



Kooperation Uroviva

Delegiertenversammlung vom 28. April 2021

Kooperation Uroviva

Technisch:

- Verkauf ambulante urologische Praxis
- Umwandlung CA- in Belegarztmodell

Strategisch:

- Langfristige Sicherung eines breiten und qualitativ hohen Leistungsangebot am Spital Limmattal
-

Vorstellung Uroviva

Uroviva Gruppe

- > 40 000 urologische Konsultationen und rund 3500 stat. Eingriffe / Jahr.
- Klinik in Bülach: Leistungsauftrag, 1400 stationäre Behandlungen 2020, Weiterbildungsstätte Urologie Kat. B.
- 11 Praxen-Standorte. Davon 4 integrierte Praxen «Shop in Shop» in den Spitälern Zollikerberg, Männedorf, Affoltern, Horgen.
- 24/7 urologischer NF-Dienst der Spitäler Zollikerberg, Männedorf, Horgen, Affoltern, Bülach und Uroviva Bülach.
- Bekannteste Marke in der Urologie Deutschschweiz ¹.

Strategische Eckpunkte

- **Versorgung:** Sind urologischer Grund- und Spezialversorger. Für Mann und Frau.
- **Wachstum:** Schaffen medizinische Versorgungsnetzwerke in der Schweiz. Sind keine „Privatklinik“ und bieten PatientInnen aller Versicherungsklassen schnellen Zugang zur optimalen Behandlung am richtigen Ort und zur richtigen Zeit. --> Konkret Eröffnung neue Standorte in der Zentralschweiz (2021).
- **Technologie:** Sind technologische „early adopters“ und fokussieren auf Massentauglichkeit.
- **Netzwerk:** Erbringen ihre Leistungen integriert und in multidisziplinären Settings.
- **Forschung und Ausbildung:** Engagieren sich in der Ausbildung und fokussieren neu auf die Forschung. Hierfür stützen sie sich systematisch auf ihre grosse Datengrundlage und gehen Kooperationen ein.

1 Repräsentative Omnibusumfrage n = 615, Erhebungsraum: 17.-23.04.20 / Top of Mind = Die erstgenannte Praxis Klinik in der Urologie

Investoren und Besitzverhältnisse

Equity Capital Management, ECM, Frankfurt Ankerinvestor

- Inhabergeführte Private Equity Boutique
- Am Markt seit mehr als 25 Jahren
- Gesamtes Investitionsvolumen rund 1.5 Milliarden CHF

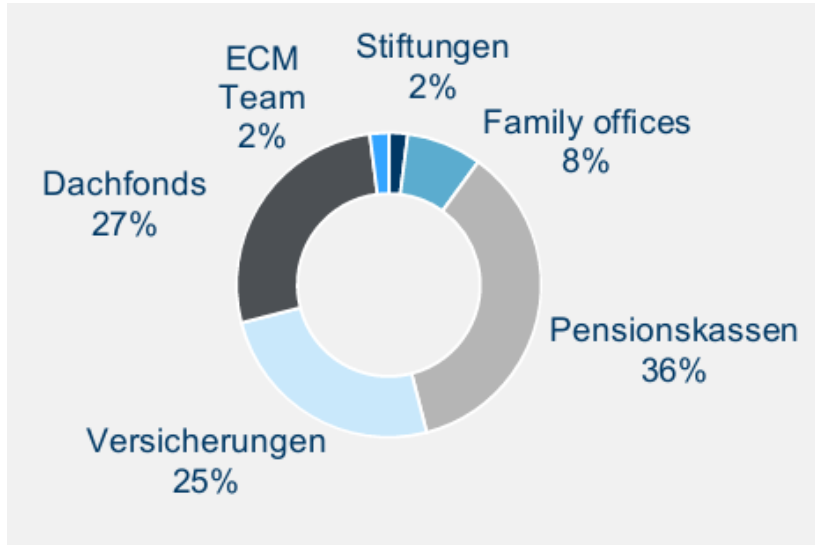
Besitzverhältnisse

- ECM via Investitionsfonds: rund 2/3 des Aktienkapitals
- Gründer / Management: rund 1/3 des Aktienkapitals

(Anlage-) Strategie

- Mittelständische Unternehmen in DACH- Region
- Langer Anlagehorizont >10 Jahre
- Die operative Führung der Unternehmung liegt beim Management, nicht bei ECM
- Keine Dividendenausschüttungen. Gewinn wird vollumfänglich reinvestiert
- «Incentivierung» über Aktienbeteiligung. Keine kurzfristige Anreize
- Verlässliche, erfahrene und langfristig orientierte Investoren in die ECM Fonds

Investoren ECM- Fonds



Pensionskassen

- Ärzteversorgung Hamburg, Hamburg
- Ärzteversorgung Westfalen Lippe, Münster
- Ärzteversorgung Rheinland, Düsseldorf
- BMW Pensionskasse, München
- Pensionskasse Commonspirit Health
- Pensionskasse Bundesstaat Wisconsin
- Pensionskasse Bundesstaat Rhode Island

Dachfonds

- Partners Group, Zug
- LGT, Pfäffikon
- LFPI, Genf

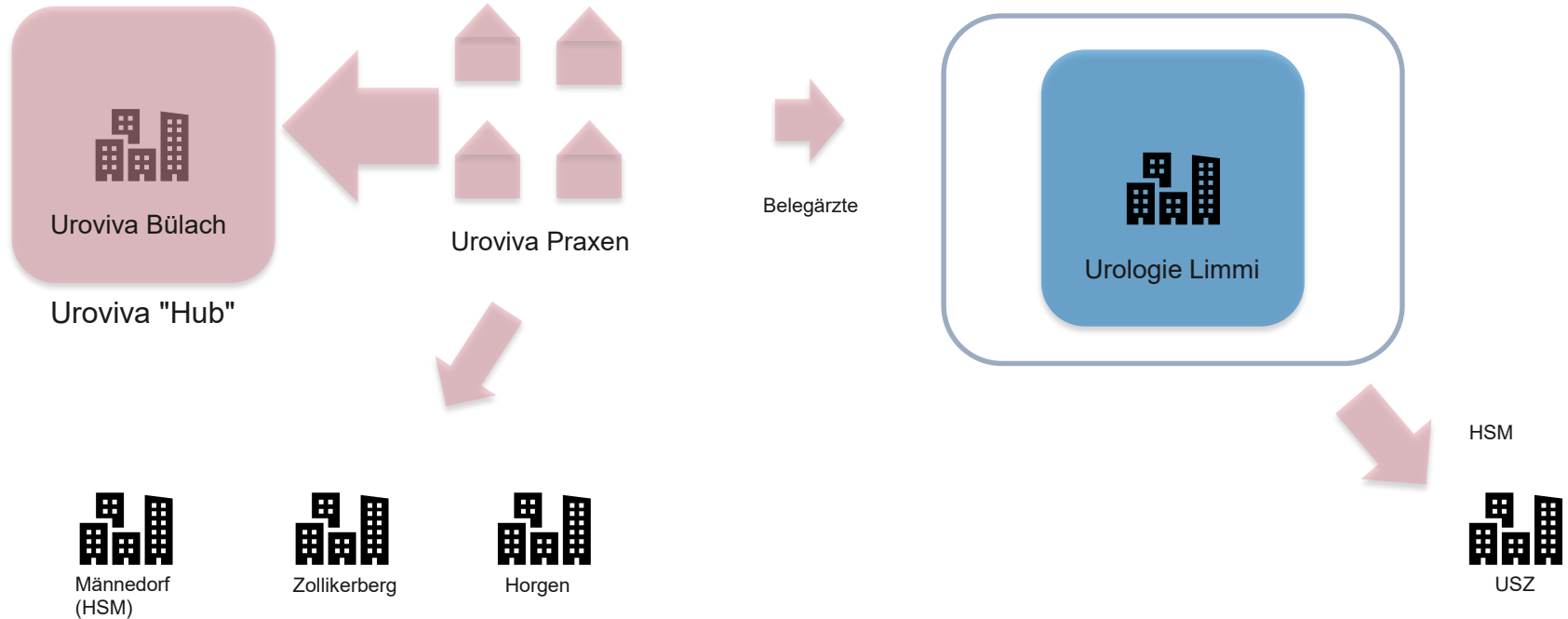
Versicherungen

- Signal Iduna, Dortmund
- Talanx, Hannover

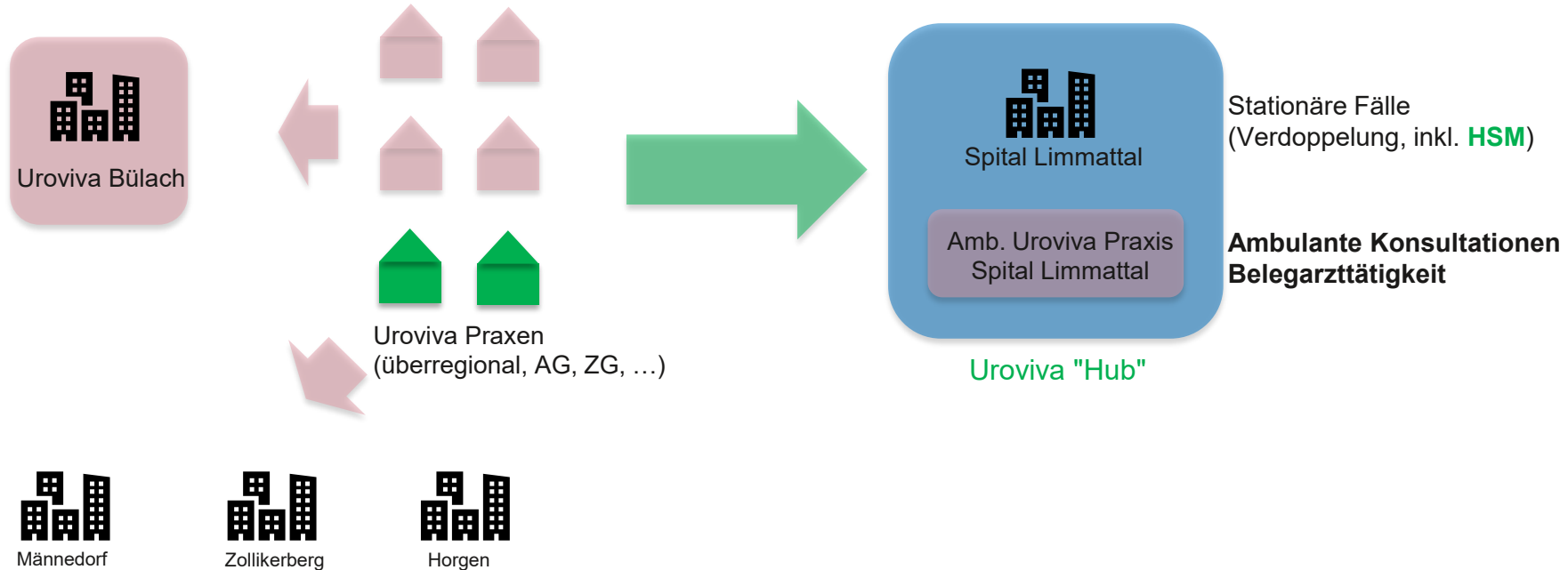
Family Offices

- William and Flora Hewlett Foundation, Menlo Park CA
- Abegg Holding AG (Familie Bodmer), Zürich

Aktuelle Situation



Geplantes Modell



Zielsetzung der Kooperation

- **Sicherstellung einer langfristigen, umfassenden und qualitativ hochstehenden Urologie am Standort Spital Limmattal**
- Sicherstellung und Erweiterung der bestehenden Leistungsaufträge (Spitalplanung 2023, inkl. HSM)
- Erweitertes Engagement in der Weiterbildung (A2-Klinik)
- Wirtschaftliche Weiterentwicklung Spital (Auslastung stationäre Infrastruktur, Erreichen der kritischen Grösse)
- Technische Weiterentwicklung

Voraussetzungen

- Verkauf des "ambulanten Geschäftes" an Uroviva: *"Übergabe der bestehenden ambulanten Uro-Praxis mit **Delegation** zur Weiterentwicklung und Erreichung einer systemrelevanten Grösse"*
- Übertritt ärztliches Personal in Uroviva
- Vermietung Praxisräumlichkeiten (ausschliesslich ambulante Tätigkeit)
- Personalentsendung (MPA)
- Verkauf Dienstleistungen an Praxis

Form der Zusammenarbeit

- **Hoch integriert** in den Betrieb des Spitals Limmattal
 - Urologie bleibt Teil des Dept. I, definierte Weisungsbefugnisse des Spitals
 - Insbesondere in den Prozessen des OP Bereiches
 - Kompletter stationärer Bereich bleibt beim Spital (Patient erhält Rechnung vom Spital)
 - Bezug von Dienstleistungen des Spitals
 - Gemeinsamer Auftritt
- **Gemeinsamer Einfluss** auf die Entwicklung der Urologie am Standort Limmattal
 - Gemeinsames Steuerungsgremium (mit verbindlichem Reglementen)
 - Ausrichtung, Qualität, Investitionen,...
- Geregelter **"Fallback"** bei Verkauf der Uroviva an eine das Spital Limmattal konkurrenzierende Organisation
 - Kündigungsrecht
 - Kein Konkurrenzverbot (Leistungen, Ärzteschaft)

Businesscase

Varianten Basis, Steigerung, Reduktion

Vorgehen Berechnung 3 Varianten:

1. Beschreibung der 3 Szenarien bzw. Varianten:
Basisvariante / Kooperation / Reduktion
2. Ausgangslage und Rahmenbedingungen definieren in jeder Variante
3. Relevante und zu verwendende Annahmen definieren
4. Quantifizierung jeder Annahme in jeder Variante
5. Abbildung der quantifizierten Annahmen in der Erfolgsrechnung einer Mehrjahresplanung (Businessplan 2021 – 2026) für jede Variante

Wichtigste Aussagen: Kooperation

- Mit den definierten Annahmen verbessert sich das **Ergebnis**, das **EK** und die **Liquidität** des Akutspitals in den nächsten 6 Jahren im Vergleich zur Basisvariante (= aktueller Businessplan AS)
- Auf jeden Fall ein **positiver Trend** nach oben, auch bei einem allenfalls weniger starken Fallwachstum
- Die **Risiken** sind definierbar, könnten gelöst werden und sind finanziell verkräftbar

Wichtigste Aussagen: Reduktion

- Reduktion = "stand alone" mit einer rückläufigen Patientenentwicklung (= zentrale Annahme)
- Mit den definierten Annahmen verschlechtert sich das **Ergebnis**, das **EK** und die **Liquidität** des Akutspitals in den nächsten 6 Jahren im Vergleich zur Basisvariante
- Auf jeden Fall ein **negativer Trend** nach unten, auch bei einem allenfalls weniger starken Fallrückgang
- Risiko = bei zu starker Fallzahlreduktion die erforderlichen Leistungsaufträge zu verlieren und die stationäre Urologie einstellen zu müssen

Rechtliche Aspekte

BADERTSCHER Rechtsanwälte
Attorneys at Law

Memorandum

An	Spital Limmattal, Herrn Thomas Brack, Direktor
In Sachen	Erfüllung des Leistungsauftrages in Urologie in Zusammenarbeit mit der Uroviva AG – rechtliche Beurteilung
Dok. Nr.	141282: Memorandum Uroviva
Datum	18. November 2020
Erstellt von	Prof. Dr. Marco Donatsch / Badertscher Rechtsanwälte (Lorenzo Marazzotta)

I AUSGANGSLAGE UND FRAGESTELLUNG

1. Der Spitalverband Limmattal beabsichtigt, seinen (bestehenden) urologischen Leistungsauftrag auch in Zukunft sicherzustellen und im Bereich der hochspezialisierten Medizin (HSM) zu ergänzen. Die Leistungserbringung soll in Zusammenarbeit mit der Uroviva AG, einer der führenden Anbieterin urologischer Dienstleistungen in der Schweiz erfolgen.
2. Der Spitalverband Limmattal und die Uroviva AG beabsichtigen nach dem bisherigen Verhandlungsstand die Gründung einer Uroviva Spital Limmattal AG, an welcher der Spitalverband eine Minderheitsbeteiligung halten soll. Die bestehende Urologische Praxis des Spitals Limmattal und deren urologisches ärztliches Personal sollen in diese neue Uroviva Spital Limmattal AG überführt werden, welche fortan im Sinn einer belegärztlichen Tätigkeit die urologischen Leistungen in den Räumen bzw. im Betrieb des Spitals Limmattal erbringt. Sämtliche übrigen ärztlichen, d.h. nicht urologischen Arztleistungen wie etwa Anästhesie, und sämtliche pflegerischen Leistungen im Rahmen der stationären Behandlung werden unverändert durch das Spital Limmattal erbracht.
3. Nachstehend ist zu prüfen, wie diese vorgesehene Zusammenarbeitsform nach den Zweckverbandsstatuten des Spitalverbands Limmattal zu beurteilen ist und in welcher Form bzw. durch welche Organe des Spitalverbands die Genehmigung dieser Zusammenarbeit erfolgen muss.

II RECHTLICHES

A. Regelung in den Zweckverbandsstatuten

1. Wortlaut und Entstehungsgeschichte

4. Der Zweck des Spitalverbands Limmattal ist die integrierte Gesundheitsversorgung der Bevölkerung und besteht im Betrieb des Spitals Limmattal mit einem Akutspital und einem

Badertscher Rechtsanwälte AG | Legal Tax Notaries
Mühlbachstrasse 32 | Grubenweg 6
Postfach 769 | Postfach 7243
CH-8030 Zürich | CH-8030 Zürich
T +41 44 266 20 66 | T +41 41 726 60 60
F +41 44 266 20 70 | F +41 41 726 60 66

www.b-legal.ch
info@b-legal.ch

Die Rechtsanwälte sind in den Anwaltsregistern
des Kantons Zürich und Zug eingetragen.



Prof. (FH) Dr. Marco Donatsch

Studium an der Universität Zürich. Rechtsanwalt in Zürich seit 2007. Teilamtlicher Richter am Verwaltungsgericht des Kantons Zürich (seit 2013); Professor mit Lehrbereich Staats-, Verwaltungs- und öffentliches Verfahrensrecht an der Kalaidos Law School (seit 2017).

Detaillierter Lebenslauf (PDF)

e-mail: marco.donatsch@donatsch-law.ch

Fazit:

- Die gewählte Zusammenarbeitsform muss **nicht als Ausgliederung** einer Kernaufgabe aufgefasst werden.
- Die Genehmigung der geplanten Zusammenarbeit mit Uroviva AG fällt in die **abschliessende Zuständigkeit des Verwaltungsrates**

Bisheriger Ablauf

- Bewerbung HSM 30.9.2020
- Absichtserklärung VR 14.10.2020
- Offizielle Information / Kommunikation 03.12.2020
- Erarbeitung des Kooperations-Modelles laufend
(Zusammenarbeitkonzept, Businessplan, Rechtliches, Personelles)
- Information VR / SL laufend
- Diskussion des Modelles im VR 23.1.2021
- Entscheidungssitzung VR 31.3.2021

Weiteres Vorgehen

- Entscheidungssitzung VR 31.03.2021
- Interne Mitteilung / DV über Entscheid 01.04.2021
- Medienmitteilung 07.04.2021
- Delegiertenversammlung 28.04.2021
- Umsetzungsplanung / Verträge / Dokumente laufend
- Auflösungsvereinbarungen Ärzte bis 30.04.2021
- Signing Kaufvertrag (inkl. aller anderer Verträge) 28.09.2021
- Start Kooperation 01.10.2021