

CURACON TACT

MANDANTENINFORMATION

02-14

IM FOKUS: ALTENHILFE

Erfolgsfaktoren ambulanter Dienste
Der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff

DATENSCHUTZ

als wichtiges Optimierungsthema

BILANZIERUNG

von Erbbaurechten/wirtschaftlichem Eigentum

inhalt

02 INHALT //

Inhalt & Editorial

04 GASTBEITRAG //

Ambulante Dienste wirtschaftlich führen – Kernkennzahlen und Blickwinkel für Manager von Pflegediensten

06 FACHBEITRÄGE //

Der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff kommt 2017

08

Erbbauszinsen sind in stationären Pflegeeinrichtungen umlagefähig

10

Wachsen im ambulanten Markt – das Leistungsangebot in der stationären Pflege erweitern

12

Datenschutz als wichtiges Optimierungsthema

14

Bilanzierung von Erbbaurechten/wirtschaftlichem Eigentum

16 AKTUELLES STEUERRECHT //

Immobilienverpachtung nach Ausgliederung von Zweckbetrieben – Sphärenwechsel prüfen

18 AKTUELLE RECHTSPRECHUNG //

Neue BSG-Grundsätze zu Pflegesätzen in der Altenhilfe setzen sich weiter durch

19 VERANSTALTUNGEN & INTERNA //

Ankündigung Fachtagungen etc.

editorial

Liebe Leserin, lieber Leser,

das zweite Quartal des Jahres nähert sich dem Ende, und das heißt: Halbzeit. Die Europawahl und die verschiedenen Kommunalwahlen liegen hinter uns, der Jahresabschluss ist erstellt und geprüft und die zurzeit alles beherrschende WM in Brasilien ist in vollem Gange. Und nach dem Endspiel am 13. Juli geht es in die Sommerferien.

Da wird es Zeit, vor der Sommerpause noch mal über die für Ihr Unternehmen wichtigen Rahmenbedingungen nachzudenken. Ob Sie mit Ihrem Unternehmen auf dem richtigen Weg sind, hängt auch von der aktuellen politischen Entwicklung und den Rahmenumständen ab. In unserer vorliegenden Ausgabe wollen wir schwerpunktmäßig auf aktuelle Entwicklungen in der Altenhilfe eingehen.

Am Anfang steht die Frage, wie man ambulante Pflegedienste wirtschaftlich führen kann und welches die Erfolgsfaktoren dafür sind. Häufig fällt es schwer, die wirtschaftliche Lage, die Ertragskraft und die Entwicklung eines Pflegedienstes richtig einzuschätzen. Der Gastbeitrag von Cito Aufenacker will eine Hilfestellung geben, die richtigen Fragen zu stellen und die Kennzahlen richtig zu bewerten.

Einen wesentlichen Eckpunkt zur Reform des Pflegerechts stellt die Überarbeitung des neuen Pflegebedürftigkeitsbegriffs entsprechend den Empfehlungen des Expertenbeirats dar. In unserem Beitrag wollen wir Ihnen die Auswirkungen des neuen Begriffs darlegen. In einem weiteren Beitrag gehen wir auf die Frage ein, ob Erbbauzinsen für die Überlassung der Immobilie an eine

Tochter-GmbH ohne Weiteres den umlagefähigen Aufwendungen zuzurechnen seien. Dazu wollen wir Ihnen die Rechtsprechung des Bundessozialgerichts darstellen und Gestaltungsspielräume aufzeigen.

Nicht nur Patienten- bzw. Bewohnerdaten, auch die personenbezogenen Daten von Mitarbeitern gehören zu den sensiblen Informationen in allen Einrichtungen im Gesundheits- und Sozialwesen. Eine unbefugte Weitergabe ist strafrechtlich geschützt. Dennoch müssen jeden Tag unzählige personenbezogene Daten zur Verfügung gestellt werden. Dessen ungeachtet fehlt in vielen Einrichtungen ein klar strukturiertes System, welches die Vorgaben des Bundesdatenschutzgesetzes umsetzt. Unser Beitrag soll Sie bei der Optimierung Ihres Datenschutzsystems unterstützen.

Ich wünsche Ihnen schöne Sommerferien, eine spannende Lektüre und hoffe, wir können Ihnen mit unseren Beiträgen einige hilfreiche Hinweise und Anregungen geben.



Ihr

Dietmar Weidlich

Dietmar Weidlich

gastbeitrag

KUNDENANALYSE · PFLEGESTUFENMANAGEMENT · KOMBILEISTUNGEN · ERTRAGSSTEIGERUNGSPOTENZIALE

Ambulante Dienste wirtschaftlich führen – Kernkennzahlen und Blickwinkel für Manager von Pflegediensten

Geschäftsführer und Vorstände von Komplexeinrichtungen oder auch von Pflegediensten direkt haben es oft nicht einfach, Zusammenhänge zu verstehen, wenn sie nicht direkt im operativen Geschäft eingebunden sind. Wenn es mal nicht ganz so gut läuft, hört man von den Pflegedienstleitungen oftmals die gleichen Sätze wie z. B.: „Unsere Mitarbeiter sind wieder viel krank oder nehmen Überstundenausgleich“, „Wir haben eben ein besonders hartes Wettbewerbsumfeld“, „Wir bekommen zu wenig ‚gute‘ Kunden von den Praxen und Krankenhäusern“ oder „Wir haben in unserem Einzugsgebiet wohl besonders schwierige Angehörige wie Kunden“. Diese Aussagen sind zwar korrekt und entsprechen der subjektiven Wahrnehmung, dem Management helfen sie aber kaum, da es keine greifbaren Nachrichten sind.

Übergeordnete Betrachtung

Das Management sollte wissen, dass Pflege wirtschaftlich gesehen quartalsweise betrachtet werden sollte und dass sich die operative Arbeit in einigen wesentlichen Kennzahlen darstellen lässt.

So ist beispielsweise das vierte Quartal in der Regel das ertragreichste und kompensiert damit das oft schwache erste Quartal. Die beiden mittleren Quartale scheinen indes oft gleiche betriebswirtschaftliche Resultate zu erzielen.

Auch circa 95 % der abgerechneten Pflegeerträge eines abgelaufenen Monats können sofort in Rechnung gestellt werden, restliche Einsätze bedürfen fehlender Genehmigungen oder Verordnungen und folgen oftmals erst nach einigen Wochen. Diese beiden Beispiele zeigen auf, dass bei einer Momentaufnahme immer diverse Faktoren mit zu berücksichtigen sind.

Ähnlich ist es dann auch mit dem Urlaubs- und Krankenstand, die wiederum in enger Abhängigkeit von Jahres- und Ferienzeiten stehen.

Kennzahlen, die man wissen sollte

Der Markt wächst p. a. um ca. 8 % – daher ist „Wachstum“ bei fast allen Diensten der Wohlfahrt ein Muss, um nicht weiter Marktanteile zu verlieren. Wachsen kann man aber nur, wenn das Personal hierfür zur Verfügung steht. Daher ist primär auf die eigenen Mitarbeiter zu achten, die Kunden kommen in der Regel von alleine.

Einer der wichtigsten zu ermittelnden Kernwerte (Kennzahlen) ist daher zunächst die **Krankenstands- bzw.**

die Gesundheitsquote. Legt man die verfügbare Arbeitszeit (ohne „OE“) zu Grunde und stellt diese den aktuellen Krankheitsstunden eines jeden Monats gegenüber, so wird deutlich, ob Leitungen Tourenplaner oder aber Krankheitsplaner sind. Durchschnittlich haben Pflegedienste einen jährlichen Krankenstand um 7 %. Liegen Dienste darunter, haben es Leitungen einfacher und genügend Ressourcen, um die Touren sorgsam und effizient zu planen. Liegt ein Dienst einmal über 10 % (und das kommt vor), so kann man von Glück sagen, wenn die Kunden überhaupt zeitig bedient werden, was nur dann funktioniert, wenn Kollegen füreinander einspringen. Einen Soll-Ist-Abgleich braucht man für diesen Monat gar nicht erst durchzuführen. Liegt ein Dienst zwei oder drei Monate bei einem zweistelligen Wert, so verrät dies sehr viel über die Mängel in der Organisationsstruktur. Jedes der gängigen Tourenwirtschaftssysteme errechnet diesen Wert übrigens automatisch!

Wachsen kann und sollte man ebenfalls mit dem **bestehenden Kundenstamm.** Um sich ein Bild machen zu können, wie viel Potenzial noch in den bestehenden Patientenverträgen steckt, lohnt ein Blick auf den **Kundenmix** und das Pflegestufenmanagement.

- In der Regel haben Pflegedienste abgeschlossene Verträge über SGB V (Behandlungspflege) und SGB XI (Grundpflege), manchmal auch zusätzlich noch SGB XII (Hilfe zur Pflege) und Selbstzahler. Oft haben Pflegedienste 50 % und mehr Kunden mit reinen SGB V-er Leistungen. Dies ist auf der einen Seite ein Indiz für gute Beziehungen zu umliegenden Hausärzten, aber eben auch ein Indikator, dass sich hier Optimierungspotenzial verbirgt. Reine Leistungen nach SGB V

// ES STECKT NOCH VIEL POTENZIAL IN DEN PFLEGEDIENSTEN
DER WOHLFAHRT – ALSO NICHT AUFHÖREN ANZUFANGEN //

(Blutzucker, Kompressionsstrümpfe, Medigabe etc.) sind im Gegensatz zu SGB XI (Leistungskomplexe) gut, aber eben nicht sonderlich wirtschaftlich. Daher versuchen Pflegedienste solche Verträge über „Kombileistungen“ zu optimieren (Kombinationsleistung aus SGB V mit SGB XI und umgekehrt). Gleiches gilt für reine SGB XI-er. Die Reihenfolge nach Lukrativität beträgt V, XI, Kombiverträge (V und XI). Wenn Sie also Ihren aktiven Kundenstamm (ohne § 37.3) analysieren, sollte der Dienst bestmöglich reine V-er und reine XI-er Verträge jeweils unter 40 % haben, Kombiverträge wenn möglich über 40 %.

- Bei der Betrachtung aller Verträge mit Anteil SGB XI ist der Pflegestufenmix aussagekräftig. Mit III-ern macht man Umsatz, aber eben nicht immer auch Profit. Entscheidender ist die Relation der Pflegestufen (PS) 0, I und II.
 - Viele Pflegedienste haben wenig bis noch gar keine Kunden in dieser „neuen“ Pflegestufe. Ein Zeichen, dass sich das Pflege-Neuausrichtungsgesetz (PNG) noch nicht herumgesprochen hat. Man sollte heute bereits mindestens so viele Kunden in PS 0 haben wie in der PS III.
 - PS I zeigt das vorhandene Wachstumspotenzial in die PS II. Ein sehr gutes Pflegestufenmanagement haben die Dienste, die hier um/weniger als 50 % aufweisen.
 - Die PS II ist „des Pflegedienstes Liebling“, weil es hier den besten organisatorischen und wirtschaftlichen Spielraum gibt. Alles um/über 25 % wird als sehr gut betrachtet.

- Aus den bestehenden Vertragsinhalten lassen sich ebenfalls Ertragssteigerungspotenziale herauslesen. Vielen Diensten ist noch immer nicht deutlich, dass neben Pflege auch Betreuung, Begleitung und Entlassung abrechenbar sind. Es werden eben auch die Angehörigen berücksichtigt. Insofern sollten Sie mit Ihren Leitungen die Potenziale über § 39, § 45 und § 45b SGB XI diskutieren und analysieren. Alle drei **Kostenerstattungsmöglichkeiten** sind ebenfalls über Kennzahlen zu beobachten. Ersatzpflege, Urlaubsvertretung, Verhinderungspflege oder auch „Pflege-Urlaub“ genannt, haben in der Praxis oft einen Anteil an Pflegeerträgen von 5 % und mehr. //

FAZIT Die demografische Entwicklung hat bereits dazu geführt, dass sich die Klientel ambulanter Pflegedienste verändert hat. Pflegedienstleitungen können den hohen Anforderungen aktuell und in Zukunft demnach nur noch gerecht werden, wenn sie das eigene Aufgabenspektrum optimal organisiert haben. Eine wesentliche „neue“ Aufgabe ist eben die beschriebene Detektivarbeit und der Dialog mit den Kunden und Angehörigen. Viele Geschäftsführer kommen nicht direkt aus der Pflege, müssen sich aber mit den täglichen Themen, Schwankungen und Kennzahlen auseinandersetzen.



Alexander Cito Aufenacker
aufenacker unternehmensberatung
post@aufenacker.net

Auf unserer Homepage im Bereich „Themen & Trends“ finden Sie Informationen zu unseren Mandantenseminaren sowie Beiträge zu aktuellen Themen der Branche. Ferner haben Sie unter dem Punkt „Publikationen“ die Möglichkeit, alle Curacontact-Ausgaben als pdf herunterzuladen.

www.curacon.de



fachbeiträge

BEGUTACHTUNGSASSESSMENT · HILFE- UND BETREUNGSBEDARF

Der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff kommt 2017

Lange hat die Branche auf den konkreten Start zur Implementierung des neuen Pflegebedürftigkeitsbegriffs gewartet, nun scheint es mit der Reform voranzugehen. Die konkreten Vorbereitungen zur Einführung nehmen Fahrt auf.

Schon seit Einführung der Pflegeversicherung wird der geltende sogenannte „verrichtungsbezogene Pflegebedürftigkeitsbegriff“ des SGB XI von vielen Seiten kritisiert. Defizite bei der Versorgung pflegebedürftiger Menschen sind danach vielfach auf den zu engen Begriff der Pflegebedürftigkeit zurückzuführen, da dieser auf körperliche Einschränkungen ausgerichtet ist. Dadurch würden wesentliche Aspekte (Kommunikation, soziale Teilhabe) nicht adäquat abgebildet und der Bedarf an allgemeiner Betreuung insbesondere bei Menschen mit eingeschränkter Alltagskompetenz zu wenig berücksichtigt.

Die Bundesregierung strebt seit langem eine Überarbeitung des Pflegebedürftigkeitsbegriffs an. Vor einer Entscheidung des Gesetzgebers über eine Änderung des geltenden Pflegebedürftigkeitsbegriffs und des Begutachtungsverfahrens sollten Handlungsoptionen in Modellprojekten erarbeitet und erprobt werden. Im Mittelpunkt steht natürlich die Frage, wie sich die Änderungen vor allem finanziell auf die Pflegeversicherung bzw. den Sozialhilfeträger und damit letztlich auch auf die Erlössituation der Heimträger auswirken.

Bundesgesundheitsminister Hermann Gröhe hat Anfang April dieses Jahres offiziell den Auftrag erteilt, die Erprobung in zwei Studien zu starten:

1. Evaluation des Neuen Begutachtungsassessments (NBA)

In der Studie wird bundesweit in 40 Pflegeheimen bei rund 2.000 Pflegebedürftigen untersucht, welche Leistungen sie bisher aus den Pflegestufen bekommen und welche Leistungen und welchen Pflegegrad sie nach dem NBA bekommen würden. Die Studie wird somit zur Grundlage für die Neudefinition von Leistungen. Sie hilft außerdem dem Gesetzgeber, die Leistungssätze für die fünf geplanten Pflegegrade festzulegen. Die Studie wird vom Medizinischen Dienst des GKV-Spitzenverbandes koordiniert und von

der Hochschule für Gesundheit in Bochum wissenschaftlich begleitet und ausgewertet. Der Bericht soll bis Ende Januar 2015 vorliegen.

2. Praktikabilitätsstudie

In dieser zweiten Studie wird das durch den Expertenbeirat geänderte Bewertungsinstrument (NBA) auch im Hinblick auf die Anwendung durch die MDK-Gutachter (Medizinischer Dienst der Krankenversicherung) an ca. 2.000 Pflegebedürftigen praktisch erprobt. Der Bericht soll bis Ende dieses Jahres bereits vorliegen. Die Studie wird von der Universität Bremen (Prof. Dr. H. Rothgang) durchgeführt.

Die Erstellung der beiden Studien wird durch das neue Begleitgremium flankiert, in dem neben Vertretern des BMG (Bundesministerium für Gesundheit) und des BMSFJ (Bundesministerium für Familie, Senioren, Frauen und Jugend) sowie dem Pflegebeauftragten Karl-Joseph Laumann und dem GKV-Spitzenverband weitere Institutionen aus Wissenschaft und den Ländern sowie Leistungserbringerorganisationen, der Deutsche Pflegerat und die Pflegekassen vertreten sind.

Inhaltlich hatte der Expertenbeirat zur konkreten Ausgestaltung eines neuen Pflegebedürftigkeitsbegriffs bereits im Sommer 2013 seinen Bericht vorgelegt. Darin ist vorgesehen, das bisherige System der drei Pflegestufen durch mehrere Pflegegrade zu ersetzen.

Zum Ablauf: Der Koalitionsvertrag von Union und SPD schreibt fest, dass mit der Umsetzung des neuen Pflegebedürftigkeitsbegriffs begonnen werden soll. Nach Abschluss der Modellprojekte soll im Jahr 2015 die Gesetzgebung anlaufen.

Der neue Pflegebedürftigkeitsbegriff sieht eine weitere Ausdifferenzierung der bisher drei Pflegestufen auf fünf Pflegegrade vor. Nach altem Recht prüft der Medizinische Dienst

der Krankenkassen, was der Pflegebedürftige nicht mehr selbst kann, und leitet daraus den Unterstützungsbedarf und die Einordnung in eine der drei Pflegestufen ab.

Mit dem neuen Begutachtungsassessment (NBA) wird künftig gemessen, was der Pflegebedürftige noch eigenständig bewältigen kann. Erfasst wird der Grad der Selbstständigkeit einer Person bei Aktivitäten in insgesamt sechs pflegerelevanten Bereichen, wie z. B. kognitive und kommunikative Fähigkeiten, oder der Umgang mit krankheits- und therapiebedingten Anforderungen. Das Instrument berücksichtigt damit anders als bisher auch den besonderen Hilfe- und Betreuungsbedarf von Menschen mit kognitiven oder psychischen Einschränkungen. Aus den Ergebnissen der Prüfung ergibt sich die Einordnung in einen der fünf Pflegegrade. Die Prüfergebnisse von zwei weiteren Modulen (außerhäusliche Aktivitäten, Haushaltsführung) gehen nicht in die abschließende Einordnung zu einem Pflegegrad ein. //

FAZIT Mit einer flächendeckenden Ablösung des alten Systems und der Einführung des neuen Rechts rechnet die Bundesregierung für 2017. Im nächsten Jahr ist im Anschluss an die Auswertung der nun anlaufenden Evaluation des neuen Begutachtungsassessments und der Praktikabilitätsstudie mit ersten Eckpunkten bzw. Gesetzesinitiativen zur Umsetzung und Finanzierung im SGB XI zu rechnen.



Kai Tybussek
Rechtsanwalt
kai.tybussek@curacon-recht.de

Tiefgreifende Änderungen in NRW:

Curacon-Fachtagung thematisiert Investitionskosten dilemma in der stationären Pflege

In NRW wird derzeit das Recht der Pflegeinfrastruktur grundlegend überarbeitet. Beabsichtigt ist, sowohl das Wohn- und Teilhabegesetz (WTG) als auch das Landespflegegesetz nebst den jeweiligen Verordnungen weiterzuentwickeln. Die Festsetzung der baulichen Qualitätsstandards bedingt unabdingbar die gleichzeitige Klärung der Refinanzierung. Zusätzlich sind die grundlegenden Urteile des Bundessozialgerichts (BSG) aus dem Jahr 2011 zur gesonderten Berechnung von Investitionskosten sowie die hiernach im Jahr 2012 erfolgten Änderungen des § 82 SGB XI in das Landesrecht NRW umzusetzen. Die Durchführungsverordnung zum Altenpflegegesetz (APG DVO) soll im Landtag im Juli 2014 verabschiedet werden und die Grundlage bilden für die Investitionskostenvereinbarung zum 1. Januar 2015.

Die geplanten Neuregelungen der APG DVO sowie die Umsetzung in der Praxis standen auch im Fokus der Curacon-Fachtagung am 30. April 2014 in Essen. Mehr als einhundert Entscheider und Verantwortliche von stationären Pflegeeinrichtungen nutzten die Veranstaltung im Essener Hotel Handelshof als Informationsplattform zum Erfahrungsaustausch und diskutierten die Herausforderungen in der Altenhilfe mit den Referenten und im Plenum. Anhand von Rechenmodellen und Beispielen veranschaulichte Markus Leßmann, Abteilungsleiter im Ministerium für Gesundheit, Emanzipation, Pflege und Alter, die Umsetzung der APG DVO in NRW. Die BSG-Urteile zur Investitionskostenfinanzierung und somit die Vorgaben der Rechtsprechung für die Umsetzung in den Bundesländern stellte Kai Tybussek, Geschäftsführender Partner der Curacon Weidlich Rechtsanwaltsgesellschaft, dar. Jan Grabow, Geschäftsführender Partner der Curacon Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, zeigte die Neuregelung der Investitionskostenfinanzierung praxisnah auf und gab einen Überblick zu den wesentlichen Änderungen der Investitionskostenfinanzierung in NRW.

GRUNDSTÜCKSMIETE · INVESTITIONSKOSTEN · EIGENTÜMERKONSTELLATION

Erbbauzinsen sind in stationären Pflegeeinrichtungen umlagefähig

Das BSG hat mit Urteil vom 8. September 2011 festgestellt, dass Erbbauzinsen und ähnliche Aufwendungen für betriebsnotwendige Grundstücke zu den gesondert berechnungsfähigen Betriebskosten i. S. v. § 82 Abs. 3 SGB XI gehören und somit nicht zu den von der Pflegeeinrichtung zu tragenden Aufwendungen zählen (Az. B 3 P 6/10 R). Demgegenüber können Aufwendungen für den Erwerb von Grundstücken nicht entsprechend refinanziert werden, da diese dem Eigentümer mangels Werteverzehrs ungeschmälert erhalten blieben.

Mit der Regelung des § 82 Abs. 3 SGB XI soll der von einem Träger selbst aufgebrauchte Investitionsaufwand im Rahmen der sogenannten dualen Finanzierung von Pflegeeinrichtungen ausgeglichen werden, der weder durch die Vergütung der allgemeinen Pflegeleistungen noch durch die Vergütung von Unterkunft und Verpflegung abgedeckt ist. Dies ist bei Erbbauzinsen nach Ansicht des BSG der Fall, da diese letztlich wie etwa auch der Mietaufwand für ein betriebsnotwendiges Grundstück den umlagefähigen Aufwendungen zuzurechnen seien. Wie die Miete vermittele das Erbbaurechtsverhältnis nur Nutzungsrechte, nicht aber Vermögenswerte an dem zur Nutzung überlassenen Grundstück.

Im angesprochenen Verfahren hatte der Kläger zum Ausgleich seiner Aufwendungen für das Erbbaurechtsverhältnis einen jährlichen Erbbauzins in Höhe von 49.326 Euro zu tragen. Nach Ansicht des BSG wurden die Grenzen des Betriebsnotwendigen i. S. v. § 82 Abs. 3 Satz 1 SGB XI nicht überschritten. Die Umlageung dieser Beträge sei daher für die Aufrechterhaltung des Pflegebetriebs unter Berücksichtigung der Grundsätze wirtschaftlicher Betriebsführung sachlich erforderlich und der Höhe nach angemessen.

Angemessen und betriebsnotwendig

In der praktischen Umsetzung besteht jedoch eine wesentliche Herausforderung in der Ermittlung der als betriebsnotwendig und angemessen anzusehenden Erbbauzinsen bzw. Grundstücksmiere. Diese Frage stellt sich im Eigentümermodell bei der Anmietung einer Einrichtung auf einem fremden Grundstück und im Miet- bzw. Pachtmodell, sofern auch das Grundstück vermietet bzw. verpachtet wird. Die Feststellung des ortsüblichen Rahmens obliegt letztlich dem jeweils zuständigen Träger der Sozialhilfe. Welcher Methode er sich hierzu bedient, liegt im Rahmen seines Ermessens. Möglich erscheint beispielsweise die

Ermittlung der tatsächlich in der Gemeinde bei vergleichbaren Grundstücken berechneten Erbbauzinsen oder auch die Entwicklung einer Berechnungsformel anhand der in der Gemeinde festgelegten Grundstückswerte. Die Träger der Sozialhilfe werden die Methoden jedoch innerhalb ihres Zuständigkeitsbereichs einheitlich gestalten und bekannt geben müssen.

Zur Festsetzung der angemessenen Größe des Grundstücks wird z. B. in NRW neben den Gebäudegrundflächen und den für den Betrieb der Einrichtung erforderlichen Verkehrsflächen auf die Größe der Freiflächen des Einrichtungsgrundstücks abgestellt. Der vorgegebene Wert von 50 Quadratmetern je Platz beruht auf Erfahrungswerten der Landschaftsverbände.

Berechnung von Erbbauzins oder Grundstücksmiere

Zur Feststellung der Angemessenheit und des ortsüblichen Rahmens durch die überörtlichen Träger der Sozialhilfe liegen gegenwärtig noch keine gesicherten Erkenntnisse vor. Ob eine Grundstücksmiere oder ein Erbbauzins gezahlt wird, ist zunächst eine wesentliche Entscheidungsfrage für die Berechnung des Entgelts. Nachfolgend wird beispielhaft ein Ansatz zur Ermittlung der in der Investitionskostenkalkulation ansetzbaren Grundstücksmiere vorgestellt.

Ausgangspunkt bietet die Ermittlung des Verkehrswerts des Grundstücks, auf den ein sogenannter Liegenschaftszinssatz berechnet wird. Hilfsweise wird hier vom Bodenrichtwert (300 Euro) ausgegangen. Bei einer Grundstücksfläche von 5.000 Quadratmetern ergibt sich ein Verkehrswert von 1,5 Millionen Euro. Ein Hindernis in der weiteren Berechnung besteht darin, dass die zuständigen Gutachterausschüsse keine Liegenschaftszinsen für Seniorenimmobilien veröffentlichen, so dass hier Erfahrungswerte bzw. /Vergleichswerte herangezogen werden.

In der Literatur sind für den Liegenschaftszins unterschiedliche Spannweiten zu finden (ca. 5–8 %). In der Praxis wird überwiegend die Auffassung vertreten, von einem Liegenschaftszins zwischen 5,25 und 6,75 % auszugehen. Weitere Kriterien für die anzusetzende Höhe bestehen in der Lage sowie Objekteigenschaften. In NRW sind allerdings nur die tatsächlich gezahlten beziehungsweise vertraglich geschuldeten Pachtzinsen anerkennungsfähig, soweit sie im Rahmen der ortsüblichen Erbbauzinsen für vergleichbare Grundstücke liegen. Ausgehend von einem Erbbauzins von 3 % und einem Verkehrswert von 1,5 Millionen Euro wären in der Investitionskostenkalkulation im sogenannten Mietmodell 45.000 Euro ansetzbar. Es zeigt sich, dass bei einer Pflegeeinrichtung mit 80 Plätzen bei einer Auslastung von 98 % hiernach 1,57 Euro zusätzlich je Berechnungstag ansetzbar sind.

Gestaltungsspielräume

Stehen die für den Betrieb der Einrichtung erforderlichen Grundstücke nicht im Eigentum der Trägerin oder des Trägers der Einrichtung, so sind die tatsächlich gezahlten beziehungsweise vertraglich geschuldete Erbbauzinsen anerkennungsfähig, soweit sie im Rahmen der ortsüblichen Erbbauzinsen für vergleichbare Grundstücke liegen.

Im Ergebnis erscheint es unbefriedigend, dass in Bezug auf die Mittelbindung im Bereich von Grundstücken, die sich im Eigentum befinden, keine Opportunitätskosten berücksichtigt werden dürfen. Es stellt sich in diesem Zusammenhang daher die Frage, ob und wie es möglich ist, einen Erbbauzins auch in der „Eigentümerkonstellation“ zu generieren. Hierzu kommen folgende Handlungsalternativen in Betracht:

- Das Grundstück wird in eine neue Gesellschaft übertragen, während der Heimbetrieb beim bisherigen Rechtsträger verbleibt.
- Grundstück und Gebäude verbleiben beim bisherigen Rechtsträger und der Heimbetrieb wird rechtlich verselbstständigt.
- Das Grundstück verbleibt beim bisherigen Rechtsträger und der Heimbetrieb (inklusive Gebäude) wird rechtlich verselbstständigt.

Bei der Umsetzung ist darauf zu achten, dass in Abhängigkeit von der gewählten Variante Grunderwerbsteuer anfallen kann. Des Weiteren existieren in einzelnen Bundesländern mitunter Regelungen (z. B. in NRW), wonach entsprechende Aufwendungen aus Erbbauzinsen u. a. dann nicht anerkennungsfähig sind, wenn sich das Grundstück vor dem 1. Februar 2014 noch im Eigentum der Trägerin oder des Trägers befand und unter Fortsetzung des Betriebs der Einrichtung veräußert wurde. In anderen Bundesländern existieren weitere Beschränkungen, soweit zwischen dem Betreiber und dem Vermieter oder dem Verpächter einer Pflegeeinrichtung eine unmittelbare oder mittelbare personelle, sachliche oder wirtschaftliche Verflechtung besteht (u. a. in Mecklenburg-Vorpommern). //

FAZIT Die BSG-Urteile zur Umlage der Investitionskosten sowie die nachfolgende Umsetzung in der Abrechnungspraxis bringt für eine Vielzahl von Einrichtungen eine Verschlechterung in der Refinanzierung investiver Kosten. Dem Grundsatz der BSG-Urteile folgend soll die Umlage der Investitionskosten nach dem „Tatsächlichkeitsprinzip“ erfolgen, so dass kein Überschuss entstehen kann. Letztendlich ergibt sich aus den BSG-Urteilen lediglich im Hinblick auf die erstmalige Umlagefähigkeit der Erbbauzinsen ein positiver Effekt im Eigentümermodell. Im Mietmodell kann die erstmalige Einbeziehung einer Grundstücksmiete gegebenenfalls die Tragfähigkeit von neuen Projekten für Investoren verbessern. Betriebswirtschaftlich ist nicht nachvollziehbar, warum nach Einstellung der öffentlichen Förderung für das im Eigentum befindliche Grundstück nicht auch Opportunitätskosten geltend gemacht werden können.



Jan Grabow
Wirtschaftsprüfer/Steuerberater
jan.grabow@curacon.de



Karsten Kienitz
Rechtsanwalt
karsten.kienitz@curacon-recht.de

STRATEGIE · PARTNERSUCHE · AMBULANTISIERUNG · LEISTUNGSPORTFOLIO

Wachsen im ambulanten Markt – das Leistungsangebot in der stationären Pflege erweitern

In kaum einer anderen Branche werden ähnlich hohe Wachstumsraten vorausgesagt wie im Gesundheits- und Sozialwesen. Die Nachfrage nach Pflegeleistungen wird vor dem Hintergrund des demografischen Wandels deutlich ansteigen, insbesondere im ambulanten Bereich. Anbieter stationärer Pflege sehen sich daher zunehmend mit Überlegungen konfrontiert, ihr Leistungsangebot um ambulante Dienste zu erweitern.

Die Pflegebranche unterliegt aktuell einem vom Gesetzgeber gewollten und vorangehenden Paradigmenwechsel. Im Hinblick auf eine zukunftsfähige Ausrichtung ist die Teilnahme an der ambulanten Versorgung auch für stationäre Einrichtungen folgerichtig. Trotz zunehmender Ökonomisierung bleiben Pflegedienstleistungen ein Vertrauensprodukt. Entsprechend ist es nicht nur wirtschaftlich sondern auch konzeptionell zielführend, sich als Anbieter mit einem übergreifenden Produktportfolio von ambulanten über vor- und teilstationären bis hin zu stationären Pflegeleistungen zu präsentieren.



Ausbau oder Zukauf?

In der täglichen Beratungsarbeit nehmen wir ein hohes Maß an Unsicherheit bei Einrichtungen und Trägern wahr, ambulante Dienste anzubieten. Der Ausbau des eigenen Leistungsportfolios kann je nach Ausgestaltung mit einem nicht unerheblichen finanziellen Risiko verbunden sein. Entsprechend sollte der Entscheidung zwingend eine ausführliche Markt- und Wettbewerbsanalyse vorausgehen. Diese beinhaltet sowohl Analysen zum zukünftigen Pflegebedarf in der Region (Potenzial) und zu bestehenden Angeboten (Wettbewerb) als auch Berechnungen des zum Aufbau und Betrieb notwendigen Investitionskapitals.

Das Management eines ambulanten Pflegedienstes aus den Erfahrungen eines stationären Angebots heraus ist häufig mit Problemen verbunden. Der Arbeitsalltag und die Steuerung des wirtschaftlichen Erfolgs folgen anderen Gesetzmäßigkeiten als in stationären Einrichtungen. Der Ablauf im ambulanten Pflegedienst verzeiht deutlich weniger Unwirtschaftlichkeiten.

Wesentlich für den Erfolg ist die gekonnte Beherrschung des ambulanten Metiers. Hier stellt sich die Frage, ob

ambulante Angebote unbedingt in Eigenregie aufgebaut werden sollten. Der Zukauf oder Aufbau einer Kooperation mit einem bestehenden ambulanten Dienst kann eine sinnvolle Alternative sein. Wesentlicher Vorteil im Vergleich zum Eigenaufbau ist gegebenenfalls die Vermeidung des Verdrängungswettbewerbs mit anderen Anbietern sowohl in Bezug auf Marktanteile als auch auf die Gewinnung von Fachpersonal. Darüber hinaus kann man von vorhandenem Wissen in bestehenden Betrieben profitieren, welches im eigenen Hause gegebenenfalls fehlt.

Partnersuche erfolgreich gestalten

Egal, ob man sich für die Übernahme oder für ein Kooperationsmodell entscheidet, der Prozess, die Suche nach einem geeigneten Partner erfolgreich zu gestalten, bleibt grundsätzlich der gleiche. Das A und O ist eine strukturierte Vorgehensweise und eine professionelle Begleitung. Eine professionelle Begleitung nicht zuletzt, weil es bei derartigen Prozessen gewaltig „menschelt“...

Zu empfehlen ist ein dreistufiges Verfahren, wobei die einzelnen Phasen je nach Vorhaben mehr oder weniger umfangreich ausgestaltet werden können.

STRUKTURIERTE VORGEHENSWEISE BEI DER PARTNERSUCHE

VORBEREITUNGSPHASE

- Projektplanung
- Marktscreening
- Erstellung einer Liste potenzieller Kandidaten

KONTAKTPHASE

- Erstansprache
- Analyse der wirtschaftlichen, rechtlichen und steuerlichen Situation möglicher Partner
- Detailgespräche

VERHANDLUNGSPHASE

- Erstellung von Vertragsentwürfen
- Vertragsverhandlungen
- Ermittlung von Beteiligungsverhältnissen bzw. eines indikativen Unternehmenswerts zur Kaufpreisfindung

Vorteile

- Strukturiertes Projektmanagement und Prozesssteuerung zur Sicherstellung der Verfahrenshoheit
- Festlegung von Milestones bzw. Entscheidungspunkten
- Sicherstellung der rechtlichen Rahmenbedingungen (bspw. Vertraulichkeitserklärung)

In Rahmen der **Vorbereitungsphase** ist ein detaillierter Projektplan zu erarbeiten, in dem u. a. Zuständigkeiten sowie ein Kriterienkatalog betreffend die Anforderungen an einen potenziellen Partner bzw. an das Übernahmeobjekt festzulegen sind. Auf Basis dieses Kriterienkatalogs erfolgt ein Marktscreening, um mögliche Kandidaten am Markt zu identifizieren. Anhand von öffentlich zugänglichen Daten (Homepage, Bundesanzeiger etc.) kann man sich einen ersten Eindruck von den Anbietern und ihren Leistungsangeboten machen und eine Liste potenzieller Kandidaten zusammenstellen.

In der **Kontaktphase** erfolgt eine (gegebenenfalls anonymisierte) Erstansprache der identifizierten Kandidaten mit der Abfrage nach dem grundsätzlichen Gesprächsinteresse. Nach positiver Rückmeldung von Seiten des Kandidaten und Sicherstellung der rechtlichen Rahmenbedingungen (Vertraulichkeitserklärung) erfolgt die Aufnahme erster Gespräche sowie ein Austausch von Informationen, die eine tiefgehende Analyse des möglichen Kaufobjekts bzw. des Kooperationspartners hinsichtlich der potenziellen Leistungsfähigkeit sowie Chancen und Risiken der Zusammenarbeit ermöglichen. Auf dieser Basis wird dann eine Entscheidung über die Aufnahme von Verhandlungen getroffen.

Während der **Verhandlungsphase** soll das gemeinsame Vorhaben dann in ein Vertragswerk übersetzt werden. Gegenstand dieser Phase sind gegebenenfalls auch Fragestellungen zur Strukturierung der Übernahme bzw. der Kooperation und/oder Bewertungsfragen zur Kaufpreisfindung bzw. Ermittlung von Ausgleichszahlungen oder Beteiligungsquoten.

Haben sich die Parteien auf ein Vertragswerk geeinigt und ihre Unterschriften geleistet, gilt es das Vereinbarte umzusetzen und das neue Konstrukt letztlich zu leben. //

FAZIT Der Pflegemarkt in Deutschland wird sich verändern und das ambulante Angebot mehr und mehr an Bedeutung gewinnen. Angebote „aus einer Hand“ sind vor dem Hintergrund einer wachsenden Zahl von Anbietern wichtig für eine langfristige Marktpositionierung. Wer sich auf Basis einer ausführlichen Markt- und Wettbewerbsanalyse für einen Aufbau ambulanter Angebote entscheidet, muss zwingend über das entsprechende Know-how verfügen, dieses aber nicht zwangsläufig in Eigenregie aufbauen. Die Übernahme eines bestehenden Betriebs oder eine Kooperation kann in Zeiten bereits hoher Marktabdeckung eine sinnvolle Alternative sein. Eine strukturierte und professionell begleitete Vorgehensweise stellt nicht zuletzt die rechtlichen Rahmenbedingungen in Bezug auf Vertraulichkeit sensibler Daten sicher, sondern sichert dem Suchenden auch den ständigen Erhalt der Verfahrenshoheit. Die Durchführung eines solchen Verfahrens stellt neben dem laufenden Tagesgeschäft eine echte Herausforderung für die vorhandenen, meist knapp bemessenen Managementkapazitäten dar. Ein Stück Verantwortung abgeben kann hier manchmal schneller zum Erfolg führen!



Julia Berg
julia.berg@curacon.de



Tim Liedmann
tim.liedman@curacon.de

Datenschutz als wichtiges Optimierungsthema

Nicht nur Patienten- bzw. Bewohner- oder Klientendaten, auch die personenbezogenen Daten von Mitarbeitern gehören zu den sensibelsten Informationen in allen Einrichtungen im Gesundheits- und Sozialwesen. Eine unbefugte Weitergabe ist strafrechtlich geschützt. Jeden Tag müssen unzählige personenbezogene Daten intern und extern zur Verfügung gestellt werden. Die Ansprüche der Nutzer im Gesundheits- und Sozialwesen haben sich gravierend geändert. Schnell, umfassend und praktikabel muss es laufen. Eine nachvollziehbare Anforderung, um den verdichteten Arbeitsalltag bewältigen zu können. Der Datenschutz muss dazu rechtliche Rahmenbedingungen umsetzen und umsetzbare Lösungsmöglichkeiten bieten. Neben den traditionellen Themen, wie die korrekte Auskunftserteilung am Telefon, gehört sicherlich die Beschreibung einer umfassenden „security policy“ zu den neuen Herausforderungen.

Optimierung mit Konzept

Eine beständige Datenschutzarbeit ist gesetzlich nach Bundesdatenschutzgesetz gefordert und wird vielfach von den Zertifizierungen geprüft. Besonders die konfessionellen Vorschriften zum Datenschutz (Kath. Datenschutzverordnung, Datenschutzgesetz der Evangelischen Kirche) konkretisieren die Umsetzung der Vorgaben und geben den Einrichtungen klare Richtlinien.

„Lex specialis derogat legi generali“ – bedeutet für konfessionelle Einrichtungen die vorrangige Beachtung des jeweiligen Katholischen oder Evangelischen Kirchenrechts.

Leider lassen viele Einrichtungen ein klar strukturiertes System vermissen, welches die Vorgaben des Bundesdatenschutzgesetzes und der jeweiligen Evangelischen Landeskirche oder des Papstes bzw. Bischofs umsetzt: Betriebliche Datenschutzbeauftragte sind nicht bestellt oder nur unzureichend ausgebildet, Schulungen werden nicht durchgeführt und Berechtigungssysteme datenschutztechnisch nicht abgenommen – um nur einige Beispiele zu nennen. Eine Auswertung der Gesetze und Ordnungen gibt ein Grundgerüst für das Optimierungskonzept. Wichtig ist zuerst die Umsetzung dieser Anforderungen, damit

personenbezogene Daten vertraulich bleiben, die Einrichtungen vor Haftungsrisiken geschützt werden und letztlich erhebliche Imageschäden vermieden werden können. Darauf baut sich dann ein qualitätsmanagementbasiertes System auf, welches Verfahren für die Praxis beschreibt, optimiert und kontrolliert.

Datenschutzaudit als integraler Bestandteil des Systems Datenschutz

Ein erfolgreicher Datenschutz gewährleistet, dass die Geschäftsführung nachweisen kann, dass sie sich mit dem Thema Datenschutz risikoorientiert und systematisch beschäftigt.

Dazu gehört es, eine „Landkarte“ (siehe Tabelle) der Datenschutzthemen für jedes Unternehmen zu entwickeln und diese jedes Jahr erneut unter Risikogesichtspunkten zu bewerten. Risikokriterien können der Zeitpunkt der letzten Prüfung, die Komplexität des Datenschutzes in diesem Themenfeld oder die Anforderung der Geschäftsführung sein: Daraus ergeben sich die im laufenden Jahr zu prüfenden Themen. In einem kleinen Audit werden diese Themenfelder abgearbeitet, in einem schriftlichen Bericht werden die Ergebnisse des Audits zusammen-

KRITERIENBEWERTUNG DES DATENSCHUTZES

Lfd. Nr.	Themenfelder Datenschutz	Zuletzt geprüft	Wichtigkeit	Unternehmensanforderung	Rangfolge	Auswahl
1	Verfahrensverzeichnis	1	3	1	4	
2	Auftragsdatenverarbeitung	1	3	1	5	X
3	Soziale Netzwerke	1	1	1	6	X
4	Internet, E-Mail	1	2	1	4	
5	Nutzung mobiler Datenträger	1	2	1	4	
6	Home Office	1	1	1	5	X
7	Auskünfte	1	1	1	4	
8	Videobeobachtung	1	1	1	4	

// DATENSCHUTZ MIT SYSTEM KANN
VOR IMAGEVERLUSTEN SCHÜTZEN //

gefasst; bei Verbesserungsvorschlägen wird jedes Jahr überwacht, ob diese auch umgesetzt werden.

Es muss darauf geachtet werden, dass alle datenschutzrelevanten Themen in einem Zyklus von etwa zehn Jahren auch alle einmal im Audit erfasst werden. Über die Jahre dokumentiert sich so systematisch, wie es um Datenschutzthemen im Unternehmen bestellt ist und welche Maßnahmen die jeweiligen Geschäftsführungen installiert haben, um Schwachstellen im Datenschutz abzustellen.

Jahresplanung sichert Verlässlichkeit

Eine professionelle Jahresplanung zum Datenschutz sichert einen abgestimmten Einsatz des Datenschutzbeauftragten und signalisiert den Mitarbeitern einen professionellen Umgang mit dem Thema. Durch das Planen und Erfassen der Aktivitäten beispielsweise in einer Tabelle wird vermieden, dass spezielle Bereiche des Hauses vergessen und nur selten besucht werden. Schulungen an der Basis machen die Person des Betriebsbeauftragten in der Einrichtung bekannt und fördern ein sensibles Verständnis für Datenschutzthemen. Daneben müssen strukturierte Begehungen und Audits geplant, gegebenenfalls angekündigt und nachgewiesen werden können. Spezielle Themen wie die Aktualisierung einer IT-Richtlinie oder der Abschluss einer Betriebsvereinbarung zur Nutzung des Internets bzw. des E-Mail-Accounts müssen als Projekt geplant und zum Abschluss gebracht werden. Gleichzeitig kann der betriebliche Datenschutzbeauftragte in der Jahresplanung seine Aktivitäten festhalten und so am Jahresende leicht einen vollständigen Bericht vorlegen.

Datenschutz und Datensicherheit – zwei Seiten einer Medaille

Datenschutz und Datensicherheit gehören unabdingbar zusammen: Da immer mehr Prozesse in der IT abgebildet werden, müssen die (Software-)Daten und die Geräte sowie Räumlichkeiten besonders geschützt werden. Beispiel Personalakten: Um die Personalakten in Papierform abzugreifen, benötigte man bei einem großen Träger bisher mehrere Personen und einen Lkw; bei digitalen Personalakten reicht im schlimmsten Fall ein Netzwerkzugang und ein ausreichend großes Speichermedium.

Zur Datensicherheit gehört auch die Sicherheitsausstattung von trügereigenen Rechenzentren: Liegen in den Rechenzentren Wasserleitungen, die u. U. platzen können? Garantieren die Klimaanlage ausreichend und redundant die von den Herstellern empfohlenen Temperaturen und gewährleisten die unterbrechungsfreien Stromversorgungen, dass bei einem Stromausfall Datenbanken ordnungsgemäß geschlossen werden (denn sonst droht Datenbankinkonsistenz)?

Ein wesentlicher Bestandteil der Datensicherheit sind die Regeln des Netzwerkzugangs. Gibt es Netzwerkuser, hinter denen sich mehrere Mitarbeiter verbergen? Unter Umständen besteht hier eine mögliche Haftung für Geschäftsführungen nach dem Telemediengesetz, wenn rassistische oder pornografische Seiten im Internet aufgerufen werden oder illegale Inhalte heruntergeladen werden. Von daher sollte auch eine Internet- und E-Mail-Richtlinie existieren, die solche Fragen eindeutig rechtlich regelt. Immer wieder stellen wir im Rahmen von Audits fest, dass es keine Regeln gibt, wenn Mitarbeiter ausscheiden (die Netzwerkzugänge bleiben bestehen) oder versetzt werden (es kommen nur Rechte hinzu, alte Berechtigungen bleiben bestehen). //

FAZIT Datenschutz wird oftmals als lästiges Verhinderungsthema begriffen. Durch eine professionelle Arbeit kann das Verständnis langsam wachsen. „Nicht als Oberlehrer verbieten, sondern als Dienstleister Lösungen schaffen“ – mit diesem Leitsatz wird der betriebliche Datenschutzbeauftragte dann nach und nach als kompetenter Ratgeber wahrgenommen und kann gesetzliche Anforderungen umsetzen.



Christoph Lützenkirchen
Certified Internal Auditor
christoph.luetzenkirchen@curacon.de



Stefan Strüwe
Rechtsanwalt
stefan.struwe@curacon.de

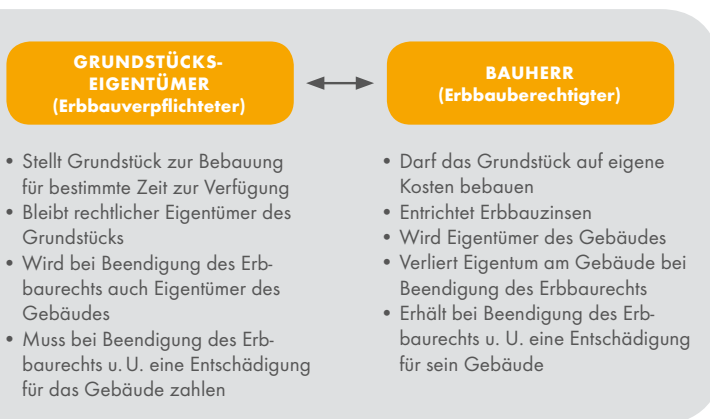
ERBBAUBERECHTIGTER · ERBBAUVERPFLICHTETER · ERBBAUZINSEN · ANSCHAFFUNGSKOSTEN

Bilanzierung von Erbbaurechten/wirtschaftlichem Eigentum

Die Bestellung eines Erbbaurechts bietet sich an, wenn ein Unternehmen z. B. ein Gebäude errichten möchte, aber nicht genügend finanzielle Mittel hat, zusätzlich zu den Herstellungskosten für das Gebäude noch ein Grundstück zu erwerben. Ein Erbbaurecht kann aber auch an einem bebauten Grundstück bestellt werden. Im nachfolgenden Beitrag sollen die rechtlichen Grundlagen sowie die handelsbilanziellen Konsequenzen der Bestellung eines Erbbaurechts im Überblick dargestellt werden. Im ersten Teil des Beitrags wird überwiegend auf unbebaute Grundstücke eingegangen. Im zweiten Teil, der in der nächsten Curacontact-Ausgabe erscheint, wird schwerpunktmäßig auf bebaute Grundstücke eingegangen.

Rechtliche Grundlagen des Erbbaurechts

Die rechtliche Gestaltung eines Erbbaurechts lässt sich folgendermaßen darstellen:



Bilanzierung des Erbbaurechts in der Handelsbilanz

Nach Maßgabe des § 246 Abs. 1 Satz 2 HGB sind Vermögensgegenstände in der Bilanz des (rechtlichen) Eigentümers aufzunehmen; ist ein Vermögensgegenstand nicht dem Eigentümer, sondern einem anderen wirtschaftlich zuzurechnen, hat dieser ihn in seiner Bilanz auszuweisen.

Nach herrschender Meinung ist wirtschaftlicher Eigentümer derjenige, der – ohne das rechtliche Eigentum zu haben – die tatsächliche Sachherrschaft über einen Vermögensgegenstand in einer Weise ausübt, dass dadurch der rechtliche Eigentümer auf Dauer von der Einwirkung ausgeschlossen ist. Entscheidend dabei ist das Gesamtbild der Verhältnisse. Die Stellung des Eigentümers ist bei wirtschaftlicher Betrachtungsweise regelmäßig dadurch gekennzeichnet, dass ihm für die wirtschaftliche Nutzungsdauer Besitz, Gefahr, Nutzen und Lasten zustehen.

Diese Elemente müssen jedoch nicht kumulativ gegeben sein und sind nicht als gleichrangig zu verstehen; auch ist ihre wirtschaftliche Bedeutung von der Art des jeweiligen Gegenstands abhängig. Das wirtschaftliche Eigentum umfasst hiernach regelmäßig das Verwertungsrecht durch Nutzung oder Veräußerung des Gegenstands, die Chancen und Risiken aus der laufenden Nutzung und die Chance der Wertsteigerung sowie das Risiko der Wertminderung bzw. des Verlustes einschließlich des Risikos des zufälligen Untergangs. Bei Immobilien ist nach Auffassung des Instituts der Wirtschaftsprüfer je nach dem Sachverhalt das Recht, die Entgelte aus Nutzungsverträgen mit Dritten zu ziehen, oder auch die Möglichkeit zur Veräußerung bedeutsam.

Nach Auffassung der Rechtsprechung werden die Voraussetzungen für den Ausweis von wirtschaftlichem Eigentum als gegeben angesehen, wenn der Nichteigentümer eine rechtlich abgesicherte Position innehat, die es ihm ermöglicht, den Eigentümer von der Einwirkung auf den Vermögensgegenstand dauerhaft auszuschließen.

Bilanzierung beim Erbbauverpflichteten (Grundstückseigentümer)

Bei Grund und Boden ist die gewöhnliche Nutzungsdauer unbegrenzt, insofern ist der Ausschluss der Einwirkung auf Dauer – für die gewöhnliche Nutzungsdauer des Grundstücks – nicht gegeben. Der Erbbaurechtsverpflichtete bilanziert das in seinem rechtlichen und wirtschaftlichen Eigentum stehende Grundstück weiterhin unverändert in seiner Bilanz.

Bilanzierung beim Erbbauberechtigten (Bauherrn)

Die herrschende Meinung vertritt den Grundsatz der Nicht-Bilanzierung des Erbbaurechts nach der Maß-

gabe der Bilanzierung von schwebenden Geschäften. Aktivierbar und über die Laufzeit des Erbbaurechts abzuschreiben sind allerdings einmalige Aufwendungen für die Bestellung des Erbbaurechts (z. B. Notarkosten, Grundbuchgebühren, Maklerkosten). Nicht zu den Anschaffungskosten gehören die Verpflichtungen des Erbbauberechtigten zur einmaligen oder laufenden Zahlung eines Erbbauzinses. Werden Erbbauzinsen als Einmalbetrag im Voraus entrichtet, ist ein aktiver Rechnungsabgrenzungsposten zu bilden. Errichtet der Erbbauberechtigte nach Bestellung des Erbbaurechts ein Gebäude, so ist er rechtlicher und wirtschaftlicher Eigentümer des Gebäudes, muss die Herstellungskosten (HK) in seiner Bilanz aktivieren und das Gebäude über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer abschreiben.

Praxisbeispiel a):

Die Altenheim gGmbH erwirbt von der Besitz KG ein Erbbaurecht an einem Grundstück und baut darauf ein Altenheim (HK 1.000 Tausend Euro). Anschaffungskosten des Erbbaurechts (Notarkosten und Grundbuchgebühren) 10 Tausend Euro, jährliche Erbbauzinsen in Höhe von 20 Tausend Euro.

Bilanzierung bei der Altenheim gGmbH:

Erbbaurecht: Aktivierung unter grundstücksgleiche Rechte im Sachanlagevermögen
Gebäude: Aktivierung unter Grundstücken und Gebäuden im Sachanlagevermögen
Erbbauzinsen: jährlicher Aufwand

Buchung bei der Altenheim gGmbH (in Tausend Euro):

Grundstücksgl. Rechte	10	an Bank	10
Gebäude	1.000	an Verbindlichk.	1.000
sonst. betriebl. Aufwand	20	an Bank	20

Praxisbeispiel b):

Wie im Beispiel a), nur wird der Erbbauzins nicht jährlich bezahlt, sondern einmalig im Voraus zu Beginn des Erbpachtverhältnisses in Höhe von 1.800 Tausend Euro.

Bilanzierung bei der Altenheim gGmbH:

Erbbaurecht: Aktivierung unter grundstücksgleiche Rechte im Sachanlagevermögen
Gebäude: Aktivierung unter Grundstücken und Gebäuden im Sachanlagevermögen
Erbbauzinsen: Abgrenzung als aktiver Rechnungsabgrenzungsposten (RAP), jährliche Auflösung über die Laufzeit der Erbpacht

Buchung bei der Altenheim gGmbH (in Tausend Euro):

Grundstücksgl. Rechte	10	an Bank	10
Gebäude	1.000	an Verbindlichkeiten	1.000
aktiver RAP	1.800	an Bank	1.800
sonst. betriebl. Aufwand	18	an aktiver RAP	18

FAZIT Die Bilanzierung von Erbbaurechten an unbebauten Grundstücken erfolgt nach der Zurechnung des wirtschaftlichen Eigentums. Der Erbbaurechtsverpflichtete bilanziert das Grundstück weiterhin in seiner Bilanz. Der Erbbauberechtigte aktiviert einmalig anfallende Anschaffungskosten und bildet im Falle der einmaligen Zahlung des Erbbauzinses einen aktiven Rechnungsabgrenzungsposten. Ein gegebenenfalls auf dem Erbbaugrundstück von ihm errichtetes Gebäude wird ebenfalls in seiner Bilanz aktiviert. Über mögliche bilanzielle Gestaltungen im Zusammenhang mit der Bestellung von Erbbaurechten an bebauten Grundstücken wird in der nächsten Curacontact-Ausgabe berichtet.



Alexandra Gabriel

Wirtschaftsprüferin/Steuerberaterin
alexandra.gabriel@curacon.de

aktuelles steuerrecht

VERPACHTUNG · IMMOBILIEN · MITTELFEHLVERWENDUNG · NACHWEIS DER VERKEHRSWERTE DURCH FREIE MITTEL

Immobilienverpachtung nach Ausgliederung von Zweckbetrieben – Sphärenwechsel prüfen

Im Zuge der Ausgliederung steuerbegünstigter Tätigkeiten oder Hilfsleistungen auf selbstständige Tochtergesellschaften verbleiben betriebsnotwendige Grundstücke aus wirtschaftlichen bzw. steuerlichen Überlegungen häufig beim Träger und werden anschließend an Tochtergesellschaften verpachtet. Für diese Immobilien vollzieht sich mit dem Beginn der Verpachtung automatisch ein sogenannter Sphärenwechsel, dem in Vorbereitung auf die Ausgliederung besondere Aufmerksamkeit zu widmen ist. Die Finanzverwaltung hat nämlich die dafür geltenden Finanzierungsregelungen mit dem neuen Anwendungserlass zur Abgabenordnung (AEAO) vom 31. Januar 2014 konkretisiert.

Ausgliederung – Allgemeine Überlegungen

Gemeinnützige Unternehmen müssen ihre Strukturen an sich wandelnde sozialstaatliche Rahmenbedingungen anpassen und nutzen dafür unverändert das Instrument der Ausgliederung von Teilbetrieben. Unter einer Ausgliederung im steuerlichen Sinne ist die Übertragung bestimmter Tätigkeiten und der damit verbundenen Vermögenswerte eines Rechtsträgers auf einen anderen, bereits bestehenden oder zu gründenden Rechtsträger gegen Gewährung von Anteilen oder Mitgliedschaftsrechten an der aufnehmenden Gesellschaft zu verstehen.

Mögliche Vorteile der Ausgliederung besitzen allerdings auch eine „Kehrseite“, wo z. B. für eine Ressourcenbereitstellung neben umfangreichen Dienstleistungen auch die „Versorgung“ mit Immobilien und Betriebsmitteln auf vertraglicher Grundlage sicherzustellen ist. Derartige Leistungsbeziehungen sind grundsätzlich fremdüblich, das heißt im Voraus auf schriftlicher Vertragsgrundlage und grundsätzlich zu fremdüblichen Preisen zu vereinbaren. Handwerkliche Fehler bei der Vertragsgestaltung können nicht nur zu Fehlsteuerungen führen, sondern werden auch von den Steuerbehörden zunehmend kritisch hinterfragt.

Immobilienverpachtung nach Ausgliederung – Betriebsaufspaltung und Ertragsteuern

Nach erfolgter Ausgliederung des Teilbetriebs auf eine steuerbegünstigte Tochtergesellschaft werden die dafür betriebsnotwendigen Grundstücke an diese verpachtet. Die Verpachtung stellt der Art nach grundsätzlich eine vermögensverwaltende Tätigkeit dar, die bei steuerbegünstigten Unternehmen von der Ertragsbesteuerung verschont bleibt. Eine Vermietung der Immobilien für gewerbliche Zwecke oder im Rahmen steuerpflichtiger wirtschaftlicher Geschäftsbetriebe (z. B. für eine Cafeteria) stellt allerdings dann

keine vermögensverwaltende Tätigkeit mehr dar, wenn sie im Rahmen und auf Grundlage einer sogenannten Betriebsaufspaltung erfolgt und damit bei dem verpachtenden Unternehmen einen eigenständigen steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb begründet.

Bei der Betriebsaufspaltung handelt es sich um ein von der Rechtsprechung geschaffenes Rechtsinstitut ohne gesetzliche Grundlage. Voraussetzung für eine Betriebsaufspaltung ist das Vorhandensein einer sogenannten personellen und sachlichen Verflechtung zwischen dem überlassenden Besitzunternehmen und dem nutzenden gewerblichen Betriebsunternehmen, die dazu führt, dass die Einkünfte zu einem Gewerbebetrieb umqualifiziert werden und der Ertragsbesteuerung unterliegen. Die personelle Verflechtung setzt einen einheitlichen geschäftlichen Willen bei beiden Gesellschaften voraus und ist in der Regel bei mehrheitlicher Beteiligung anzunehmen. Eine sachliche Verflechtung ist darüber hinaus gegeben, wenn die überlassenen Wirtschaftsgüter beim Pächter in funktionaler Hinsicht eine wesentliche Betriebsgrundlage darstellen.

Die Grundsätze der Betriebsaufspaltung sind nicht anzuwenden, wenn sowohl das Betriebs- als auch das Besitzunternehmen steuerbegünstigt sind. Dies gilt aber nach dem AEAO nur insoweit, als die überlassenen wesentlichen Betriebsgrundlagen bei dem Betriebsunternehmen nicht in einem steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb eingesetzt werden.

„Sphärenwechsel“ mit Beginn der Verpachtung – Finanzierungsregelungen und Gemeinnützigkeit

Steuerbegünstigte Körperschaften müssen ihre Mittel grundsätzlich zeitnah für ihre steuerbegünstigten Zwecke verwenden. Verwendung in diesem Sinne ist auch die

Verwendung der Mittel für die Anschaffung oder Herstellung von Vermögensgegenständen, die satzungsgemäßen Zwecken dienen. Ausgenommen vom Gebot der zeitnahen Mittelverwendung sind die sogenannten freien Mittel, also die nach § 62 AO zulässigen Rücklagen und Vermögenszuführungen sowie in der Regel das Grund- oder Stammkapital einer steuerbegünstigten Körperschaft.

Vermögensgegenstände, die für vermögensverwaltende Zwecke oder in wirtschaftlichen Geschäftsbetrieben angeschafft werden, dürfen nur mit derartigen freien Mitteln finanziert werden. Gleiches gilt für zunächst im eigenen Zweckbetrieb genutzte Gebäude, die zu einem späteren Zeitpunkt durch eine geänderte Nutzung „die Sphäre wechseln“ und der Vermögensverwaltung oder einem wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb zuzurechnen sind. Hier ist faktisch eine „Nachfinanzierung“ der Anschaffungs- oder Herstellungskosten mit freien Mitteln nachzuholen, ein Einsatz steuerbegünstigter Mittel würde als sogenannte Mittelfehlverwendung einen Verstoß gegen das Mittelverwendungsgebot auslösen und damit die Gemeinnützigkeit gefährden. Entsprechend sieht die bayerische Finanzverwaltung mit Verfügung vom 2. November 2010 einen Verstoß gegen das Mittelverwendungsgebot, wenn Gebäude von Zweckbetrieben, die mit zeitnah für die steuerbegünstigten Zwecke zu verwendenden Mitteln angeschafft oder hergestellt wurden, an eine steuerpflichtige Körperschaft vermietet werden. Die Vermietung soll nur dann unschädlich für die Gemeinnützigkeit sein, wenn zulässig gebildetes Vermögen (insbesondere freie Rücklagen) in Höhe des Werts der in den Bereich der Vermögensverwaltung bzw. im Falle der Betriebsaufspaltung des steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetriebs verlagerten Wirtschaftsgüter zeitnah für die steuerbegünstigten Zwecke verwendet wird.

Dahingehend enthält der neue AEAO seit dem 31. Januar 2014 eine Konkretisierung, dass für Vermögensgegenstände, die in den Bereich der Vermögensverwaltung oder in den steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb überführt werden, die Pflicht zur zeitnahen Mittelverwendung in Höhe des Verkehrswerts dieser Vermögensgegenstände wieder auflebt. //

FAZIT Anlässlich der Ausgliederung von steuerbegünstigten Zweckbetrieben auf Tochterunternehmen werden häufig aus steuerlichen Motiven betriebsnotwendige Immobilien zurückbehalten, um diese anschließend an die Tochterunternehmen zu verpachten. Mit Beginn der Verpachtung vollzieht sich für die Immobilien ein sogenannter Sphärenwechsel, d. h. diese sind beim Verpächter entweder der Vermögensverwaltung oder einem steuerpflichtigen wirtschaftlichen Geschäftsbetrieb zuzuordnen. Die Finanzverwaltung fordert bei einem derartigen Sphärenwechsel, dass die Anschaffungs- und Herstellungskosten solcher Immobilien nachträglich durch freie Mittel finanziert werden. Im Zuge geplanter Ausgliederungen und anschließender Vermietung von Immobilien ist daher im Vorfeld auf Basis von Mittelverwendungsrechnungen und Rücklagenspiegel zu prüfen, ob ausgliedernde Unternehmen in Höhe der Verkehrswerte der zurückbleibenden Immobilien über ausreichend freie Mittel verfügen.

Fachtag Gemeinnützigkeit / Steuerrecht 2014

04.09.	Berlin	02.10.	Hamburg
16.09.	Nürnberg	14.10.	Stuttgart
23.09.	Dortmund	15.10.	Leipzig
24.09.	Darmstadt	21.10.	Hannover
25.09.	München	22.10.	Hannover
30.09.	Ratingen		

Melden Sie sich online an unter
www.curacon.de/fachtagungen



Andreas Seeger
Steuerberater
andreas.seeger@curacon.de

aktuelle rechtsprechung

PFLEGESATZVERFAHREN · TARIF · MARKTPREISRECHTSPRECHUNG · GESTEHUNGSKOSTEN

Neue BSG-Grundsätze zu Pflegesätzen in der Altenhilfe setzen sich weiter durch

Einrichtungsträger von Pflegeheimen dürfen mit deutlich steigenden Entgelten rechnen. Dies dürfte jedenfalls die Folge einer jetzt bekannt gewordenen Entscheidung des Landessozialgerichts (LSG) Mecklenburg-Vorpommern vom 7. März 2013 (Az. L 6 P 16/11 KL) sein. Danach können Pflegeheime Tarifsteigerungen für ihre Mitarbeiter voll auf die Pflegesätze umlegen.

In dem Rechtsstreit ging es um eine Einrichtung der Caritas, die bereits zu den teuersten im Land zählt. Dennoch gelang dem Träger eine rund achtprozentige Steigerung der Pflegesätze, die vorwiegend mit Tariferhöhungen für die Mitarbeiter begründet wurde.

Das Heim konnte plausibel vortragen, dass der Grund für die überdurchschnittlichen Steigerungen der Entgelte darin liege, dass die tarifähnlichen AVR (Arbeitsvertragsrichtlinien des Deutschen Caritasverbandes) in jüngerer Zeit die bis dahin abgesenkten Entgelte in den neuen Bundesländern abgeschafft hätten und ein einheitliches Entgeltsystem in Anlehnung an den TVöD (Tarifvertrag für den Öffentlichen Dienst) eingeführt worden sei. Die überdurchschnittliche Erhöhung infolge dieser Anpassung greife zwar nicht gerade nur für den Zeitraum des Erhöhungsverlangens, da aber in der Vergangenheit diesbezügliche Erhöhungsverlangen abgelehnt worden seien, trage die Einrichtung diesen Anpassungsbedarf weiter vor sich her.

Zweistufiges Prüfverfahren

Das LSG nahm in seiner umfangreichen Begründung Bezug auf das vom BSG entwickelte zweistufige Prüfverfahren (Plausibilität und wirtschaftliche Angemessenheit) als angemessenen Kompromiss zwischen der strengen Marktpreisrechtsprechung und einem reinen Kostendeckungsprinzip. Sofern keine objektiven Anhaltspunkte für (außerhalb der Tariferhöhung) bestehende überzogene Gestehungskosten erkennbar sind, ist die alleinige Tatsache einer bereits bestehenden Hochpreisigkeit kein Grund und auch keine Berechtigung für die Schiedsstelle, „ins Blaue hinein“ zu ermitteln.

Nichtzahlung von Tarifbestandteilen bleiben außer Betracht

Spannend und neu ist folgende Erwägung der Richter: Nicht geleistete Zahlungen etwa von tariflichen Sonderzahlungen in der Vergangenheit ändern am Ergebnis

nichts. Zum einen beweise die Nichtzahlung von Sonderzuwendungen keineswegs, dass diese nicht hätten gezahlt werden müssen. Die „Aussetzung“ solcher Sonderzuwendungen sei im Wirtschaftsleben auch dann bekanntermaßen nichts Außergewöhnliches, wenn es sich nach dem zu Grunde liegenden Tarif überhaupt nicht um freiwillige Leistungen handele. Zwar gibt es nach dieser Entscheidung keinen Freibrief für Tarifpartner, zu Lasten der Kostenträger und der Versicherten jedwede Tariferhöhung zu vereinbaren. Allerdings könne ein sachlicher Grund für überdimensional hohe Arbeitsentgeltsteigerungen Nachholbedarf im Hinblick auf einen bisher vorhandenen Rückstand sein. Konsequenz hieraus ist, dass die Stützung eines Erhöhungsverlangens auf Tariferhöhungen letztlich bereits hinreichend auch die Wirtschaftlichkeit des Erhöhungsverlangens belegt. Dass die AVR der Ausnahmeregelung für überzogene Tarifverträge unterfällt, erscheint dem Gericht nicht diskutabel. //

FAZIT Die Entscheidung findet klare Worte, die künftige Pflegesatzverhandlungen prägen dürften: Wenn eine Tariferhöhung als einziger Grund für ein Erhöhungsverlangen angegeben wird, kann nicht „quasi durch die Hintertür“ doch wieder auf die strenge Marktpreisrechtsprechung zurückgegriffen und behauptet werden, eine derart teure Einrichtung müsse unwirtschaftlich agieren.



Kai Tybussek
Rechtsanwalt
kai.tybussek@curacon-recht.de

veranstaltungen & interna

Fachtag Komplexeinrichtungen

24.06. Frankfurt a.M.

Fachtag Altenhilfe

25.06. Dortmund

Ihre Ansprechpartnerin:

Simone Krattenmacher
Tel. 0 61 51/2 78 91-17
simone.krattenmacher@curacon.de



Melden Sie sich online an unter www.curacon.de/fachtagungen

Studie: Das erfolgreiche konfessionelle Krankenhaus

Das deutsche Krankenhauswesen ist durch eine große Trägervielfalt geprägt. In einem gemeinsamen Projekt mit dem Deutsches Krankenhausinstitut e.V. wird Curacon die Bedeutung der konfessionellen Krankenhäuser für die Patientenversorgung herausarbeiten. Des Weiteren sollen u. a. die Wirtschaftlichkeit und Leistungsfähigkeit der konfessionellen Krankenhäuser im Vergleich zu anderen Trägergruppen aufgezeigt werden. Im Rahmen einer DKI-Konferenz werden das Deutsche Krankenhausinstitut und Curacon am 29. Oktober 2014 in Düsseldorf die Ergebnisse der Studie vorstellen. Weitere Informationen finden Sie auf www.dki.de

Pflegeeinrichtungen: Finanzierungsleitfaden

Als Bauherrin oder Bauherr wissen Sie um die Tragweite Ihrer Entscheidungen. Wer baut, legt sich oftmals über Jahrzehnte fest, Korrekturen sind im Nachhinein kaum noch oder nur mit hohem Aufwand möglich. Umso wichtiger ist die detaillierte Planung Ihres Vorhabens. Die Diakonie Rheinland-Westfalen-Lippe, die KD-Bank für Kirche und Diakonie und die Curacon Wirtschaftsprüfungsgesellschaft haben gemeinsam einen Leitfaden erarbeitet, um Betreiber von Altenhilfeeinrichtungen bei Investitionsprojekten zu unterstützen.

Gesucht: Bester demenzkompetenter Pflegedienst

Gemeinsam mit der Deutschen Alzheimer Gesellschaft vergibt der Deutsche Evangelische Verband für Altenarbeit und Pflege e.V. (DEVAP) erstmals einen Preis. Ausgezeichnet wird das beste Konzept zur Pflege und Betreuung von demenzkranken Menschen, die in ihrem eigenen Zuhause leben. Die drei überzeugendsten Projekte werden am 23. Oktober 2014 im Rahmen des 8. Kongresses der Deutschen Alzheimer Gesellschaft prämiert. Der Preis ist mit ins-

gesamt 6.000 Euro dotiert. Unterstützt wird die Ausschreibung von der Bank für Sozialwirtschaft und der Curacon Wirtschaftsprüfungsgesellschaft. Diakonische Pflegedienste und Sozialstationen können sich bis Ende Juni bewerben. Nähere Informationen und die Teilnahmebedingungen finden Interessierte auf der DEVAP-Homepage www.devap.de

Werkstätten:Messe: Vortrag Betriebsprüfungen

In dem Vortragsprogramm der diesjährigen Werkstätten: Messe informierte Tilo Kurz, Leiter der Curacon-Steuerberatung Darmstadt und Nürnberg, über aktuelle Entwicklungen und Beratungserfahrungen im bundesweiten Umgang mit Finanzbehörden und Betriebsprüfungen. Die Messe fand vom 13. bis 16. März 2014 bereits zum 9. Mal in der NürnbergMesse statt. Werkstattverantwortliche und Entscheider in der Behindertenhilfe nutzten zudem den Curacon-Messestand als Begegnungsraum und Informationsplattform.

Interna

Stefan Strüwe, Rechtsanwalt, ist seit dem 1. April 2014 als Seniorberater im Geschäftsfeld Unternehmenssteuerung für das Beratungsfeld konfessioneller Datenschutz im Gesundheits- und Sozialwesen verantwortlich. Neben seiner Arbeit als Lehrbeauftragter der Mathias Hochschule Rheine bringt Herr Strüwe seine Fachkenntnis als Mitglied des Ausschusses IT (Datenschutz) bei der Krankenhausesellschaft Nordrhein-Westfalen ein.

Berufsexamina

Wir gratulieren herzlich Frau Jasmin Schwunk (Niederlassung Münster) und Herrn Pavel Obryadin (Niederlassung Nürnberg) zum erfolgreich abgelegten Wirtschaftsprüfer-Examen sowie Herrn André Steingröver und Dr. Christoph Kappenberg (beide Niederlassung Münster) zum erfolgreich abgelegten Steuerberater-Examen.

IMPRESSUM

STAND: Juni 2014

HERAUSGEBER: CURACON GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

REDAKT. VERANTW.: Michael Stahl (Geschäftsführender Partner CURACON GmbH)

DRUCK: h.reuffurth gmbh, Philipp-Reis-Straße 6, 63165 Mühlheim a. Main

SATZ: Hübner & Sturk Werbeagentur GmbH, Rudolf-Diesel-Str. 24, 64625 Bensheim



Für eine nachhaltige und verantwortungsbewusste Waldbewirtschaftung

Curacon ist eine bundesweit tätige Wirtschaftsprüfungs- und Beratungsgruppe mit rund 270 qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern an 10 Standorten und gehört zu den 20 größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in Deutschland. Unsere Unternehmensgruppe umfasst neben der Curacon Wirtschaftsprüfungsgesellschaft die Curacon Weidlich Rechtsanwaltsgesellschaft mbH.

Unser Leistungsportfolio bietet ein breites Spektrum an maßgeschneiderten Lösungen und umfasst die Bereiche Wirtschaftsprüfung, Prüfungsnähe Beratung, Steuerberatung und Rechtsberatung.

Wir sind Spezialist für die Branchen Gesundheits-, Sozialwesen und öffentlicher Sektor und betreuen dort bereits über 2.000 Mandanten. Zu unseren

Mandanten aus dem Gesundheits- und Sozialwesen zählen unter anderem Alten- und Pflegeheime, Bildungseinrichtungen, Einrichtungen für Menschen mit Behinderungen, Jugendhilfeeinrichtungen, Krankenhäuser und Rehakliniken. Des Weiteren betreuen wir Versorgungskassen, öffentliche und kirchliche Verwaltungen, Städte, Kommunen sowie kommunale Ver- und Entsorgungsbetriebe.

*CURACON GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft*

Münster (Zentrale)

Scharnhorststraße 2
48151 Münster
Tel.: 02 51/9 22 08-0
Fax: 02 51/9 22 08-250
E-Mail: zentraleMS@curacon.de
www.curacon.de

*CURACON Weidlich
Rechtsanwalts-gesellschaft mbH*

Münster (Zentrale)

Scharnhorststraße 2
48151 Münster
Tel.: 02 51/53 03 50-0
Fax: 02 51/53 03 50-550
E-Mail: buero-ms@curacon-recht.de
www.curacon-recht.de

Berlin

Platz vor dem Neuen Tor 2
10115 Berlin

Hannover

Otto-Brenner-Straße 9
30159 Hannover

Nürnberg

Südwestpark 60
90449 Nürnberg

Darmstadt

Pfungstädter Straße 100 A
64297 Darmstadt

Leipzig

Torgauer Straße 231-233
04347 Leipzig

Rendsburg

Holstenstraße 5
24768 Rendsburg

Düsseldorf

Niederrheinstraße 16/16a
40474 Düsseldorf

München

Leopoldstraße 244
80807 München

Stuttgart

Hospitalstraße 27
70174 Stuttgart

CURACON
SICHERHEIT GEBEN. LÖSUNGEN BIETEN.