5.163	0	0	5.163	614	5.777
Abgänge aus Entkonsolidierung	0	0	0	0	-7.620	-7.620
Nettozugänge aus Leasingverhältnissen	0	0	0	0	7.076	7.076
Veränderung abgegrenzter Zinsen	-485	0	0	-485	0	-485
Sonstige Veränderungen	105	0	0	105	0	105
Zahlungsunwirksame Veränderung	4.783	0	0	4.783	70	4.853
Zahlungswirksame Veränderung aus Finanzierungstätigkeit	21.378	-726	-291	20.361	-22.350	-1.989
Stand 31. Dezember 2019	539.036	52.705	38	591.779	169.457	761.236

Die zahlungswirksame Veränderung der Finanzschulden ohne die Veränderung der Schulden aus Leasingverhältnissen beträgt TEUR 20.361 und betrifft die planmäßige Tilgung von drei Schuldscheintranchen von in Summe TEUR 83.000, andere planmäßige Ratentilgungen in Höhe von TEUR 16.638, die Neuaufnahme eines KfW Darlehens und die Inanspruchnahme kurzfristiger Kreditlinien in Höhe von TEUR 100.000. Die Tilgungsleistungen aus Leasingverhältnissen beträgt TEUR 22.350 nach TEUR 3.962 im Vorjahr.

Die Vergabe geförderter Darlehen nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz ist stets zweckgebunden und erfolgt zur Deckung von Investitionskosten. Die darauf erfolgenden Tilgungen werden von der Förderbehörde regelmäßig direkt an die jeweilige Bank überwiesen.

18 Pensionen und andere Pläne für Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses

Der Konzern hat in sieben Krankenhäusern, zwei Dienstleistungsunternehmen sowie in der Sana Kliniken AG leistungsorientierte Pensionspläne für Mitarbeiter aufgesetzt. Es handelt sich dabei im Wesentlichen um unmittelbare Zusagen auf Alters-, Invaliden- und Hinterbliebenenleistungen aufgrund von beamtenrechtlichen Vorschriften, Ruhegeldordnungen sowie Betriebsvereinbarungen. Die Leistungen des Konzerns variieren je nach Ausgestaltung des Pensionsplans und hängen in der Regel von der Beschäftigungsdauer und dem Entgelt der Mitarbeiter ab. Die Finanzierung der Verpflichtungen erfolgt intern über die Dotierung von Rückstellungen auf Basis versicherungsmathematischer Berechnungen.

Daneben erbringt der Sana Konzern Beitragszahlungen an die Versorgungsanstalt des Bundes und der Länder (VBL) oder öffentlich-rechtliche Zusatzversorgungskassen (ZVK) sowie sonstige beitrags-orientierte Leistungen. Im Geschäftsjahr wurden Beitragszahlungen an die VBL und ZVK in Höhe von TEUR 55.465 (Vj.: TEUR 54.321) und sonstige beitragsorientierte Leistungen in Höhe von TEUR 3.011 (Vj.: TEUR 2.808) erfolgswirksam erfasst. Die Arbeitgeberbeiträge zur gesetzlichen Rentenversicherung betragen im Geschäftsjahr TEUR 106.327 (Vj.: TEUR 98.805).

In den folgenden Tabellen werden die Bestandteile der in der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung erfassten Aufwendungen für leistungsorientierte Versorgungsleistungen und die in der Konzern-Bilanz für die jeweiligen Pläne angesetzten Beträge dargestellt.

18.1 Schulden aus leistungsorientierten Verpflichtungen

Die Entwicklung des **Barwertes der Leistungsverpflichtung** stellt sich wie folgt dar:

in TEUR	2019	2018
Leistungsverpflichtung zum 1. Januar	13.759	13.275
Zugang aus Erstkonsolidierung	19	671
Laufender Dienstzeitaufwand	50	19
Zinsaufwand für erworbene Versorgungsansprüche	253	251
Geleistete Rentenzahlungen durch Arbeitgeber	-1.338	-1.385
Versicherungsmathematische Verluste	2.444	928
Sonstige Veränderungen	-4	0
Leistungsorientierte Verpflichtung zum 31. Dezember	15.183	13.759

Die versicherungsmathematischen Verluste des Geschäftsjahres resultieren grundsätzlich aus erfahrungsbedingten Anpassungen sowie Veränderungen von finanziellen und demografischen Annahmen. Es entstehen hohe versicherungsmathematische Verluste aus erfahrungsbedingten Anpassungen, wenn das durchschnittliche Alter von Versorgungsempfängern relativ hoch ist und die Rentenleistungen nicht abnehmen. Da bei Sana das durchschnittliche Alter der Versorgungsempfänger relativ hoch ist und in 2019 die Rentenleistungen sogar einen leichten Anstieg verzeichneten, sind in 2019 hohe versicherungsmathematische Verluste aus erfahrungsbedingten Anpassungen entstanden.

Die durchschnittliche Laufzeit der Leistungsverpflichtungen beträgt acht Jahre.

Die leistungsorientierte Verpflichtung wird weiterhin zu ca. 13 % (Vj.: 13 %) mit Planvermögen finanziert. Das Planvermögen besteht aus Kapitallebensversicherungen mit Kapital- bzw. Rentengarantien. Die Lebensversicherungsgesellschaft legt das Kapital zu einem überwiegenden Anteil in festverzinsliche Wertpapiere an.

Die Rendite auf das Planvermögen beträgt unverändert zum Vorjahr 1,5 % und setzt sich aus Garantie- und Überschusszinsen zusammen.

Die zum 1. Januar 2019 und 31. Dezember 2019 zu bilanzierende **Netto-Pensionsverpflichtung** ergibt sich unter Abzug des Planvermögens wie folgt:

in TEUR	2019	2018
Barwertverpflichtung 1. Januar	13.759	13.275
Planvermögen 1. Januar	-230	-228
Netto-Pensionsverpflichtung 1. Januar	13.529	13.047
Barwertverpflichtung 31. Dezember	15.183	13.759
Planvermögen 31. Dezember	-241	-230
Netto-Pensionsverpflichtung 31. Dezember	14.942	13.529

Die **Netto-Pensionsverpflichtung** hat sich wie folgt entwickelt:

in TEUR	2019	2018
Netto-Pensionsverpflichtung 1. Januar	13.529	13.047
Zugang aus Erstkonsolidierung	19	671
Aufwendungen für Versorgungsleistungen	299	266
Geleistete Rentenzahlungen durch Arbeitgeber	-1.338	-1.385
Erstattungen aus Planvermögen	10	11
Neubewertungen	2.493	919
Sonstige Änderungen	-70	0
Netto-Pensionsverpflichtung 31. Dezember	14.942	13.529

Die Neubewertungen betreffen im Wesentlichen die versicherungsmathematischen Verluste aus der Veränderung von Bewertungsparametern (insbesondere des Rechnungszinses) sowie aus den erfahrungsbedingten Anpassungen von versicherungsmathematischen Annahmen, die im Rahmen der Ermittlung der Barwertverpflichtung entstanden sind. Diese werden unter dem sonstigen Ergebnis ausgewiesen.

18.2 Grundannahmen

Nachfolgend werden die Grundannahmen zur Ermittlung der Pensionsverpflichtungen aus Versorgungsplänen des Konzerns dargestellt:

in %	2019	2018
Rechnungszins	0,45	2,00
Gehaltstrend	2,50	2,50
Rententrend	1,75	1,75

Für Sterblichkeit und Invalidität wurden im Jahr 2019 die „Richttafeln 2018 G“ von Professor Dr. Klaus Heubeck verwendet. Die Fluktuationswahrscheinlichkeiten wurden gesellschaftsspezifisch ermittelt.

19 Sonstige Rückstellungen

in TEUR	Nachhaftungsrisiken KSA ¹⁾	Sterbegelder und Jubiläen	Strukturelle Anpassungen	Vertragsverpflichtungen	Fördermittelrisiken	Übrige Rückstellungen	Summe
Stand 1. Januar 2018	13.908	4.894	21.341	17.557	8.688	24.953	91.341
Inanspruchnahme	429	259	5.436	1.100	121	7.848	15.193
Auflösung	0	30	3.139	1.941	752	7.256	13.118
Zuführung	121	353	3.797	827	79	4.637	9.814
Zugänge aus Erstkonsolidierung	0	34	1.326	0	0	350	1.710
Abgänge aus Entkonsolidierung bzw. Umgliederung nach zur Veräußerung verfügbar	0	46	0	0	0	0	46
Zinseffekt	0	42	0	159	189	-3	387
Stand 31. Dezember 2018	13.600	4.988	17.889	15.502	8.083	14.833	74.895
IFRS 16-Anpassungen	0	0	0	-10.345	0	0	-10.345
Inanspruchnahme	265	212	4.370	719	8	3.613	9.187
Auflösung	0	60	5.284	3.103	7.749	5.008	21.204
Zuführung	0	544	4.368	227	34	2.737	7.910
Zugänge aus Erstkonsolidierung	0	50	200	0	0	402	652
Abgänge aus Entkonsolidierung	0	0	0	0	0	156	156
Zinseffekt	0	42	0	0	192	0	234
Stand 31. Dezember 2019	13.335	5.352	12.803	1.562	552	9.195	42.799

¹⁾ KSA = Kommunaler Schadensausgleich

Rückstellungen für strukturelle Anpassungen umfassen im Wesentlichen Belastungen aus Restrukturierungs- und Personalmaßnahmen sowie Risiken, die im Zusammenhang mit der geplanten Aufgabe der Gemeinnützigkeit von derzeit noch gemeinnützigen Tochtergesellschaften stehen.

Unter den Rückstellungen für Vertragsverpflichtungen werden Belastungen aus Verträgen zusammengefasst, zu deren Erfüllung Sana verpflichtet ist, bei denen die Kosten zur Erfüllung der vertraglichen Pflichten jedoch höher als der noch zu erwartende Nutzen sind.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden Rückstellungen für Fördermittelrisiken in Höhe von TEUR 7.610 aufgelöst, da das Risiko, diese zurückzahlen zu müssen, nach einem erhaltenen Bescheid zum Bilanzstichtag, nicht mehr gegeben war.

Die sonstigen Rückstellungen gliedern sich wie folgt nach Fristigkeiten auf:

in TEUR	2019	2018
Bis zu einem Jahr	16.690	33.560
Mehr als ein Jahr	26.109	41.335
Sonstige Rückstellungen	42.799	74.895

20 Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten

in TEUR	2019	2018
Langfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		
Ausstehende Kaufpreiszahlungen	21.891	23.809
Andere sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	858	994
Verbindlichkeiten Zusatzversorgungskasse	1.243	1.132
	23.992	25.935
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen (kurzfristig)	159.055	129.515
Kurzfristige sonstige finanzielle Verbindlichkeiten		
Personalbezogene Schulden	89.502	105.523
Andere sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	30.584	25.914
Verbindlichkeiten nach dem Krankenhausfinanzierungsrecht	120.164	125.229
Ausstehende Kaufpreiszahlungen	8.129	7.976
Verbindlichkeiten aus Drittmitteln	3.052	3.129
	251.431	267.771
Summe Verbindlichkeiten Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	434.478	423.221

21 Übrige Verbindlichkeiten

in TEUR	2019	2018
Langfristige übrige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten aus Altersteilzeitvereinbarungen	1.322	1.839
Sonstige übrige Verbindlichkeiten	18.280	19.795
	19.602	21.634
Kurzfristige übrige Verbindlichkeiten		
Verbindlichkeiten gegenüber Finanzbehörden	36.222	33.443
Rechnungsabgrenzung	3.135	5.053
Verbindlichkeiten gegenüber Sozialversicherungsträgern	623	704
Sonstige übrige Verbindlichkeiten	3.386	4.891
	43.366	44.091
Summe übrige Verbindlichkeiten	62.968	65.725

Die sonstigen übrigen Verbindlichkeiten umfassen die im Rahmen von Kaufpreisallokationen angesetzten Verpflichtungen für ungünstige Vertragsverhältnisse, die gegenüber den am Markt beobachtbaren Konditionen nachteilig sind.

22 Vertragssalden

in TEUR	2019	2018
Vertragsvermögenswerte		
Nach Krankenhausentgeltgesetz und Bundespflegegesetzverordnung	29.072	28.932
Übrige Vertragsvermögenswerte	337	623
	29.409	29.555
Vertragsverbindlichkeiten		
Gegenüber Patienten	403	414
Übrige Anzahlungen	5.826	979
	6.229	1.393

Im abgelaufenen Geschäftsjahr haben sich die Vertragssalden wie folgt verändert:

in TEUR	Vertragsvermögenswerte	Vertragsverbindlichkeiten
Stand 1. Januar 2018	28.374	814
Zugänge	31.295	1.393
Umsatzrealisierung	0	770
Umbuchung in die Forderungen	28.621	0
Zugänge aus Erstkonsolidierung	476	0
Abgänge aus Entkonsolidierung bzw. Umgliederung nach zur Veräußerung verfügbar	1.969	0
Abgänge	0	44
Stand 31. Dezember 2018	29.555	1.393
Zugänge	29.647	2.764
Umsatzrealisierung	0	1.545
Umbuchung in die Forderungen	29.853	0
Zugänge aus Erstkonsolidierung	606	3.622
Abgänge aus Entkonsolidierung	546	0
Abgänge	0	5
Stand 31. Dezember 2019	29.409	6.229

Im abgelaufenen Geschäftsjahr wurden keine Wertberichtigungen für Vertragsvermögenswerte vorgenommen (Vj.: TEUR 0).

23 Leasingverhältnisse

Der Konzern hat für verschiedene Gegenstände der Betriebs- und Geschäftsausstattung, für Kraftfahrzeuge und medizinische Geräte Leasingverträge mit einer Laufzeit von 2 bis 10 Jahren abgeschlossen. Weiterhin bestehen Mietverträge über Grundstücke und Gebäude, Arztpraxen und andere Räumlichkeiten über eine Laufzeit von 8 bis 15 Jahren. Darüber hinaus liegen Erbbaurechtsverträge mit einer Laufzeit von bis zu 98 Jahren vor.

In der folgenden Tabelle sind die Buchwerte der bilanzierten Nutzungsrechte ab dem Erstanwendungszeitpunkt zum 1. Januar 2019 und die Veränderungen während der Berichtsperiode dargestellt:

in TEUR	Grundstücke	Betriebsbauten	Wohnbauten	Technische Anlagen	Betriebs- und Geschäftsausstattung und Kraftfahrzeuge	Summe
Stand 1. Januar 2019 (Vermögenswerte aus Finanzierungsleasing vor IFRS 16 Erstanwendung)	0	27.187	0	555	10	27.752
Zugänge aus der IFRS 16 Erstanwendung zum 1. Januar 2019	24.756	97.846	1.167	269	10.770	134.808
Zugänge aus Erstkonsolidierung	0	456	0	0	158	614
Zugänge	69	2.512	342	18	4.412	7.353
Abschreibungen	-762	-22.123	-391	-37	-5.421	-28.734
Abgänge aus Entkonsolidierung	339	7.216	0	0	0	7.555
Abgänge	0	51	1	13	23	88
Stand 31. Dezember 2019	23.724	98.611	1.117	792	9.906	134.150

Korrespondierend zu den bilanzierten Nutzungsrechten haben sich die Leasingverbindlichkeiten im Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

in TEUR	2019
Stand 1. Januar 2019 (Leasingverbindlichkeiten vor IFRS 16 Erstanwendung)	46.584
Zugänge aus der IFRS 16 Erstanwendung zum 1. Januar 2019	145.153
Zugänge aus Erstkonsolidierung	614
Zugänge	7.353
Abgänge aus Entkonsolidierung	7.620
Abgänge	277
Zinszuwachs	5.040
Zahlungen	-27.390
Stand 31. Dezember 2019	169.457
davon kurzfristig	22.217
davon langfristig	147.240

Die Leasingverbindlichkeiten sind wie folgt fällig:

in TEUR	2020	2021	2022	2023	2024	2025 und später	Summe
	22.217	18.770	14.462	12.973	12.664	88.371	169.457

In der Berichtsperiode wurden folgende Beträge erfolgswirksam erfasst:

in TEUR	2019
Abschreibungsaufwand für die Nutzungsrechte	28.734
Zinsaufwendungen für Leasingverbindlichkeiten	5.040
Aufwand für kurzfristige Leasingverhältnisse	2.244
Aufwand für Leasingverhältnisse über einen Vermögenswert von geringem Wert	2.521
Variable Leasingzahlungen	332
Erfolgswirksam erfasster Gesamtbetrag	38.871

Die Zahlungsmittelabflüsse des Konzerns für Leasingverhältnisse betragen TEUR 32.487 und beinhalten die Mittelabflüsse für variable Leasingzahlungen, kurzfristige Leasingverhältnisse und für Leasingverhältnisse von geringem Wert. Die künftigen Zahlungsmittelabflüsse aus unkündbaren Leasingverträgen, die noch nicht begonnen haben, betragen zum Bilanzstichtag TEUR 814. Hiervon entfallen TEUR 101 auf das Jahr 2020, TEUR 394 auf die Jahre 2021 bis 2024 und TEUR 319 auf die Jahre 2025 bis 2030. Im Geschäftsjahr wurden Erträge aus Unterleasingverhältnissen in Höhe von TEUR 1.297 erzielt. Bisher nicht berücksichtigte Verlängerungsoptionen könnten in Zukunft Zahlungsmittelabflüsse in Höhe von TEUR 18.762 verursachen.

24 Sonstige Verpflichtungen

24.1 Verpflichtungen zum Erwerb von Sachanlagen

Zum 31. Dezember 2019 besteht ein Bestellobligo für den Erwerb von Sachanlagen in Höhe von TEUR 15.600 (Vj.: TEUR 25.796). Darüber hinaus bestehen vertraglich vereinbarte Investitionsverpflichtungen in Höhe von TEUR 100.838 (Vj.: TEUR 166.122).

24.2 Garantien

Zum Bilanzstichtag besteht aus Sicht des Sana Konzerns eine Eventualschuld aus Mithaft in Höhe von TEUR 5.500 (Vj.: TEUR 5.500) sowie Höchstbetragsbürgschaften über TEUR 13.536 (Vj.: TEUR 10.414). Die Höchstbetragsbürgschaften umfassen Haftungsverhältnisse gegenüber assoziierten Unternehmen in Höhe von TEUR 2.414 (Vj.: TEUR 2.414).

24.3 Latente Verpflichtung zur Rückzahlung von Fördermitteln

Die im Rahmen von Kaufpreisallokationen mangels Schuldcharakter nicht passivierten Sonderposten aus Fördermitteln nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz betragen zum 31. Dezember 2019 TEUR 282.530 (Vj.: TEUR 300.143). Im Falle des Ausscheidens der betreffenden Kliniken aus dem Krankenhausplan entstünde eine Rückzahlungsverpflichtung gegenüber der jeweiligen Fördermittelbehörde. Ein Ausscheiden aus dem Krankenhausplan wird seitens Sana ausgeschlossen.

25 Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte und Schulden

Die Sana Kliniken AG hat am 4. Dezember 2018 bekannt gegeben, alle Anteile an der Sana Kliniken Ostholstein GmbH verkaufen zu wollen. Dadurch wird der Konzern die Beherrschung über die Gesellschaft und deren Tochtergesellschaften Ausbildungszentrum für Berufe im Gesundheitswesen GmbH und Sana Therapeuten Ostholstein und Lübeck GmbH sowie seinen maßgeblichen Einfluss auf die Gesellschaft Gesundheitsnetz östliches Holstein Management GmbH verlieren. Gleichzeitig plant Sana die Veräußerung von Teilbetrieben aus dem tertiären Bereich sowie von Grundstücken und darauf befindlichen Bauten, die im Rahmen der Transaktion aus den Gesellschaften Sana DGS pro.service GmbH, Sana-Medizintechnisches Servicezentrum GmbH, Sana IT Services GmbH, Sana TGmed GmbH, Sana Immobilien Service GmbH und Sana-Catering-Service GmbH ausgegliedert werden sollen.

Die mit dem Käufer getroffene Vereinbarung steht unter dem Vorbehalt der Kartellamtszustimmung. Die Anmeldung des Zusammenschlussvorhabens erfolgte noch im Jahr 2018. Nach Bekanntwerden möglicher Bedenken seitens des Bundeskartellamts wurde diese jedoch am 18. März 2019 vorsorglich zurückgenommen. Im weiteren Jahresverlauf ist ein angepasstes Zusammenschlussvorhaben erarbeitet worden. Sana geht davon aus, dass dieses in der ersten Jahreshälfte 2020 beim Bundeskartellamt angemeldet und nach kartellamtlicher Freigabe entsprechend vollzogen werden kann.

Die in diesem Zusammenhang im Konzern bilanzierten, zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte, setzen sich wie folgt zusammen:

Zur Veräußerung gehaltene Vermögenswerte		
in TEUR	2019	2018
Langfristige Vermögenswerte		
Sachanlagen	14.104	14.244
Immaterielle Vermögenswerte	433	433
Nach der Equity-Methode bilanzierte Finanzanlagen	17	17
Forderungen nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz	11.410	14.208
Sonstige langfristige Vermögenswerte	919	919
	26.883	29.821
Kurzfristige Vermögenswerte		
Vorräte	1.681	1.425
Vertragsvermögenswerte	2.199	1.970
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen	9.967	9.062
Forderungen nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz	1.480	1.480
Sonstige kurzfristige Vermögenswerte	285	345
	15.612	14.282

Die zu den zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerten zugehörigen Schulden, die ebenfalls als zur Veräußerung gehalten bilanziert werden, setzen sich wie folgt zusammen:

Zur Veräußerung gehaltene Schulden		
in TEUR	2019	2018
Langfristige Schulden		
Bankverbindlichkeiten	11.410	14.208
Sonstige langfristige Schulden	135	374
	11.545	14.582
Kurzfristige Schulden		
Bankverbindlichkeiten	1.480	1.480
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	2.546	1.460
Verbindlichkeiten nach dem Krankenhausfinanzierungsgesetz	869	1.016
Sonstige Rückstellungen	2.561	2.562
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	5.314	4.837
Sonstige kurzfristige Schulden	1.077	983
	13.847	12.338

Die im Geschäftsjahr als zur Veräußerung verfügbar klassifizierten Gesellschaften verfügen über gefördertes Anlagevermögen in Höhe von TEUR 40.692 (Vj.: TEUR 42.720).

Im sonstigen betrieblichen Aufwand wurde eine Abschreibung der zur Veräußerung gehaltenen Vermögenswerte auf ihren beizulegenden Zeitwert in Höhe von TEUR 1.105 (Vj.: TEUR 2.075) erfasst. Zur Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes wurden Inputparameter des Levels 2 verwendet.

26 Angaben über Beziehungen zu nahestehenden Unternehmen und Personen

Die folgende Tabelle enthält die Gesamtbeträge aus Transaktionen zwischen nahestehenden Unternehmen und Personen für das betreffende Geschäftsjahr:

in TEUR	Erlöse aus Managementverträgen		Erlöse aus sonstigen Geschäftsvorfällen		Aufwendungen aus sonstigen Geschäftsvorfällen	
	2019	2018	2019	2018	2019	2018
Assoziierte Unternehmen						
Krankenhausbetriebsgesellschaft Bad Oeynhausen mbH	0	0	418	535	2	0
Vereinigte Gesundheitseinrichtungen Mittelsachsen GmbH	1.276	1.532	0	0	1	0
ZfPA GmbH	72	35	0	0	13	0
Kreiskrankenhaus Freiberg gGmbH	0	0	28	26	0	0
Kreiskrankenhaus Freiberg Service GmbH	0	0	11	14	0	0
Medizinisches Versorgungszentrum Freiberg GmbH	0	0	12	0	0	0
Med 360° Sana GmbH	0	0	321	813	2.999	3.360
Med 360° Rheinland GmbH	0	0	0	0	9	219
üBAG Med 360° GbR	0	0	0	0	176	0
Med 360° Service GmbH	0	0	166	0	0	0
Fachklinik 360° GmbH	0	0	101	0	0	0
Med 360° Bayern GmbH (ehemals Sana Gesundheitszentrum Hof GmbH)	0	0	264	8	291	3
Sonstige Beteiligungen						
Apparatgemeinschaft POLIKUM Berlin MVZ GmbH und GMP Luebke/Seewald	0	0	0	0	6	6
Evangelisches Bildungszentrum für Gesundheitsberufe Stuttgart gGmbH	0	0	0	0	601	583
Forum Gesundheit gGmbH	0	0	0	0	10	10
Gourmet-Werkstatt Rhein-Main-Wetterau GmbH	0	0	326	0	3.461	3.219
MRT-Kooperations-GmbH	0	0	0	0	114	114
Sana Klinik Pegnitz MVZ GbR	0	0	1.276	1.690	288	266
7pat GmbH	0	0	0	0	1.576	0

Die Vergütung erfolgt zu marktüblichen Konditionen. Die Forderungen an nahestehende Unternehmen betragen zum Bilanzstichtag TEUR 475 (Vj.: TEUR 1.045), sind nicht besichert und unverzinslich. Verbindlichkeiten bestehen in Höhe von TEUR 957 (Vj.: TEUR 365).

Zum 31. Dezember 2019 hat der Konzern wie im Vorjahr keine Wertberichtigung auf Forderungen gegen nahestehende Unternehmen und Personen gebildet. Die Notwendigkeit des Ansatzes einer Wertberichtigung wird jährlich überprüft, indem die Finanzlage des nahestehenden Unternehmens oder der Person und der Markt, in dem diese tätig sind, beurteilt werden.

27 Zielsetzungen und Methoden des Finanzrisikomanagements

Die wesentlichen durch den Konzern verwendeten Finanzinstrumente umfassen Schuldschein-, Bank- und Gesellschafterdarlehen, Kontokorrentkredite, Leasingverträge, Zahlungsmittel, Einlagen und Wertpapiere. Der Hauptzweck dieser Finanzinstrumente ist die Finanzierung der Geschäftstätigkeit. Der Konzern verfügt über verschiedene weitere finanzielle Vermögenswerte und Schulden wie zum Beispiel Forderungen und Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die unmittelbar im Rahmen seiner Geschäftstätigkeit entstehen.

Darüber hinaus geht der Konzern auch derivative Geschäfte ein, und zwar vorwiegend in Form von Zinssicherungsgeschäften, die durch den Konzernvorstand genehmigt werden müssen. Zweck dieser derivativen Finanzinstrumente ist die Steuerung von Zinsrisiken, die sich aus der Geschäftstätigkeit des Konzerns und seinen Finanzierungsquellen ergeben. Die Höhe und Laufzeit der Zinssicherungsgeschäfte orientiert sich an den geplanten Zinszahlungen. Sicherungsmaßnahmen werden zentral durch den Bereich Treasury & Corporate Finance durchgeführt. Es ist eine verbindliche Vorgabe des Konzerns, dass keine Spekulation mit Finanzinstrumenten betrieben wird.

Aus den beschriebenen Finanzinstrumenten ergebenden sich im Wesentlichen die nachfolgenden Risiken:

- zinsbedingte Cashflow-Risiken
- Ausfallrisiken
- Liquiditätsrisiken

Fremdwährungsrisiken bestehen nur in sehr geringem Umfang, da der Konzern überwiegend in Deutschland tätig ist. Der Vorstand erstellt und überprüft Richtlinien zum Risikomanagement für jedes der genannten Risiken.

27.1 Zinsbedingte Cashflow-Risiken

Das Zinsänderungsrisiko, dem der Konzern ausgesetzt ist, entsteht hauptsächlich aus den finanziellen Schulden mit einem variablen Zinssatz. Gemäß der konzerninternen Treasury-Richtlinie müssen mindestens 50 % der Finanzschulden mit einer Festzinsvereinbarung versehen oder einem adäquaten Derivat gesichert sein. Unter Berücksichtigung der abgeschlossenen Zinssicherungsderivate weisen zum 31. Dezember 2019 ca. 75 % der Finanzschulden eine quasi feste Verzinsung auf.

Der Finanzierungsbedarf im Sana Konzern wird im Rahmen des jährlichen Planungsprozesses ermittelt. Die mittel- und langfristigen Finanzierungen werden durch Gesellschafterdarlehen, Schuldscheindarlehen sowie Bankfinanzierungen sichergestellt. Die Steuerung der Zinsaufwendungen des Konzerns erfolgt durch eine Kombination von festverzinslichem und variabel verzinslichem Fremdkapital. Zur kosteneffizienten Gestaltung dieser Kombination schließt der Konzern in Einzelfällen Zinsderivate in Form von Zinsswaps und Zinscaps ab.

Alle Derivate werden zu Marktwerten auf der Basis anerkannter Bewertungsmodelle mit aktuellen Marktdaten angesetzt. Eine Überwachung und Steuerung erfolgt über den Bereich Treasury & Corporate Finance in enger Zusammenarbeit mit dem Vorstand.

Zinsswaps

Durch Zinsswaps tauscht der Konzern in festgelegten Zeitabständen die unter Bezugnahme auf einen vereinbarten Nennbetrag ermittelte Differenz zwischen festverzinslichen und variabel verzinslichen Beträgen mit seinem Vertragspartner aus. Die wesentlichen Bedingungen von Grund- und Sicherungsgeschäft stimmen bei Erwerb des Derivats stets überein. Die Effektivität von Zinsswaps wird anhand der Zahlungsströme während der jeweiligen Zinsperioden gemessen, in denen den Zahlungen aus einem Zinsswap die Zahlungen aus der Finanzierung gegenüberstehen. Die Bestimmung der Effektivität des Sicherungszusammenhangs erfolgt mittels eines hypothetischen Derivats.

Zinscaps

Durch Zinscaps vermeidet der Konzern das Risiko eines Zinsanstiegs in künftigen Zinsperioden und daraus resultierender Zinsaufwendungen. Auch hier wird bei Abschluss des Derivats stets darauf geachtet, dass die wesentlichen Bedingungen von Grund- und Sicherungsgeschäft übereinstimmen. Die Effektivität von Zinscaps lässt sich anhand der Summe der künftigen Ausgleichszahlungen messen, die den Zinszahlungen aus der Finanzierung, die die Zinsobergrenze überschreiten, gegenüberstehen. Die Bestimmung der Effektivität des Sicherungszusammenhangs erfolgt mittels eines hypothetischen Derivats.

Sensitivitätsanalyse

Mögliche Marktzinserhöhungen bzw. -verminderungen in Höhe von 25 Basispunkten würden den Zeitwert der Zinssicherungsgeschäfte und somit die im Eigenkapital gebildeten Rücklagen für die Sicherung und der damit verbundenen Kosten zum 31. Dezember 2019 nach Steuern um TEUR 582 erhöhen (Vj.: TEUR 665) bzw. um TEUR 612 vermindern (Vj.: TEUR 706). Diese Veränderung hätte keine wesentliche Auswirkung auf das Jahresergebnis. Die für möglich gehaltene Zinssatzänderung wurde im Geschäftsjahr aufgrund des niedrigen Zinsniveaus bei 25 Basispunkten belassen.

27.2 Ausfallrisiken

Unter Ausfallrisiko oder auch Bonitätsrisiko wird die Gefahr verstanden, dass ein Schuldner aufgrund von Zahlungsunfähigkeit seine vertraglichen Zahlungsverpflichtungen nicht mehr erfüllen kann. Solche Ausfallrisiken existieren für den Konzern vor allem im Bereich der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen, die nicht innerhalb des deutschen Krankenversicherungssystems entstehen, sowie der sonstigen kurzfristigen Forderungen. Aus den finanziellen Vermögenswerten des Konzerns besteht bei Ausfall des Kontrahenten ein maximales Ausfallrisiko in Höhe des Buchwerts der entsprechenden Instrumente. Bei Finanzgarantien entspricht das maximale Ausfallrisiko der Höhe der angegebenen Eventualschulden. Im Konzern bestehen keine wesentlichen Ausfallrisikokonzentrationen.

Vertragsvermögenswerte

Die Vertragsvermögenswerte des Konzerns stellen im Wesentlichen die am Jahresende noch nicht abgeschlossenen und damit auch noch nicht abgerechneten Patientenbehandlungen dar. Die Rechnungsstellung erfolgt in der Regel im Folgejahr. Mit dieser erfolgt eine Umgliederung in die Forderungen aus Lieferungen und Leistungen. Die mit bestimmten Forderungsgruppen verbundenen Kreditrisiken gelten auch für die im Vorfeld zu bilanzierenden Vertragsvermögenswerte.

Forderungen gegenüber den gesetzlichen Krankenkassen

Der Konzern erbringt im Wesentlichen Krankenhausleistungen, die überwiegend mit den Kostenträgern der gesetzlichen Krankenversicherung abgerechnet werden. Krankenhausleistungen unterliegen gesetzlichen Entgeltregelungen und werden im Regelfall innerhalb der gesetzlich vorgeschriebenen Frist beglichen. Das Ausfallrisiko des Konzerns gegenüber den Kostenträgern der gesetzlichen Krankenversicherung ist insgesamt unwesentlich, da alle gesetzlichen Krankenkassen in einem Haftungsverband organisiert sind, wodurch alle gesetzlichen Krankenkassen für die Verbindlichkeiten geschlossener Kassen haften müssen. Für Forderungen gegenüber den Kostenträgern der gesetzlichen Krankenversicherung wurde daher keine bonitätsbedingte Risikovorsorge gebildet.

Forderungen aus privaten Behandlungsverträgen

Im Konzern entstehen in geringerem Umfang Forderungen aus medizinischen Leistungen an Patienten, die nicht dem gesetzlichen Krankenversicherungssystem angehören. Hierbei handelt es sich im Wesentlichen um solche Patienten, die ihren Hauptwohnsitz in Deutschland haben und über private Krankenversicherungsunternehmen versichert sind. Diese sind in der Regel Pflichtmitglieder im deutschen Sicherungsfonds der Krankenversicherung. Das Bundesministerium der Finanzen hat der ehemals freiwilligen Auffanggesellschaft Medicator AG die Aufgaben und Befugnisse dieses Sicherungsfonds übertragen. Pflichtmitglieder sind alle Versicherungsunternehmen mit Sitz in Deutschland, die zum Betrieb einer substitutiven Krankenversicherung zugelassen sind, sowie die deutschen Niederlassungen von Krankenversicherern mit Sitz in einem Drittstaat, also außerhalb der Europäischen Union oder des Europäischen Wirtschaftsraums. Eine Krankenversicherung gilt als substitutiv, wenn sie die gesetzliche Krankenversicherung ganz oder teilweise ersetzt. Hierunter versteht man namentlich die Krankheitskostenvollversicherung, die Krankentagegeldversicherung und die private Pflegepflichtversicherung. Der deutsche Sicherungsfonds der Krankenversicherung wird von seinen Pflichtmitgliedern finanziert und von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht beaufsichtigt. Er zahlt im Sicherungsfall keine Entschädigungsleistungen an Versicherte aus, sondern führt die betroffenen Versicherungsverträge fort. Der Zahlungsanspruch von Sana besteht entweder gegenüber den privaten Krankenversicherungsunternehmen, wobei hier aufgrund der Absicherung über die Medicator AG in der Regel ein nur geringes Ausfallrisiko entsteht, oder gegenüber den behandelten Patienten selbst. Diese sogenannten Selbstzahler erhalten eine Rechnung über ihre erhaltenen medizinischen Leistungen und lassen sich die Behandlungskosten von den privaten Versicherern erstatten. Für bestimmte Berufsgruppen von Bund, Ländern und Gemeinden beteiligt sich zudem der Dienstherr an Krankheits-, Pflege- und Geburtskosten. Der Zahlungsanspruch von Sana entsteht jedoch auch bei diesen Beihilfepatienten direkt gegenüber den Patienten. Da die Beihilfe auch nur einen Teil der anfallenden Behandlungskosten abdeckt, wird durch Betroffene zur Deckung der Versorgungslücke normalerweise eine zusätzliche private Restkostenversicherung abgeschlossen.

Patienten, die ihren Hauptwohnsitz nicht in Deutschland, aber einem anderen Staat der Europäischen Union oder des Europäischen Wirtschaftsraums haben, können medizinische Leistungen bei einem vorübergehenden Aufenthalt in Deutschland mit der Europäischen Krankenversicherungskarte oder einer Provisorischen Ersatzbescheinigung in Anspruch nehmen. Der im Ausland Versicherte wählt hierzu eine deutsche gesetzliche Krankenkasse als aushelfende Krankenkasse, zu deren Lasten Sana die erbrachten Leistungen abrechnen kann. Diese Kasse lässt sich die Behandlungskosten wiederum vom ausländischen Krankenversicherungsträger des Patienten erstatten. Darüber hinaus gibt es Länder mit bilateralen Abkommen über Soziale Sicherheit, bei denen Sana die Abrechnung bei Vorliegen bestimmter Bedingungen entsprechend vornehmen kann. Für alle anderen ausländischen Patienten, vor allem solche aus Drittstaaten, entsteht der Zahlungsanspruch in der Regel direkt gegenüber den Patienten beziehungsweise bei Vorliegen einer Kostenübernahmebescheinigung gegenüber einem in- oder ausländischen Versicherungsunternehmen.

Im Vorfeld einer stationären oder ambulanten Behandlung findet bei Sana keine systematische Kreditwürdigkeitsprüfung von selbstzahlenden Patienten statt. Dem allgemeinen Bonitätsrisiko wird in diesem Bereich durch die Erhebung von Anzahlungen auf den voraussichtlich abzurechnenden Rechnungsbetrag begegnet. Es hat sich gezeigt, dass dadurch dem möglichen Ausfallrisiko in ausreichendem Maße Rechnung getragen werden kann.

Überfällige Forderungen aus privaten Behandlungsverträgen werden im Rahmen eines standardisierten Mahnwesens bearbeitet. Zunächst werden überfällige Forderungen bis zu zweimal durch die konzerninternen Debitorenbuchhaltungen angemahnt. Nach erfolgter zweiter Mahnung noch nicht abschließend ausgeglichene Forderungen werden zur weiteren Bearbeitung an auf das Einziehen kaufmännisch ausgemahnter, noch nicht gerichtlich geltend gemachter Forderungen spezialisierte Unternehmen (Inkassodienstleister) übergeben. Wenn auch der externe Dienstleister ausstehende Forderungen nicht einbringen kann, wird ein Vollstreckungsverfahren eröffnet. Hiervon sind in der Regel Forderungen betroffen, die mehr als 180 Tage überfällig sind. Eine Überfälligkeit von mehr als 180 Tagen stellt daher für Forderungen aus privaten Behandlungsverträgen einen objektiven Hinweis für eine beeinträchtigte Bonität dar. Bei der Verwaltung wesentlicher ausstehender Forderungen gegenüber internationalen Patienten werden alle Einrichtungen des Konzerns von einem konzerneigenen International Office unterstützt, in dem Sana die hierfür notwendigen fachlichen und kulturellen Ressourcen zentral vorhält.

Sonstige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen und sonstige Forderungen (kurzfristig)

In geringem Umfang entstehen im Konzern Forderungen aus der Erbringungen von Dienstleistungen im Sekundär- und Tertiärbereich sowie sonstige kurzfristige Forderungen. Sonstige Forderungen aus Lieferungen und Leistungen entstehen im Wesentlichen im Rahmen des Sana Einkaufsverbands sowie durch das Waren- und Logistikgeschäft von Sana.

Über seinen Einkaufsverband stellt Sana Krankenhäusern vorverhandelte Einkaufskonditionen mit Industriepartnern zur Verfügung. In Abhängigkeit der über den Verband bestellten Waren zahlen letztere eine umsatzabhängige Vergütung (Provision) an Sana. Mit den wirtschaftlich bedeutendsten Verbundlieferanten bestehen langjährige Geschäftsbeziehung, aufgrund derer Ausfallrisiken innerhalb des Einkaufsverbands mit ausreichender Sicherheit selbstständig eingeschätzt werden können. Zum Bilanzstichtag liegen keine Anzeichen für wesentliche Risiken vor. Mit neuen Lieferanten wird in der Regel anfangs nur ein geringer Umsatz generiert und damit einhergehend auch nur kleine Forderungspositionen aufgebaut. Diesen stehen gleichzeitig nur unwesentliche Vorleistungen von Sana gegenüber. Aus Gründen der Wirtschaftlich- und Wesentlichkeit erfolgte bislang keine systematische Kreditwürdigkeitsprüfung neuer Industriepartner. Dies ist in naher Zukunft auch nicht geplant.

Im Waren- und Logistikdienstleistungsgeschäft hat Sana einen standardisierten Prozess implementiert, um Ausfallrisiken zu minimieren. Neukundenaufträge werden zunächst nur gegen Vorkasse angenommen. Bestandskunden kann zwar ein Order Limit gewährt werden. Im Vorfeld erfolgt jedoch eine umfassende Kreditwürdigkeitsprüfung durch externe und auf die Kreditwürdigkeitsprüfung spezialisierte Dienstleister. Treten bei Bestandskunden Ereignisse ein, die auf Zahlungsschwierigkeiten hindeuten, beispielsweise aufgrund signifikanter Zahlungsverzögerungen, werden Bestellungen wieder nur gegen Vorkasse angenommen. In bestimmten Situationen kann ein vollständiger Lieferstopp verhängt werden. Forderungen werden regelmäßig auf Ihre Überfälligkeit hin überprüft und bei Bedarf eigenverantwortlich angemahnt. Da der Erfolg im Waren- und Logistikdienstleistungsgeschäft in besonderem Maße von strategischen Partnerschaften abhängt, hat Sana in diesem Bereich bislang bewusst und auch erfolgreich auf die Einschaltung externer Inkassodienstleister verzichtet. Wie im Krankenhausbereich sieht Sana auch im Waren- und Logistikdienstleistungsgeschäft eine beeinträchtigte Bonität ab einer Überfälligkeit von mehr als 180 Tagen als gegeben an.

Fremdkapitalinstrumente als finanzielle Vermögenswerte

Sana erwirbt Wertpapiere häufig, aber nicht ausschließlich, um diese bis zur Endfälligkeit zu halten und die vertraglich vereinbarten Zahlungsströme zu vereinnahmen. Vorzeitige Verkäufe erfolgen unter anderem zur Aufrechterhaltung einer bestimmten Liquidität, aber auch als Reaktion auf geänderte Marktverhältnisse, wenn sich dadurch Verbesserungen im Rahmen des konzernweiten Liquiditäts- und Zinsmanagements erreichen lassen. Alle Wertpapiere, die ausschließlich Zahlungsströme aus vereinbarten Zins- und Tilgungszahlungen aufweisen, werden daher erfolgsneutral zum Fair Value bilanziert. Diese werden als Finanzinstrumente mit geringem Ausfallrisiko eingestuft, da jedes einzelne Instrument eine anlagewürdige Bonität (Investment Grade) ausweisen kann. Somit werden erwartete Kreditverluste mit der Wahrscheinlichkeit eines Ausfalls in den nächsten zwölf Monaten berechnet. Für die Folgebilanzierung kann auf die Untersuchung eines signifikanten Anstiegs des Ausfallrisikos verzichtet werden. Um jedoch mögliche Kreditverluste einschätzen und minimieren zu können, beobachtet der Konzern die Entwicklung der extern vergebenen Kreditbewertungen und ergänzt diese laufend um aktuelle, eigene Marktbeobachtungen. Diese umfassen unter anderem relevante, frei zugängliche Preisinformationen, die Indikatoren für Veränderungen der Kreditwürdigkeit darstellen, sowie Presse- und Branchenveröffentlichungen. Für Schuldinstrumente wurde im Geschäftsjahr keine Risikovorsorge bilanziert, da diese für den Konzern aufgrund des geringen Anlagevolumens im Zusammenspiel mit der anlagewürdigen Bonität als unwesentlich eingestuft werden konnte.

Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente

Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente des Konzerns werden bei unterschiedlichen Banken gehalten. Diese haben entweder ein Investment Grade Rating oder befinden sich in öffentlich-rechtlicher Trägerschaft. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente werden daher ebenfalls als Finanzinstrumente mit geringem Ausfallrisiko eingestuft. Für die quantitative Bewertung der Ausfallrisiken greift Sana auf Statistiken führender Rating Agenturen zurück, die Ausfallwahrscheinlichkeiten für kurzfristige Anlagehorizonte abbilden. Für Zahlungsmittel- und Zahlungsmitteläquivalente wurde im Geschäftsjahr keine Risikovorsorge bilanziert, da diese für den Konzern als unwesentlich eingestuft werden konnte.

Einlagen bei Kreditinstituten mit einer ursprünglichen Laufzeit von über drei Monaten

Der Konzern hält Einlagen bei Kreditinstituten mit einer ursprünglichen Laufzeit von über drei Monaten bei unterschiedlichen mit einem Investment Grade Rating ausgestatteten Banken. Auch diese Einlagen können somit als Finanzinstrumente mit geringem Ausfallrisiko eingestuft werden. Für die quantitative Bewertung der hiermit verbundenen Ausfallrisiken greift Sana ebenfalls auf Ausfallstatistiken führender Rating Agenturen zurück. Die erwarteten Kreditverluste werden mit der Wahrscheinlichkeit eines Ausfalls in den nächsten zwölf Monaten berechnet. Das so bewertete Ausfallrisiko konnte für den Konzern als unwesentlich eingestuft werden. Daher wurde im Geschäftsjahr keine Risikovorsorge für Einlagen bei Kreditinstituten mit einer ursprünglichen Laufzeit von über drei Monaten gebildet.

27.3 Liquiditätsrisiken

Die Steuerung und Sicherstellung der Konzernliquidität sowie die Koordination der gesamten Finanzierungstätigkeit des Konzerns werden durch den Bereich Treasury & Corporate Finance systemgestützt in einer zentralen Treasury-Applikation durchgeführt. In dieser erfolgen der tägliche Finanzstatus sowie die Liquiditätsberichterstattung auf Monatsbasis unter Zugrundelegung der erwarteten Zahlungsströme aus der Geschäftstätigkeit sowie der Finanzinvestitionen unter Berücksichtigung von Laufzeiten. Anhand von Liquiditätsberichten werden regelmäßig Abweichungsanalysen sowohl auf Tochter- als auch auf Konzernebene durchgeführt. Der Finanzvorstand der Sana Kliniken AG erhält im Anschluss einen aggregierten Konzernliquiditätsbericht. Darüber hinaus wird vierteljährlich der Aufsichtsrat über die Liquiditätsentwicklung informiert.

Ein Ziel des Konzerns ist es, das Gleichgewicht zwischen der kontinuierlichen Deckung des Finanzmittelbedarfs und der Sicherstellung der Flexibilität in Form von Guthaben, Kontokorrentkrediten, Darlehen und anderen Finanzierungsformen zu wahren.

Liquiditätsüberschüsse werden angelegt – hierbei steht im Vordergrund marktgerechte Zinsen zu erhalten.

Zur Vermeidung von Risikokonzentrationen arbeitet Sana mit verschiedenen Banken zusammen. Darüber hinaus erfolgt eine Diversifizierung nach Laufzeiten, Instrumenten und Märkten.

27.4 Kapitalmanagement

Der Sana Konzern verfolgt im Rahmen seiner Finanzierungsstrategie sehr konservative Ziele. Diese sind vor allem an der Sicherung der Liquidität sowie einem Höchstmaß an Planungssicherheit bezüglich der Refinanzierungskosten ausgerichtet. Ausgehend von einer rollierenden Mehrjahresplanung wird der Kapitalbedarf für den Konzern inklusive Wachstumsfinanzierung abgeleitet. Die zur Steuerung der Verschuldung sowie der Kapitaleffizienz verwendeten Kennzahlen bilden den Rahmen eines kontinuierlichen Kapitalmanagementprozesses.

Der ROCE (Return on Capital Employed) spiegelt die Kapitalrendite des langfristig investierten Kapitals wider. Kurzfristig gebundenes Vermögen wird in dieser Kennzahl nicht berücksichtigt. Der ROCE ermittelt sich als Quotient aus dem EBIT (Earnings before Interest and Taxes) nach Steuern und dem investierten Kapital. Das investierte Kapital setzt sich aus dem Eigenkapital, den Finanzschulden abzüglich der Zahlungsmittel, den Pensionen und den sonstigen langfristigen Rückstellungen und Verbindlichkeiten zusammen. Für die interne Steuerung werden die Geschäfts- und Firmenwerte konsequenterweise herausgerechnet, da diese die zumindest teilweise mit Fördermitteln finanzierten Vermögensgegenstände im Rahmen von Unternehmenskäufen repräsentieren. Ziel von Sana ist es, einen ROCE von mindestens dem 1,5-fachen des Kapitalkostensatzes zu erreichen. Aufgrund neu akquirierter Krankenhäuser kann es hierbei zu Schwankungen kommen. Für das Geschäftsjahr ergibt sich ein ROCE von 6,4 % (Vj.: 12,0 %).

Der von Sana beschrittene Weg des profitablen Wachstums kann nur umgesetzt werden, wenn die Finanzierungsstrukturen genügend Flexibilität und Spielraum zur Nutzung von Wachstumspotentialen zulassen. In diesem Zusammenhang spielt einerseits die Verschuldung (Net Gearing) eine Rolle. Andererseits wird die Verschuldungsrelation im Verhältnis zu dem operativen Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) gesteuert.

Für die interne Steuerung des Konzerns wurde eine Obergrenze für das Net Gearing von 100 % gesetzt, wobei diese nur im Ausnahmefall, d. h. als Folge der Übernahme von großen Akquisitionen, zum Tragen kommen soll.

28 Weitere Angaben zu Finanzinstrumenten nach IFRS 7

28.1 Informationen zu Finanzinstrumenten nach Kategorien

Nachfolgende Tabelle zeigt die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente nach IFRS 7:

31. Dezember 2019 in TEUR		Bewertungskategorie				n/a	Zeitwert
Klassen gemäß IFRS 7	Buchwert	zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	verpflichtend zum Fair Value bewertet (Sicherungsbeziehungen)	verpflichtend erfolgswirksam zum Fair Value bewertet (sonstiges)	erfolgsneutral zum Fair Value bewertet (Fremdkapitalinstrumente)		
		Finanzielle Vermögenswerte					
Beteiligungen (Level 3)	9.617			9.617			
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	22.614	21.314				1.300	22.614
Wertpapiere nicht börsennotiert (Level 3)	700			700			700
Wertpapiere nicht börsennotiert (Level 2)	12.986			2.986	10.000		12.986
Wertpapiere börsennotiert (Level 1)	9.950				9.950		9.950
Positive Marktwerte derivativer Finanzinstrumente (Level 2)	29		29				29
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	377.708	377.708					
Sonstige kurzfristige Forderungen	121.664	121.664					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	88.241	88.241					
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Bankverbindlichkeiten	539.036	539.036					552.974
Sonstige Finanzschulden	52.743	52.743					57.145
Leasingverpflichtungen	169.457					169.457	
Negative Marktwerte derivativer Finanzinstrumente (Level 2)	3.373		3.373				3.373
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	159.055	159.055					
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	275.423	275.423					278.332
Summe je Kategorie		1.635.184	3.402	13.303	19.950		170.757

Die Buchwerte und beizulegenden Zeitwerte der Finanzinstrumente nach IFRS 7 für das Vorjahr stellen sich wie folgt dar:

31. Dezember 2018 in TEUR		Bewertungskategorie				n/a	Zeitwert
Klassen gemäß IFRS 7	Buchwert	zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet	verpflichtend zum Fair Value bewertet (Sicherungsbeziehungen)	verpflichtend erfolgswirksam zum Fair Value bewertet (sonstiges)	erfolgsneutral zum Fair Value bewertet (Fremdkapitalinstrumente)		
		Finanzielle Vermögenswerte					
Beteiligungen (Level 3)	1.459			1.459			
Sonstige langfristige finanzielle Vermögenswerte	10.122	8.855				1.267	10.122
Wertpapiere nicht börsennotiert (Level 2)	23.402			13.402	10.000		23.402
Wertpapiere börsennotiert (Level 1)	47.620			34.428	13.192		47.620
Positive Marktwerte derivativer Finanzinstrumente (Level 2)	230		230				230
Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	345.713	345.713					
Sonstige kurzfristige Forderungen	104.757	104.757					
Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente	127.719	127.719					
Finanzielle Verbindlichkeiten							
Bankverbindlichkeiten	510.898	510.898					536.680
Sonstige Finanzschulden	53.760	53.760					58.555
Finanzierungsleasing	46.584					46.584	
Negative Marktwerte derivativer Finanzinstrumente (Level 2)	2.212		2.212				2.212
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen	129.515	129.515					
Sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	293.706	293.706					301.645
Summe je Kategorie		1.574.923	2.442	49.079	23.402		47.851

Der Konzern verwendet folgende Hierarchie zur Bestimmung und zum Ausweis beizulegender Zeitwerte von Finanzinstrumenten je Bewertungsverfahren:

- Level 1: Notierte (unangepasste) Preise auf aktiven Märkten für gleichartige Vermögenswerte oder Verbindlichkeiten.
- Level 2: Verfahren, bei denen sämtliche Input-Parameter, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken, entweder direkt oder indirekt beobachtbar sind.
- Level 3: Verfahren, die Input-Parameter verwenden, die sich wesentlich auf den erfassten beizulegenden Zeitwert auswirken und nicht auf beobachtbaren Marktdaten basieren.

Zur Ermittlung der beizulegenden Zeitwerte von sonstigen langfristigen finanziellen Vermögenswerten, Bankverbindlichkeiten, sonstigen Finanzschulden und sonstiger finanzieller Verbindlichkeiten für Angabezwecke wurden Inputparameter des Levels 2 verwendet. Die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes erfolgte unter Verwendung von Discounted-Cashflow-Methoden auf Basis aktueller Marktzinsen.

Für kurzfristige Vermögenswerte und Schulden wird vereinfachend angenommen, dass die beizulegenden Zeitwerte den Buchwerten entsprechen. Auf Angaben zum beizulegenden Zeitwert dieser Klassen wird gemäß IFRS 7.29 (a) verzichtet. Für die Bewertung nicht börsennotierter Wertpapiere (Level 2) werden externe Bankbewertungen herangezogen.

Für die bilanzierten Beteiligungen sind die Anschaffungskosten der beste Schätzwert für den beizulegenden Zeitwert, da für diese kein liquider Markt existiert und valide Daten über vergleichbare Transaktionen nicht zur Verfügung stehen. Bei der Beurteilung, ob die Anschaffungskosten repräsentativ für den beizulegenden Zeitwert sind, wurde IFRS 9 B5.2.4 berücksichtigt.

28.2 Nettoergebnis aus finanziellen Vermögenswerten und finanziellen Verbindlichkeiten

Das Nettoergebnis aus finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten beinhaltet im Wesentlichen Zinsaufwendungen für finanzielle Verbindlichkeiten, die zu fortgeführten Anschaffungskosten bewertet werden, in Höhe von TEUR 7.938 (Vj.: TEUR 11.804), Zinserträge aus zu fortgeführten Anschaffungskosten bewerteten finanziellen Vermögenswerten in Höhe von TEUR 313 (Vj.: TEUR 378) sowie Aufwendungen für Abschreibungen in Höhe von TEUR 13.360 (Vj.: TEUR 13.699).

Darüber hinaus wurden Zinsen aus Wertpapieren, die erfolgsneutral zum Fair Value bewertet werden, in Höhe von TEUR 89 (Vj.: TEUR 89), Zinsen aus Wertpapieren, die erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden, in Höhe von TEUR 72 (Vj.: TEUR 176) sowie Erträge aus Wertpapieren, die erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden, in Höhe von TEUR 179 (Vj.: TEUR 10) vereinnahmt.

Das Nettoergebnis aus finanziellen Vermögenswerten und Verbindlichkeiten umfasst zudem unrealisierte und realisierte Verluste und Erträge aus der Bewertung und dem Abgang von finanziellen Vermögenswerten die erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden. Im Geschäftsjahr entstanden entsprechend unrealisierte Verluste in Höhe von TEUR 6 (Vj.: TEUR 446), realisierte Verluste in Höhe von TEUR 0 (Vj.: TEUR 808) sowie realisierte Erträge in Höhe von TEUR 509 (Vj.: TEUR 0).

Der Konzern vereinnahmte Ausschüttungserträge aus finanziellen Vermögenswerten die erfolgswirksam zum Fair Value bewertet werden in Höhe von TEUR 317 (Vj.: TEUR 331).

28.3 Geplante Zahlungsabflüsse der ausgewiesenen finanziellen Verbindlichkeiten gemäß IFRS 7

Folgende Tabelle zeigt die geplanten Zahlungsabflüsse der finanziellen Verbindlichkeiten:

Geschäftsjahr	2020	2021	2022	2023	2024 und später	Summe	Enthaltene Zinsanteile
in TEUR							
Finanzschulden	118.857	22.411	153.948	27.598	313.132	635.946	44.167
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	410.486	3.781	1.646	1.598	17.143	434.654	176
Negative Marktwerte derivativer Finanzinstrumente	799	753	670	499	652	3.373	0
Finanzgarantien ¹⁾	19.036	0	0	0	0	19.036	0

¹⁾ Darstellung der Zahlungsabflüsse aus Finanzgarantien bei maximaler Inanspruchnahme zum frühestmöglichen Zeitpunkt.

Im Vorjahr stellten sich die geplanten Zahlungsabflüsse finanzieller Verbindlichkeiten wie folgt dar:

Geschäftsjahr	2019	2020	2021	2022	2023 und später	Summe	Enthaltene Zinsanteile
in TEUR							
Finanzschulden	113.622	20.233	23.211	155.063	352.700	664.829	53.587
Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen und sonstige finanzielle Verbindlichkeiten	395.986	4.376	3.460	1.574	18.205	423.601	380
Negative Marktwerte derivativer Finanzinstrumente	731	659	484	281	165	2.320	108
Finanzgarantien ¹⁾	15.914	0	0	0	0	15.914	0

¹⁾ Darstellung der Zahlungsabflüsse aus Finanzgarantien bei maximaler Inanspruchnahme zum frühestmöglichen Zeitpunkt.

28.4 Sicherungsgeschäfte zur Absicherung der Cashflows

Der Konzern bilanziert nachfolgende Zinsderivate, die als Sicherungsgeschäfte eingestuft werden, zur Absicherung der Zinszahlungen variabel verzinsten Schuldscheintranchen:

in TEUR	2019		2018		Ausweis
	Zinsswaps	Zinsscaps	Zinsswaps	Zinsscaps	
Anzahl	4	2	4	2	–
Nominalbetrag gesamt	70.000	25.000	70.000	25.000	–
Zeitwert gesamt	–3.373	29	–2.212	230	–
davon positiv	0	29	0	230	Andere finanzielle Vermögenswerte (langfristig)
davon negativ	–3.373		–2.212		Langfristige Schulden
Ineffektivität gesamt	–428	–420	–132	–291	–
Veränderung der Ineffektivität im Geschäftsjahr	–296	–129	0	–291	Finanzaufwendungen
Durchschnittlicher Zinssatz in %	1,04	0,00	1,04	0,00	–

Die den bilanzierten Zinsderivaten zuzuordnenden Grundgeschäfte haben sich im abgelaufenen Geschäftsjahr wie folgt entwickelt:

in TEUR	2019		2018	
	Zinsswaps	Zinsscaps	Zinsswaps	Zinsscaps
Zeitwert gesamt	–2.832	0	–1.951	0
davon positiv	0	0	0	0
davon negativ	–2.832		–1.951	

Die wesentlichen Konditionen der Zinsderivate entsprechen im Wesentlichen den Konditionen der zugrundeliegenden Verpflichtungen aus den variabel verzinsten Finanzschulden. Alle Derivate sichern ein zeitraumbezogenes Grundgeschäft ab. Zahlungsströme aus den Sicherungsgeschäften wirken sich bis 2022 respektive 2025 aus. Es kommt zu einer Ineffektivität bei den Zinsswaps aufgrund gegenläufiger Zahlungsströme aus den Grund- und Sicherungsgeschäften, die sich bis zum Abschlussstichtag nicht vollständig ausgeglichen haben. Die Ineffektivität der Zinsscaps resultiert aus einem positiven inneren Wert im Erwerbszeitpunkt. Trotzdem sind alle Sicherungsgeschäfte gemäß der Critical-Term-Match-Betrachtung effektiv. Die Grundgeschäfte sind durch die eingesetzten Zinsderivate zu 100,0 % abgesichert.

Im Eigenkapital hat Sana die nachfolgenden Rücklagen im Zusammenhang mit Sicherungsgeschäften gebildet. Diese umfassen keine Werte für solche Zinsderivate, für die eine Bilanzierung als Sicherungsgeschäft beendet wurde.

in TEUR	Effektiver Teil aus Sicherungsinstrumenten zum Zweck der Absicherung von Zahlungsströmen	Kosten von Sicherungsinstrumenten zum Zweck der Absicherung von Zahlungsströmen	Ausweis in der Gewinn- und Verlustrechnung	Darauf entfallende Ertragsteuern	Summe
Stand 1. Januar 2018	–1.785	–50		551	–1.284
Umbuchung in das Periodenergebnis	1.170	23	Finanzaufwendungen	–358	835
Veränderung über das sonstige Ergebnis	–1.465	9		437	–1.019
Stand 31. Dezember 2018	–2.080	–18		630	–1.468
Umbuchung in das Periodenergebnis	759	30	Finanzaufwendungen	–237	552
Veränderung über das sonstige Ergebnis	–1.624	–71		509	–1.186
Stand 31. Dezember 2019	–2.945	–59		902	–2.102

29 Sonstige Angaben

29.1 Mitarbeiter

Im Jahresdurchschnitt beschäftigte der Sana Konzern folgende Mitarbeiter:

	2019	2018
Krankenhäuser		
Ärztlicher Dienst	4.930	4.733
Pflegedienst	9.647	8.838
Medizinisch-technischer Dienst	3.915	3.857
Funktionsdienst	3.340	3.451
Wirtschafts- und Versorgungsdienst	162	174
Technischer Dienst	109	103
Verwaltungsdienst	1.675	1.616
Sonstiges Personal	532	576
Dienstleistungsunternehmen	5.833	5.386
Altenheime	495	500
Gesamt	30.638	29.234

Der Sana Konzern beschäftigt 2.312 (Vj.: 1.930) Auszubildende in den unterschiedlichen Dienstarten.

29.2 Organe

29.2.1 Vorstand

Dipl.-Kfm. Thomas Lemke, Dresden (Vorsitzender des Vorstands)
 Dipl.-Kfm. (FH) Dr. rer. medic. Jens Schick (MPH), Berlin
 Mag. rer. soc. oec. Jan Stanslawski, Dresden
 Diplom-Kauffrau Irmgard Wübbeling, Berlin

29.2.2 Aufsichtsrat

Vorsitzender

Ulrich Leitermann, Vorsitzender der Vorstände, SIGNAL IDUNA Gruppe, Diplom-Kaufmann, Dortmund

1. stellv. Vorsitzende

Sylvia Bühler, Mitglied des ver.di-Bundesvorstands, Bundesfachbereichsleiterin des Fachbereichs Gesundheit, Soziale Dienste, Wohlfahrt und Kirchen, ver.di Bundesverwaltung, Berlin

2. stellv. Vorsitzender

Dr. Sebastian Rapsch, Mitglied des Vorstands, DKV Deutsche Krankenversicherung AG, Diplom-Physiker, Meerbusch

Mitglieder

- Margitta Bergmann, Fachschwester für Chirurgie, Sana-Krankenhaus Rügen GmbH, Bergen/Rügen
- Ilka-Patricia Bernhart, Bereichsleiterin Treasury & Corporate Finance, Sana Kliniken AG, Betriebswirtin (VWA), München
- Dr. Karl-Josef Bierth, Mitglied des Vorstands, SIGNAL IDUNA Krankenversicherung a. G., Diplom-Mathematiker, Herdecke
- Ralf Degenhart, Mitglied der Vorstände, Debeka Versicherungen, Diplom-Betriebswirt, Cochem
- Dr. Jan Esser, Mitglied des Vorstands, Allianz Private Krankenversicherungs-AG, Diplom-Mathematiker, München
- Dr. Andreas Eurich, Vorsitzender der Vorstände, Barmenia Versicherungen, Diplom-Kaufmann, Wuppertal
- Beate Fleischmann, Fachschwester für Anästhesie und Intensivmedizin, Sana Kliniken Ostholstein GmbH, Oldenburg (bis 6. September 2019)
- Thomas Hasselbach, Qualitätsmanagementbeauftragter, Herzzentrum Dresden GmbH Universitätsklinik, Dresden
- Dr. Christoph Helmich, Vorstandsvorsitzender, Continentale Versicherungsverband a. G., Diplom-Kaufmann, Düsseldorf
- Manuela Kiechle, Mitglied des Vorstands, Bayerische Beamtenkrankenkasse AG, Diplom-Kauffrau, Haar

- Steffen Kühnert, Landesfachbereichsleiter ver.di, ver.di Landesbezirk Nord, Groß Tessin
- Dr. Bernd Kutter, Oberarzt in der Klinik für Anästhesie, Intensivmedizin und Schmerztherapie, RKU – Universitäts- und Rehabilitationskliniken Ulm gGmbH, Senden/ Iller
- Herta Laages, Vorsitzende des Betriebsrats, Regio Kliniken GmbH, Krankenschwester, Elmshorn (seit 30. September 2019)
- Dr. Volker Leienbach, ehem. Geschäftsführendes Vorstandsmitglied, Verband der Privaten Krankenversicherung e.V., Diplom-Kaufmann, Köln (bis 12. Juni 2019)
- Susanne Quast, Fachärztin für Anästhesie und Intensivmedizin, Sana Kliniken Düsseldorf GmbH, Leverkusen
- Holger Renke, Vorsitzender des Betriebsrats, Sana Klinikum Offenbach GmbH, Betriebswirt (VWA), Offenbach
- Dr. Florian Reuther, Geschäftsführendes Vorstandsmitglied, Verbandsdirektor, Verband der Privaten Krankenversicherung e.V., Jurist, Bonn (seit 13. Juni 2019)
- Martin Rohm, Mitglied des Vorstands, HALLESCHE Krankenversicherung a.G., Jurist, Ahlen
- Dr. Christoph Schmöcker, Facharzt für Innere Medizin und Gastroenterologie, Sana Kliniken Berlin-Brandenburg GmbH, Neuruppin

29.3 Vergütungen der Personen in Schlüsselpositionen des Konzerns

Die kurzfristig fälligen Leistungen an Mitglieder des Vorstands betragen im Geschäftsjahr TEUR 3.848 (Vj.: TEUR 2.947). Die langfristig fälligen Leistungen betragen TEUR 0 (Vj.: TEUR 973).

Für ehemalige Mitglieder der Geschäftsführung ergeben sich Pensionsverpflichtungen (Defined Benefit Obligation) in Höhe von TEUR 1.680 (Vj.: TEUR 1.465).

Die Gesamtbezüge des Aufsichtsrates betragen im Geschäftsjahr TEUR 300 (Vj.: TEUR 300).

29.4 Gesamthonorar des Abschlussprüfers

Das vom Abschlussprüfer für das Geschäftsjahr berechnete Gesamthonorar beläuft sich auf TEUR 2.196 (Vj.: TEUR 2.050) für Abschlussprüfungsleistungen und auf TEUR 310 (Vj.: TEUR 417) für Bestätigungsleistungen.

29.5 Befreiung von der Offenlegung

Für folgende Tochtergesellschaften wurde für das Geschäftsjahr durch Gesellschafterbeschluss von der Befreiung von der Offenlegungspflicht nach § 264 Abs. 3 HGB Gebrauch gemacht:

- Gesundheitscampus Wilhelmstraße GmbH, Hameln
- Herzzentrum Dresden GmbH Universitätsklinik, Dresden
- Medizinisches Versorgungszentrum Sana Hürth GmbH, Hürth
- Sana Herzchirurgie Stuttgart GmbH, Stuttgart
- Sana IT Services GmbH, Ismaning
- Sana Ohre-Klinikum GmbH, Ismaning
- Sana Personal Service GmbH, Ismaning
- Sana-Herzzentrum Cottbus GmbH, Cottbus
- Sana-Krankenhaus Hürth GmbH, Hürth
- Sana-Medizintechnisches Servicezentrum GmbH, Ismaning

Darüber hinaus sind diese Tochtergesellschaften durch Gesellschafterbeschluss nach § 264 Abs. 3 HGB bzw. nach gesetzlichen Vorschriften wegen Größenklassen von der Aufstellung und Prüfung des Anhangs und des Lageberichtes befreit.

30 Aufstellung des Anteilsbesitzes

Die Aufstellung des Anteilsbesitzes enthält alle verbundenen und assoziierten Unternehmen. Auf die Angaben zu sonstigen Beteiligungen wird verzichtet, da sie für die Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Lage des Konzerns von untergeordneter Bedeutung sind.

Name	Sitz	Beteiligungsquote in % 2019
Verbundene Unternehmen		
Ausbildungszentrum für Berufe im Gesundheitswesen GmbH	Eutin	94,80 ¹⁾
Berufsfachschule für Krankenpflegehilfe am Krankenhaus Rummelsberg gGmbH	Schwarzenbruck	100,00 ¹⁾
Betriebs- und Verwaltungsgesellschaft mbH am Seenland Klinikum	Hoyerswerda	49,00 ¹⁾²⁾
Evangelisches Bildungszentrum für Gesundheitsberufe Stuttgart gGmbH	Stuttgart	57,99 ¹⁾³⁾
Evangelisches Krankenhaus „Gottesfriede“ in Woltersdorf gemeinnützige GmbH	Woltersdorf	74,90
Fachklinik für Neurologie Dietenbronn GmbH Akademisches Krankenhaus der Universität Ulm	Schwendi	60,00
Gesundheitscampus Wilhelmstraße GmbH	Hameln	100,00
Gesundheitseinrichtungen Hameln-Pyrmont GmbH	Hameln	51,00
GHC Wilhelmstraße Verwaltungs GmbH	Hameln	100,00 ¹⁾
Herzzentrum Dresden GmbH Universitätsklinik	Dresden	100,00
Hochfränkisches Bildungszentrum für Gesundheit und Pflege gemeinnützige GmbH (ehem.: Sana Klinikum Hof Schulen gGmbH)	Hof	49,00 ¹⁾
Hospigate GmbH	Essen	100,00 ¹⁾
Johannis Hospiz gemeinnützige GmbH	Elmshorn	55,43 ¹⁾
Karl-Olga-Krankenhaus GmbH	Stuttgart	74,00
KDSD – Klinikum Dahme-Spreewald Dienstleistungsgesellschaft mbH	Lübben	49,00 ¹⁾²⁾
KDSR Klinikum Dahme-Spreewald Reinigungsgesellschaft mbH	Lübben	49,00 ¹⁾²⁾
Klinikum Dahme-Spreewald GmbH	Lübben	49,00 ²⁾
Krankenhaus Rummelsberg GmbH	Schwarzenbruck	100,00
Krankenhaus vom Roten Kreuz Bad Cannstatt GmbH Fachklinik für Innere Medizin und Rehabilitation	Stuttgart	74,00
Lausitz Catering GmbH	Hoyerswerda	49,00 ¹⁾²⁾
Lausitz Clean GmbH	Hoyerswerda	49,00 ¹⁾²⁾
Lausitz Med GmbH	Hoyerswerda	49,00 ¹⁾²⁾
Lausitzer Seenland Klinikum GmbH	Hoyerswerda	49,00 ²⁾
Leben am Park GmbH	Hameln	– ⁴⁾
Medizinisches Versorgungszentrum am Sana Klinikum Offenbach GmbH	Offenbach am Main	90,00 ¹⁾
Medizinisches Versorgungszentrum Brüel GmbH	Brüel	94,00 ¹⁾
Medizinisches Versorgungszentrum Dahme-Spreewald GmbH	Königs Wusterhausen	49,00 ¹⁾²⁾
Medizinisches Versorgungszentrum Duisburg Süd GmbH	Duisburg	99,00 ¹⁾
Medizinisches Versorgungszentrum für spezialärztliche Versorgung Professor Dr. Friedrichs GmbH	Duisburg	99,00 ¹⁾
Medizinisches Versorgungszentrum Gadebusch GmbH	Gadebusch	94,00 ¹⁾
Medizinisches Versorgungszentrum GmbH am Seenland Klinikum	Hoyerswerda	49,00 ¹⁾²⁾
Medizinisches Versorgungszentrum Grevesmühlen GmbH	Grevesmühlen	94,00 ¹⁾
Medizinisches Versorgungszentrum Sana Bad Wildbad GmbH	Bad Wildbad	100,00 ¹⁾
Medizinisches Versorgungszentrum Sana Hürth GmbH	Hürth	100,00 ¹⁾
MVZ „RosDOC“ GmbH	Hohenfelde	100,00 ¹⁾
MVZ Am Lettowsberg GmbH	Hohenfelde	100,00 ¹⁾
MVZ Leipziger Land GmbH	Borna	90,00 ¹⁾

Name	Sitz	Beteiligungsquote in % 2019
MVZ Medizinisches Versorgungszentrum Wismar GmbH	Wismar	94,00 ¹⁾
MVZ Pinneberg GmbH	Elmshorn	74,90 ¹⁾
MVZ Rummelsberg GmbH	Schwarzenbruck	100,00 ¹⁾
MVZ Uetersen GmbH	Elmshorn	74,90 ¹⁾
Neurologisches Rehabilitationszentrum Quellenhof in Bad Wildbad GmbH	Bad Wildbad	63,54
ORTHOtechnik Rummelsberg GmbH	Schwarzenbruck	100,00
Paritätische Gesundheitszentrum GmbH	Berlin	75,13 ¹⁾
PNZ GmbH	Stuttgart	74,00 ¹⁾
POLIKUM Berlin MVZ GmbH	Berlin	18,79 ¹⁾⁴⁾
POLIKUM Institut GmbH	Berlin	18,79 ¹⁾⁴⁾
POLIKUM Leipzig MVZ GmbH	Borna	90,00 ¹⁾
Privatklinik Leipziger Land GmbH	Borna	90,00 ¹⁾
Regio Alten- und Pflegeheim Haus Elbmarsch GmbH	Elmshorn	74,90 ¹⁾
Regio Kliniken GmbH	Elmshorn	74,90
Regio Reha GmbH	Elmshorn	74,90 ¹⁾
reha team Bamberg Gesundheits-Technik GmbH (verschmolzen auf reha team Nordbayern – Gesundheitstechnik GmbH)	–	–
reha Team Neumarkt Handels- GmbH (verschmolzen auf reha team Nordbayern – Gesundheitstechnik GmbH)	–	–
reha team Nordbayern – Gesundheitstechnik GmbH (ehem.: reha team Bayreuth Gesundheits-Technik GmbH)	Bayreuth	90,00 ¹⁾
reha-team Fürth Rehabilitations-Technik GmbH (verschmolzen auf reha team Nordbayern – Gesundheitstechnik GmbH)	–	–
RKU – Universitäts- und Rehabilitationskliniken Ulm gGmbH	Ulm	50,00 ²⁾
RKU Ambulant Rehabilitation und Therapie gemeinnützige GmbH	Ulm	50,00 ¹⁾²⁾
RKU Invest GmbH	Ulm	50,00 ²⁾
Roeser Medical GmbH	Essen	100,00 ¹⁾
Sana Ambulante Medizin Management GmbH	Berlin	18,79 ¹⁾⁴⁾
Sana Arztpraxen Remscheid GmbH	Remscheid	94,90 ¹⁾
Sana Arztpraxen Rügen GmbH	Bergen auf Rügen	100,00 ¹⁾
Sana Berlin-Brandenburg Immobilienmanagement GmbH	Berlin	75,13 ¹⁾
sana centru.medis GmbH	Hameln	100,00
Sana DGS pro.service GmbH	Ismaning	100,00 ¹⁾
Sana Dreifaltigkeits-Krankenhaus Köln GmbH	Köln	100,00
Sana Einkauf & Logistik GmbH (ehem.: clinic.log Logistik- und Dienstleistungsgesellschaft mbH)	Ismaning	100,00
Sana Fabricius-Klinik Remscheid GmbH	Remscheid	100,00
Sana Future GmbH	Ismaning	100,00
Sana Geriatriezentrum Zwenkau GmbH	Zwenkau	90,00 ¹⁾
Sana Gesundheitszentren Berlin-Brandenburg GmbH	Berlin	75,13 ¹⁾
Sana Gesundheitszentrum Cham GmbH (ehem.: Sana Therapiezentrum Radevormwald GmbH)	Cham	74,90 ¹⁾
Sana Gesundheitszentrum Niedersachsen GmbH	Hameln	51,00 ¹⁾
Sana HANSE-Klinikum Wismar GmbH	Wismar	94,00

Name	Sitz	Beteiligung quote in % 2019
Sana Herzchirurgie Stuttgart GmbH	Stuttgart	100,00
Sana Holding Bad Oeynhausen GmbH	Bad Oeynhausen	100,00
Sana Immobilien Service GmbH	Ismaning	100,00
Sana IT Services GmbH	Ismaning	100,00
Sana Klinik Bethesda Stuttgart gGmbH	Stuttgart	100,00
Sana Klinik Einkauf GmbH (verschmolzen auf clinic.log Logistik- und Dienstleistungsgesellschaft mbH)	–	–
Sana Klinik München GmbH	München	100,00
Sana Klinik Nürnberg GmbH – Am Birkenwald	Nürnberg	100,00
Sana Klinik Pegnitz GmbH	Pegnitz	100,00
Sana Klinik Sendling GmbH (verschmolzen auf Sana Klinik München GmbH)	–	–
Sana Klinik Service GmbH (ehem.: Roeser GmbH)	Essen	100,00
Sana Kliniken Berlin-Brandenburg GmbH	Berlin	75,13
Sana Kliniken des Landkreises Cham GmbH	Cham	74,90
Sana Kliniken des Landkreises Cham Schulen gGmbH	Cham	74,90 ¹⁾
Sana Kliniken Duisburg GmbH	Duisburg	99,00
Sana Kliniken Düsseldorf GmbH	Düsseldorf	74,90
Sana Kliniken Landkreis Biberach GmbH	Biberach an der Riß	74,90
Sana Kliniken Leipziger Land GmbH	Borna	90,00
Sana Kliniken Lübeck GmbH	Lübeck	94,80
Sana Kliniken Ostholstein GmbH	Eutin	94,80
Sana Klinikum Hof GmbH	Hof	100,00
Sana Klinikum Offenbach GmbH	Offenbach am Main	90,00
Sana Krankenhaus Bad Doberan GmbH (ehem.: Krankenhaus Bad Doberan GmbH)	Hohenfelde	100,00
Sana Krankenhaus Radevormwald gGmbH	Radevormwald	100,00
Sana Management Service GmbH	Ismaning	100,00 ¹⁾
Sana Medizinisches Versorgungszentrum Düsseldorf GmbH	Düsseldorf	74,90 ¹⁾
Sana MVZ Biberach GmbH	Biberach an der Riß	74,90 ¹⁾
Sana MVZ Landkreis Biberach GmbH (ehem.: Sana MVZ Laupheim GmbH)	Laupheim	74,90 ¹⁾
Sana MVZ NRW GmbH	Remscheid	94,90 ¹⁾
Sana Nord GmbH (ehem.: DFK Service-Gesellschaft mbH)	Wismar	94,00 ¹⁾³⁾
Sana Ohre-Klinikum GmbH	Ismaning	100,00
Sana Operationszentrum Lübeck GmbH	Lübeck	85,32 ¹⁾
Sana Parkraum Duisburg GmbH & Co. KG	Ismaning	100,00 ¹⁾
Sana Parkraum Management GmbH	Ismaning	100,00 ¹⁾
Sana Parkraum West GmbH & Co. KG	Ismaning	100,00 ¹⁾
Sana Personal Service GmbH	Ismaning	100,00
Sana Realinvest GmbH	Bad Wildbad	100,00
Sana Rechnungswesen GmbH	Remscheid	100,00
Sana Rehabilitationsklinik Sommerfeld GmbH	Berlin	75,13 ¹⁾
Sana Seniorenzentren Duisburg GmbH	Duisburg	99,00 ¹⁾
Sana Sterilgut Service GmbH	Ismaning	100,00 ¹⁾
Sana Talents gGmbH	Ismaning	100,00
Sana TGmed GmbH	Ismaning	100,00 ¹⁾
Sana Therapeuten Ostholstein und Lübeck GmbH	Süsel	94,80 ¹⁾
Sana Vitalis GmbH	Schwarzenbruck	100,00 ¹⁾
Sana-Catering-Service GmbH	Ismaning	100,00 ¹⁾
Sana-Herzzentrum Cottbus GmbH	Cottbus	100,00

Name	Sitz	Beteiligung quote in % 2019
Sana-Kliniken Bad Wildbad GmbH	Bad Wildbad	100,00
Sana-Klinikum Remscheid GmbH	Remscheid	94,90
Sana-Krankenhaus Hürth GmbH	Hürth	100,00
Sana-Krankenhaus Rügen GmbH	Bergen auf Rügen	100,00
Sana-Medizintechnisches Servicezentrum GmbH	Ismaning	100,00
Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH	Wandlitz	100,00 ¹⁾
Assoziierte Unternehmen		
Gesundheitsnetz östliches Holstein Management GmbH	Eutin	47,40 ¹⁾
Krankenhausbetriebsgesellschaft Bad Oeynhausen mbH	Bad Oeynhausen	50,00 ¹⁾
Med 360° AG	Leverkusen	35,84
Med 360° Sana GmbH	Leverkusen	64,78 ¹⁾⁵⁾
Vereinigte Gesundheitseinrichtungen Mittelsachsen GmbH	Freiberg	26,00
ZfPA GmbH	Immenstadt	45,00 ¹⁾

¹⁾ Quote gibt die mittelbare Beteiligung wieder.

²⁾ Beherrschung gemäß IFRS 10.6 ff.

³⁾ Verbundene Unternehmen, die aufgrund untergeordneter Bedeutung für die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns nicht konsolidiert werden.

⁴⁾ Mehrheit an der Gesellschaft wurde im Jahr 2019 veräußert und in Folge dessen entkonsolidiert.

⁵⁾ Die Sana-Klinikum Remscheid GmbH hält direkt 49,00 Prozent der Anteile. Die Med 360° AG hält mittelbar 51,00 Prozent der Anteile.

Ismaning, 9. März 2020

Thomas Lemke Dr. Jens Schick Jan Stanslowski Irmgard Wübbeling

Bestätigungsvermerk des unabhängigen Abschlussprüfers

An die Sana Kliniken AG

Prüfungsurteile

Wir haben den Konzernabschluss der Sana Kliniken AG, Ismaning, und ihrer Tochtergesellschaften (der Konzern) – bestehend aus der Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung und der Konzern-Gesamtergebnisrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis 31. Dezember 2019, der Konzernbilanz zum 31. Dezember 2019, der Konzern-Eigenkapitalveränderungsrechnung und der Konzern-Kapitalflussrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 sowie dem Konzernanhang, einschließlich einer Zusammenfassung bedeutsamer Rechnungslegungsmethoden – geprüft. Darüber hinaus haben wir den Konzernlagebericht der Sana Kliniken AG für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 geprüft. Die auf der letzten Seite des Konzernlageberichts enthaltene Konzernerkklärung zur Unternehmensführung haben wir in Einklang mit den deutschen gesetzlichen Vorschriften nicht inhaltlich geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Konzernabschluss in allen wesentlichen Belangen den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage des Konzerns zum 31. Dezember 2019 sowie seiner Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2019 und
- vermittelt der beigefügte Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Konzernlagebericht in Einklang mit dem Konzernabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar. Unser Prüfungsurteil zum Konzernlagebericht erstreckt sich nicht auf den Inhalt der oben genannten Erklärung zur Unternehmensführung.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts geführt hat.

Grundlage für die Prüfungsurteile

Wir haben unsere Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführt. Unsere Verantwortung nach diesen Vorschriften und Grundsätzen ist im Abschnitt „Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von den Konzernunternehmen unabhängig in Übereinstimmung mit den deutschen handelsrechtlichen und berufsrechtlichen Vorschriften und haben unsere sonstigen deutschen Berufspflichten in Übereinstimmung mit diesen Anforderungen erfüllt. Wir sind der Auffassung, dass die von uns erlangten Prüfungsnachweise ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht zu dienen.

Sonstige Informationen

Der Aufsichtsrat ist für den Bericht des Aufsichtsrats nach § 171 Abs. 2 AktG verantwortlich. Im Übrigen sind die gesetzlichen Vertreter für die sonstigen Informationen verantwortlich. Die sonstigen Informationen umfassen folgende, für den Geschäftsbericht vorgesehene Bestandteile, von denen wir eine Fassung bis zur Aufstellung des Bestätigungsvermerks erlangt haben: Vorstellung des Vorstands, Grußwort des Aufsichtsratsvorsitzenden, die Organe der Sana Kliniken AG, Klinikkompass und Adressen, Impressum sowie Adresse. Die sonstigen Informationen umfassen außerdem die auf der letzten Seite des Konzernlageberichts enthaltene Konzernerkklärung zur Unternehmensführung.

Unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und Konzernlagebericht erstrecken sich nicht auf die sonstigen Informationen und dementsprechend geben wir weder ein Prüfungsurteil noch irgendeine andere Form von Prüfungsschlussfolgerung hierzu ab.

Im Zusammenhang mit unserer Prüfung haben wir die Verantwortung, die sonstigen Informationen zu lesen und dabei zu würdigen, ob die sonstigen Informationen

- wesentliche Unstimmigkeiten zum Konzernabschluss, Konzernlagebericht oder unseren bei der Prüfung erlangten Kenntnissen aufweisen oder
- anderweitig wesentlich falsch dargestellt erscheinen.

Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Konzernabschluss und den Konzernlagebericht

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Konzernabschlusses, der den IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und den ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Konzernabschluss unter Beachtung dieser Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Konzernabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist.

Bei der Aufstellung des Konzernabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu beurteilen. Des Weiteren haben sie die Verantwortung, Sachverhalte in Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, sofern einschlägig, anzugeben. Darüber hinaus sind sie dafür verantwortlich, auf der Grundlage des Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit zu bilanzieren, es sei denn, es besteht die Absicht den Konzern zu liquidieren oder der Einstellung des Geschäftsbetriebs oder es besteht keine realistische Alternative dazu.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Konzernlageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Vorkehrungen und Maßnahmen (Systeme), die sie als notwendig erachtet haben, um die Aufstellung eines Konzernlageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Konzernlagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses des Konzerns zur Aufstellung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts.

Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Konzernabschlusses und des Konzernlageberichts

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Konzernabschluss als Ganzes frei von wesentlichen – beabsichtigten oder unbeabsichtigten – falschen Darstellungen ist, und ob der Konzernlagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage des Konzerns vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Konzernabschluss sowie mit den bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnissen in Einklang steht, den deutschen gesetzlichen Vorschriften entspricht und die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend darstellt, sowie einen Bestätigungsvermerk zu erteilen, der unsere Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht beinhaltet.

Hinreichende Sicherheit ist ein hohes Maß an Sicherheit, aber keine Garantie dafür, dass eine in Übereinstimmung mit § 317 HGB unter Beachtung der vom Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) festgestellten deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung durchgeführte Prüfung eine wesentliche falsche Darstellung stets aufdeckt. Falsche Darstellungen können aus Verstößen oder Unrichtigkeiten resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Konzernabschlusses und Konzernlageberichts getroffenen wirtschaftlichen Entscheidungen von Adressaten beeinflussen.

Während der Prüfung üben wir pflichtgemäßes Ermessen aus und bewahren eine kritische Grundhaltung.

Darüber hinaus

- identifizieren und beurteilen wir die Risiken wesentlicher – beabsichtigter oder unbeabsichtigter – falscher Darstellungen im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht, planen und führen Prüfungshandlungen als Reaktion auf diese Risiken durch sowie erlangen Prüfungsnachweise, die ausreichend und geeignet sind, um als Grundlage für unsere Prüfungsurteile zu dienen. Das Risiko, dass wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist bei Verstößen höher als bei Unrichtigkeiten, da Verstöße betrügerisches Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können;
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Konzernabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Konzernlageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme abzugeben;
- beurteilen wir die Angemessenheit der von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsmethoden sowie die Vertretbarkeit der von den gesetzlichen Vertretern dargestellten geschätzten Werte und damit zusammenhängenden Angaben;
- ziehen wir Schlussfolgerungen über die Angemessenheit des von den gesetzlichen Vertretern angewandten Rechnungslegungsgrundsatzes der Fortführung der Unternehmenstätigkeit sowie, auf der Grundlage der erlangten Prüfungsnachweise, ob eine wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit Ereignissen oder Gegebenheiten besteht, die bedeutsame Zweifel an der Fähigkeit des Konzerns zur Fortführung der Unternehmenstätigkeit aufwerfen können. Falls wir zu dem Schluss kommen, dass eine wesentliche Unsicherheit besteht, sind wir verpflichtet, im Bestätigungsvermerk auf die dazugehörigen Angaben im Konzernabschluss und im Konzernlagebericht aufmerksam zu machen oder, falls diese Angaben unangemessen sind, unser jeweiliges Prüfungsurteil zu modifizieren. Wir ziehen unsere Schlussfolgerungen auf der Grundlage der bis zum Datum unseres Bestätigungsvermerks erlangten Prüfungsnachweise. Zukünftige Ereignisse oder Gegebenheiten können jedoch dazu führen, dass der Konzern seine Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann;
- beurteilen wir die Gesamtdarstellung, den Aufbau und den Inhalt des Konzernabschlusses einschließlich der Angaben sowie ob der Konzernabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Konzernabschluss unter Beachtung der IFRS, wie sie in der EU anzuwenden sind, und der ergänzend nach § 315e Abs. 1 HGB anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Konzerns vermittelt;
- holen ausreichende, geeignete Prüfungsnachweise für die Rechnungslegungsinformationen der Unternehmen oder Geschäftstätigkeiten innerhalb des Konzerns ein, um Prüfungsurteile zum Konzernabschluss und zum Konzernlagebericht abzugeben. Wir sind verantwortlich für die Anleitung, Überwachung und Durchführung der Konzernabschlussprüfung. Wir tragen die alleinige Verantwortung für unsere Prüfungsurteile;
- beurteilen wir den Einklang des Konzernlageberichts mit dem Konzernabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Konzerns;
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Konzernlagebericht durch. Auf Basis ausreichender geeigneter Prüfungsnachweise vollziehen wir dabei insbesondere die den zukunftsorientierten Angaben von den gesetzlichen Vertretern zugrunde gelegten bedeutsamen Annahmen nach und beurteilen die sachgerechte Ableitung der zukunftsorientierten Angaben aus diesen Annahmen. Ein eigenständiges Prüfungsurteil zu den zukunftsorientierten Angaben sowie zu den zugrunde liegenden Annahmen geben wir nicht ab. Es besteht ein erhebliches unvermeidbares Risiko, dass künftige Ereignisse wesentlich von den zukunftsorientierten Angaben abweichen.

Wir erörtern mit den für die Überwachung Verantwortlichen unter anderem den geplanten Umfang und die Zeitplanung der Prüfung sowie bedeutsame Prüfungsfeststellungen, einschließlich etwaiger Mängel im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Stuttgart, den 9. März 2020
Ernst & Young GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Söhnle
Wirtschaftsprüfer

Rausser
Wirtschaftsprüfer

Klinikkompass und Adressen

Übersicht der Standorte



Stand: Januar 2020

Kliniken mit Sana Mehrheitsbeteiligung

Fachklinik für Neurologie Dietenbronn GmbH

Dietenbronn 7, 88477 Schwendi
Telefon: 07353 989-0, E-Mail: fnd-info@sana.de

Gesundheitseinrichtungen Hameln-Pyrmont GmbH

Sana Klinikum Hameln-Pyrmont
Saint-Maur-Platz 1, 31785 Hameln
Telefon: 05151 97-0, E-Mail: info@sana-hm.de

Herzzentrum Dresden GmbH

Universitätsklinik an der Technischen Universität Dresden
Fetscherstraße 76, 01307 Dresden
Telefon: 0351 450-0, E-Mail: hdz-info@herzzentrumdresden.com

Karl-Olga-Krankenhaus GmbH

Hackstraße 61, 70190 Stuttgart
Telefon: 0711 2639-0, E-Mail: kok-info@sana.de

Krankenhaus Rummelsberg GmbH

Rummelsberg 71, 90592 Schwarzenbruck
Telefon: 09128 50-40, E-Mail: kru-verwaltung@sana.de

Krankenhaus vom Roten Kreuz Bad Cannstatt GmbH

Badstraße 35 – 37, 70372 Stuttgart
Telefon: 0711 5533-0, E-Mail: rkk-info@sana.de

Neurologisches Rehabilitationszentrum Quellenhof in Bad Wildbad GmbH

Kuranlagenallee 2, 75323 Bad Wildbad
Telefon: 07081 173-0, E-Mail: info.quellenhof@sana.de

Regio Kliniken GmbH

Regio Klinikum Elmshorn
Agnes-Karll-Allee 17, 25337 Elmshorn
Telefon: 04121 798-0, E-Mail: info-regiokliniken@sana.de

Regio Kliniken GmbH

Regio Klinikum Pinneberg
Fahltskamp 74, 25421 Pinneberg
Telefon: 04101 217-0, E-Mail: info-regiokliniken@sana.de

Regio Kliniken GmbH

Regio Klinikum Wedel
Holmer Straße 155, 22880 Wedel
Telefon: 04103 962-0, E-Mail: info-regiokliniken@sana.de

RKU – Universitäts- und Rehabilitationskliniken Ulm gGmbH

Oberer Eselsberg 45, 89081 Ulm
Telefon: 0731 177-0, E-Mail: information@rku.de

Sana Dreifaltigkeits-Krankenhaus Köln

Aachener Straße 445 – 449, 50933 Köln
Telefon: 0221 94071-0, E-Mail: info-dfk@sana.de

Sana HANSE-Klinikum Wismar GmbH

Störtebekerstraße 6, 23966 Wismar
Telefon: 03841 33-0, E-Mail: wismar@sana.de

Sana Herzchirurgie Stuttgart GmbH

Herdweg 2, 70174 Stuttgart
Telefon: 0711 278-36110, E-Mail: shs-info@sana.de

Sana Klinik Bethesda Stuttgart gGmbH

Hohenheimer Straße 21, 70184 Stuttgart
Telefon: 0711 2156-0, E-Mail: kbs-info@sana.de

Sana Klinik Nürnberg GmbH – Am Birkenwald

Weiltinger Straße 11, 90449 Nürnberg
Telefon: 0911 6808-0, E-Mail: nue-info@sana.de

Sana Klinik Pegnitz GmbH

Langer Berg 12, 91257 Pegnitz
Telefon: 09241 981-0, E-Mail: skp-info@sana.de

Sana-Kliniken Bad Wildbad GmbH

König-Karl-Straße 5, 75323 Bad Wildbad
Telefon: 07081 179-0, E-Mail: info.sana-wildbad@sana.de

Sana Kliniken Berlin-Brandenburg GmbH

Sana Klinikum Lichtenberg
Fanningerstraße 32, 10365 Berlin
Telefon: 030 5518-0, E-Mail: info@sana-kl.de

Sana Kliniken Berlin-Brandenburg GmbH

Sana Kliniken Sommerfeld
Waldhausstraße 44, 16766 Kremmen
Telefon: 033055 5-0, E-Mail: info@sana-sommerfeld.de

Sana Kliniken Berlin-Brandenburg GmbH

Sana Krankenhaus Templin
Robert-Koch-Straße 24, 17268 Templin
Telefon: 03987 42-0, E-Mail: info@sana-kt.de

Sana Kliniken des Landkreises Cham GmbH

Krankenhaus Bad Kötzting
Hauser Straße 42, 93444 Bad Kötzting
Telefon: 09941 20-0, E-Mail: info@diekliniken.de

Sana Kliniken des Landkreises Cham GmbH

Krankenhaus Cham
Tiergartenstraße 4, 93413 Cham
Telefon: 09971 409-0, E-Mail: info@diekliniken.de

Sana Kliniken des Landkreises Cham GmbH

Krankenhaus Roding
Arnulfstraße 1, 93426 Roding
Telefon: 09461 400-0, E-Mail: info@diekliniken.de

Sana Kliniken Duisburg GmbH

Zu den Rehwiesen 9 – 11, 47055 Duisburg
Telefon: 0203 733-0, E-Mail: info.duisburg@sana.de

Sana Kliniken Düsseldorf GmbH

Sana Krankenhaus Benrath
Urdenbacher Allee 83, 40593 Düsseldorf
Telefon: 0211 2800-02, E-Mail: info@sana-duesseldorf.de

Sana Kliniken Düsseldorf GmbH

Sana Krankenhaus Gerresheim
Gräulinger Straße 120, 40625 Düsseldorf
Telefon: 0211 2800-01, E-Mail: info@sana-duesseldorf.de

Sana Kliniken Landkreis Biberach GmbH

Sana Klinik Laupheim
Bronner Straße 34, 88471 Laupheim
Telefon: 07392 707-0, E-Mail: slb-service@sana.de

Sana Kliniken Landkreis Biberach GmbH

Sana Klinik Riedlingen
Zwiefalter Straße 62, 88499 Riedlingen
Telefon: 07371 184-0, E-Mail: slb-service@sana.de

Sana Kliniken Landkreis Biberach GmbH

Sana Klinikum Biberach
Ziegelhausstraße 50, 88400 Biberach
Telefon: 07351 55-0, E-Mail: slb-service@sana.de

Sana Kliniken Leipziger Land GmbH

Klinikum Borna
Rudolf-Virchow-Straße 2, 04552 Borna
Telefon: 03433 21-0, E-Mail: postmaster.borna@sana.de

Sana Kliniken Leipziger Land GmbH

Klinikum Zwenkau
Pestalozzistraße 9, 04442 Zwenkau
Telefon: 034203 4-0, E-Mail: postmaster.zwenkau@sana.de

Sana Geriatriezentrum Zwenkau GmbH

Pestalozzistraße 9, 04442 Zwenkau
Telefon: 034203 4-0, E-Mail: postmaster.zwenkau@sana.de

Sana Kliniken Lübeck GmbH

Krankenhaus Süd
Kronsforder Allee 71 – 73, 23560 Lübeck
Telefon: 0451 585-01, E-Mail: info-luebeck@sana.de

Sana Kliniken Lübeck GmbH

Praxisklinik Travemünde
Am Dreilingsberg 7, 23570 Lübeck-Travemünde
Telefon: 04502 800-0, E-Mail: info-luebeck@sana.de

Sana Kliniken Ostholstein GmbH

Inselklinik Fehmarn
Mummendorfer Weg 12, 23769 Fehmarn
Telefon: 04371 504-0, E-Mail: info.oh@sana.de

Sana Kliniken Ostholstein GmbH

Klinik Eutin
Hospitalstraße 22, 23701 Eutin
Telefon: 04521 787-0, E-Mail: info.oh@sana.de

Sana Kliniken Ostholstein GmbH

Klinik Middelburg
Middelburger Straße 1, 23701 Süsel
Telefon: 04524 909-0, E-Mail: info.oh@sana.de

Sana Kliniken Ostholstein GmbH

Klinik Oldenburg
Mühlenkamp 5, 23758 Oldenburg i. Holst.
Telefon: 04361 513-0, E-Mail: info.oh@sana.de

Sana Klinik München GmbH

Steinerstraße 3, 81369 München
Telefon: 089 72403-0, E-Mail: info-sgm@sana.de

Sana Klinikum Hof GmbH

Eppenreuther Straße 9, 95032 Hof
Telefon: 09281 98-0, E-Mail: skh-info@sana.de

Sana Klinikum Offenbach GmbH

Starkenburgring 66, 63069 Offenbach
Telefon: 069 8405-0, E-Mail: info-sof@Sana.de

Sana Krankenhaus Bad Doberan GmbH

Am Waldrand 1, 18209 Hohenfelde
Telefon: 038203 94-0, E-Mail: info@krankenhaus-doberan.de

Sana Krankenhaus Radevormwald gGmbH

Siepenstraße 33, 42477 Radevormwald
Telefon: 02195 600-0, E-Mail: info-rvw@sana.de

Evangelisches Krankenhaus „Gottesfriede“ in Woltersdorf gGmbH

Schleusenstraße 50, 15569 Woltersdorf
Telefon: 03362 779-0, E-Mail: info@krankenhaus-woltersdorf.de

Sana Rehabilitationsklinik Sommerfeld GmbH

Waldhausstraße 44, 16766 Kremmen
Telefon: 033055 5-0, E-Mail: info@sana-hu.de

Sana-Herzzentrum Cottbus GmbH

Leipziger Straße 50, 03048 Cottbus
Telefon: 0355 480-0, E-Mail: shc-info@sana.de

Sana-Klinikum Remscheid GmbH

Burger Straße 211, 42859 Remscheid
Telefon: 02191 13-0, E-Mail: skr-info@sana.de

Sana-Krankenhaus Hürth GmbH

Krankenhausstraße 42, 50354 Hürth
Telefon: 02233 594-0, E-Mail: info@sana-huerth.de

Sana-Krankenhaus Rügen GmbH

Calandstraße 7/8, 18528 Bergen/Rügen
Telefon: 03838 39-0, E-Mail: info.ruegen@sana.de

Alten- und Pflegeheime mit Sana Mehrheitsbeteiligung

Regio Kliniken GmbH

Pflegezentrum Elbmarsch

Agnes-Karll-Allee 21, 25337 Elmshorn
Telefon: 04121 294-0, E-Mail: info-regiokliniken@sana.de

Sana Seniorenzentren Duisburg GmbH

Seniorenzentrum Großenbaum

Zu den Wiesen 62, 47269 Duisburg
Telefon: 0203 7100-0,
E-Mail: seniorenzentrum.grossenbaum@sana.de

Sana Seniorenzentren Duisburg GmbH

Seniorenzentrum Hamborn

Aachener Straße 27, 47169 Duisburg
Telefon: 0203 50004-0,
E-Mail: seniorenzentrum.hamborn@sana.de

Sana Seniorenzentren Duisburg GmbH

Seniorenzentrum Rheinhausen

Lindenallee 23, 47229 Duisburg
Telefon: 02065 9290-0,
E-Mail: seniorenzentrum.rheinhausen@sana.de

Kliniken mit Sana Minderheitsbeteiligung

Krankenhausbetriebsgesellschaft Bad Oeynhausen mbH

Herz- und Diabeteszentrum Nordrhein-Westfalen

Georgstraße 11, 32545 Bad Oeynhausen
Telefon: 05731 97-0, E-Mail: info@hdz-nrw.de

Klinikum Dahme-Spreewald GmbH

Achenbach-Krankenhaus Königs Wusterhausen

Köpenicker Straße 29, 15711 Königs Wusterhausen
Telefon: 03375 288-0, E-Mail: info@klinikum-ds.de

Klinikum Dahme-Spreewald GmbH

Spreewaldklinik Lübben

Schillerstraße 29, 15907 Lübben
Telefon: 03546 75-0, E-Mail: info@klinikum-ds.de

Kreiskrankenhaus Freiberg gGmbH

Donatsring 20, 09599 Freiberg
Telefon: 03731 77-0, E-Mail: geschaeftsleitung@kkh-freiberg.de

Lausitzer Seenland Klinikum GmbH

Akademisches Lehrkrankenhaus

der Technischen Universität Dresden

Maria-Grollmuß-Straße 10, 02977 Hoyerswerda
Telefon: 03571 44-0, E-Mail: hoy.info@sana.de

Kliniken im Management der Sana Kliniken AG

Klinikverbund Allgäu gGmbH

Klinik Immenstadt

Im Stillen 2, 87509 Immenstadt
Telefon: 08323 910-0, E-Mail: info@kliniken-oa.de

Klinikverbund Allgäu gGmbH

Klinik Mindelheim

Bad Wörishofer Straße 44, 87719 Mindelheim
Telefon: 08261 797-0, E-Mail: info@kkh.unterallgaeu.de

Klinikverbund Allgäu gGmbH

Klinik Ottobeuren

Memminger Straße 31, 87724 Ottobeuren
Telefon: 08332 792-0, E-Mail: info@kkh.unterallgaeu.de

Klinikverbund Allgäu gGmbH

Klinik Oberstdorf

Trettachstraße 16, 87561 Oberstdorf
Telefon: 08322 703-0, E-Mail: info@kliniken-oa.de

Klinikverbund Allgäu gGmbH

Klinik Sonthofen

Prinz-Luitpold-Straße 1, 87572 Sonthofen
Telefon: 08321 804-0, E-Mail: info@kliniken-oa.de

Klinikverbund Allgäu gGmbH

Klinikum Kempten

Robert-Weixler Straße 50, 87493 Kempten
Telefon: 0831 530-0, E-Mail: info@klinikum-kempten.de

Dienstleistungstöchter Sana Kliniken AG

ORTHOtechnik Rummelsberg GmbH

Rummelsberg 71, 90592 Schwarzenbruck
Telefon: 09128 50-48530, E-Mail: info@ot-rummelsberg.de

ROESER Medical GmbH

Schönscheidtstraße 50, 45307 Essen
Telefon: 0201 6498-0, E-Mail: info@roeser.de

Sana DGS pro.service GmbH

Oskar-Messter-Straße 24, 85737 Ismaning
Telefon: 089 678204-138, E-Mail: info.dienstleister@sana.de

Sana Einkauf & Logistik GmbH

Oskar-Messter-Straße 24, 85737 Ismaning
Telefon: 089 678204-501, E-Mail: info-einkauf-logistik@sana.de

Sana Future GmbH

Oskar-Messter-Straße 24, 85737 Ismaning
Telefon: 089 678204-204, E-Mail: harald.blanz@sana.de

Sana Immobilien Service GmbH

Oskar-Messter-Straße 24, 85737 Ismaning
Telefon: 089 678204-138, E-Mail: info.dienstleister@sana.de

Sana IT Services GmbH

Oskar-Messter-Straße 24, 85737 Ismaning
Telefon: 089 678204-400, E-Mail: Franziska.Schmitter@Sana.de

Sana Klinik Service GmbH

Schönscheidtstraße 50, 45307 Essen
Telefon: 0711 870358-0, E-Mail: annette.boehm@sana.de

Sana Management Service GmbH

Oskar-Messter-Straße 24, 85737 Ismaning
Telefon: 089 678204-138, E-Mail: info.dienstleister@sana.de

Sana Parkraum Management GmbH

Oskar-Messter-Straße 24, 85737 Ismaning
Telefon: 089 678204-138, E-Mail: info.dienstleister@sana.de

Sana Personal Service GmbH

Oskar-Messter-Straße 24, 85737 Ismaning
Telefon: 030 4508116-108, E-Mail: info.dienstleister@sana.de

Sana Rechnungswesen GmbH

Burger Straße 211, 42859 Remscheid
Telefon: 069 8405-4010, E-Mail: kerstin.reichardt@sana.de

Sana Sterilgut Service GmbH

Oskar-Messter-Straße 24, 85737 Ismaning
Telefon: 089 678204-138, E-Mail: info.dienstleister@sana.de

Sana TGmed GmbH

Oskar-Messter-Straße 24, 85737 Ismaning
Telefon: 089 678204-138, E-Mail: info.dienstleister@sana.de

Sana-Catering-Service GmbH

Oskar-Messter-Straße 24, 85737 Ismaning
Telefon: 089 678204-138, E-Mail: info.dienstleister@sana.de

Sana-Medizintechnisches Servicezentrum GmbH

Heilbronner Straße 3, 70771 Leinfelden-Echterdingen
Telefon: 0711 7265-0, E-Mail: info@sana-mtsz.de

Schnorrenberg Chirurgiemechanik GmbH

Hauptstraße 62, 16348 Wandlitz/OT Schönwalde
Telefon: 033056 2610, E-Mail: info@schnorrenberggmbh.de

5-Jahres-Übersicht der Kennzahlen

		2015	2016	2017	2018	2019
Ertragslage						
Umsatz	in Mio. EUR	2.322,5	2.404,2	2.572,6	2.703,3	2.841,2
EBITDA	in Mio. EUR	195,4	221,6	225,9	240,9	239,2
EBIT	in Mio. EUR	118,9	136,5	140,3	146,7	105,2
EAT	in Mio. EUR	71,3	90,1	95,4	99,6	66,7
Wichtige Kennzahlen						
EBITDA-Marge	in %	8,4	9,2	8,8	8,9	8,4
EBIT-Marge	in %	5,1	5,7	5,5	5,4	3,7
Eigenkapitalquote	in %	36,1	38,1	37,2	41,2	39,7
Net Gearing	in %	37,8	25,5	33,1	32,2	54,9
Net Debt zu EBITDA		1,35	0,87	1,21	1,34	2,33
Return on Capital Employed	in %	9,4	11,1	12,1	12,0	6,4
Eigenkapitalrendite	in %	10,4	12,4	12,0	10,9	6,6
Bilanz und Cash Flow						
Bilanzsumme	in Mio. EUR	1.934,7	1.998,7	2.227,3	2.422,0	2.562,2
Net Debt	in Mio. EUR	263,9	193,7	273,8	321,9	558,2
Eigenkapital	in Mio. EUR	697,6	760,7	827,7	998,9	1.017,1
Investitionen	in Mio. EUR	122,2	143,6	160,5	216,7	207,1
davon eigenfinanziert	in Mio. EUR	77,7	97,2	113,2	165,6	123,4
davon gefördert	in Mio. EUR	44,5	46,4	47,3	51,1	83,7
Operativer Cash Flow	in Mio. EUR	174,4	236,9	166,0	153,9	153,7
Sonstiges						
Behandlungsfälle stationär	Anzahl	524.556	538.758	540.110	535.589	534.863
Ambulante Fälle	Anzahl	1.661.719	1.704.336	1.690.500	1.621.049	1.677.612
vollstationär aufgestellte Betten	Anzahl	10.947	11.056	11.400	11.243	11.331

Wenn Sie mehr Informationen wünschen,
wenden Sie sich bitte an:

Sana Kliniken AG
Oskar-Messter-Straße 24
85737 Ismaning
Telefon 089 678204-0
Telefax 089 678204-179
E-Mail info@sana.de

Facebook: www.facebook.com/sana.kliniken
Instagram: www.instagram.com/sana.kliniken
LinkedIn: www.linkedin.com/company/sana-kliniken

Gestaltung & Gesamtherstellung

AmedickSommer GmbH, Stuttgart
Art Direktion:
Christoph Schulz-Hamparian,
Schulz-Hamparian, Editorial Design
Sabine Pietsch, AmedickSommer GmbH

Druck

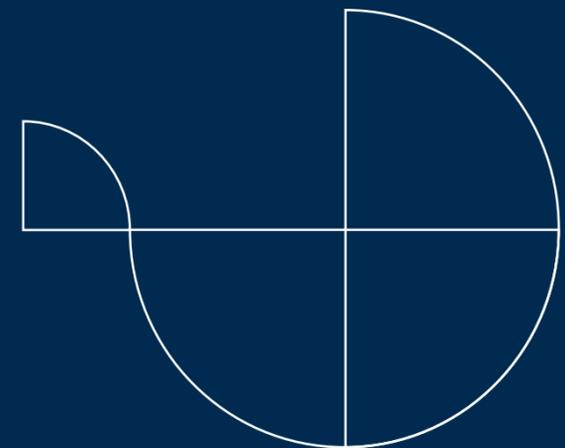
Wahl-Druck GmbH, Aalen

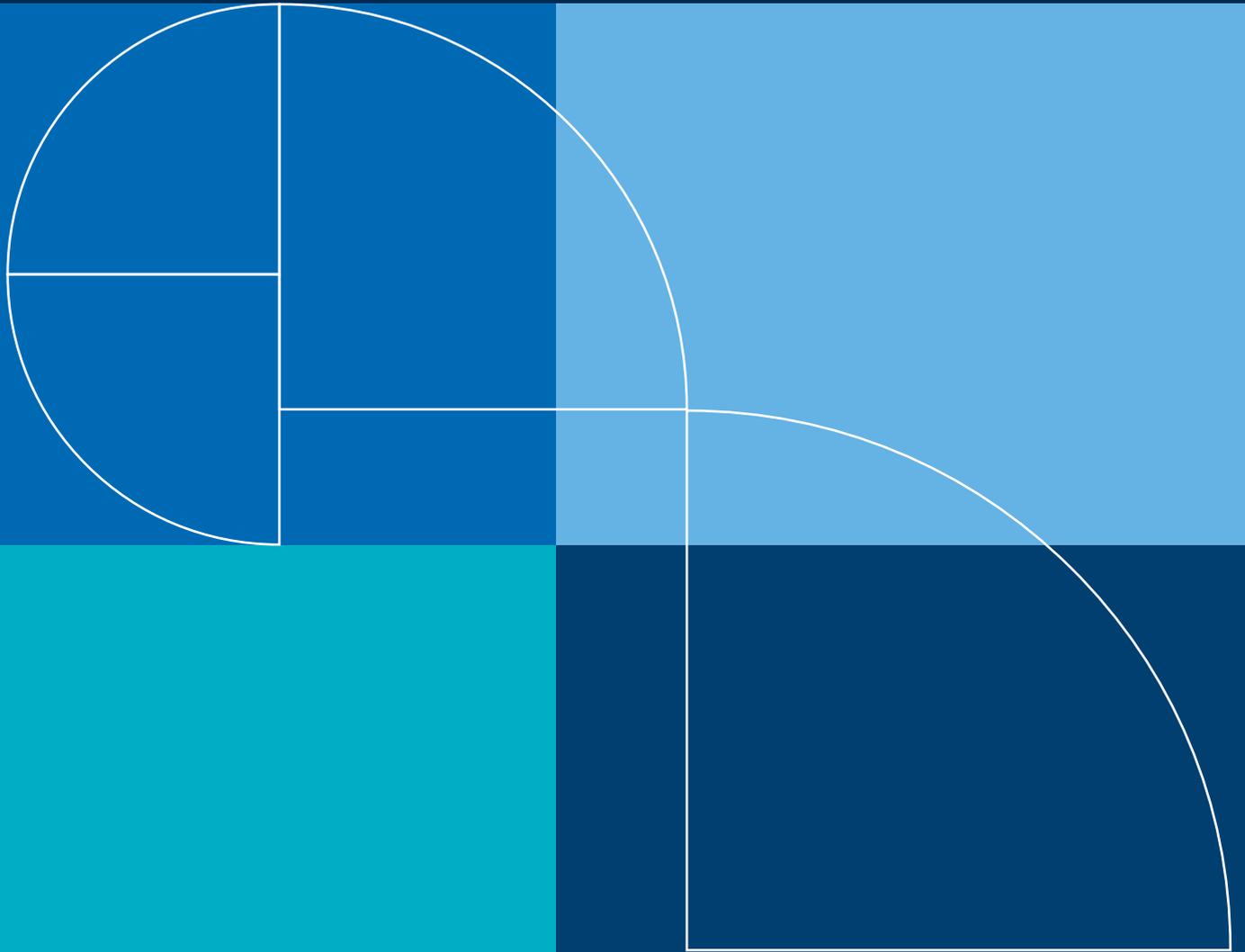
Fotografie

iStock.com/Obencem (S. 3)
Adobe Stock, arsenypapel (S. 4)
HappyMed GmbH, Wien, www.happymed.org/de/ (S. 5)
Jens Bruchhaus (S. 6)
Markus Altmann, Berlin, www.markus-altmann.de (S. 11)
Friedrun Reinhold für SIGNAL IDUNA (S. 12)

Rechtlicher Hinweis

Diese Information enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf unseren gegenwärtigen Annahmen und Prognosen beruhen. Bekannte wie auch unbekannt Risiken, Ungewissheiten und Einflüsse können dazu führen, dass die tatsächlichen Ergebnisse, die Finanzlage oder die Entwicklung von den hier gegebenen Einschätzungen abweichen.
Wir übernehmen keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren.





Sana Kliniken AG
Oskar-Messter-Straße 24
85737 Ismaning

Telefon 089 678 204-0
Telefax 089 678 204-179
info@sana.de
www.sana.de