



Gründe für die Geldknappheit des GKM

Das Unternehmen verfügte über einen Kontokorrentrahmen (Überziehungskredit) von 21,8 Mio. €. Das Wesen eines Überziehungskredits ist es, dass dieser durch die laufenden Einnahmen immer wieder ausgeglichen wird und lediglich Zinsen für die Zeit der Inanspruchnahme gezahlt werden müssen. Im Jahr 2019 sind beim GKM die Einnahmen jedoch so stark gesunken, dass dieser laufende Ausgleich nicht mehr möglich war.

Wie kam es zu diesem Rückgang der Einnahmen?

Der Grund hierfür lag eindeutig in der Personalpolitik des damaligen kaufmännischen Direktors. Dieser übernahm die Geschäftsführung im zweiten Halbjahr 2016, nachdem er vorher 12 Jahre lang Geschäftsführer eines katholischen Krankenhauskonzerns in Köln und danach CIO der Asklepios GmbH, des zweitgrößten privaten Krankenhauskonzerns in Deutschland mit mehr als 3,6 Milliarden € Umsatz pro Jahr, gewesen war. Allein im Krankenhaus Mayen ist er für den Weggang von vier Chefärzten in nur 2,5 Jahren verantwortlich. 2017 verließ der Chefarzt der Chirurgischen Abteilung das Haus. 2018 ging der Chefarzt der gynäkologischen Abteilung in den Ruhestand und es fand sich angeblich kein adäquater Nachfolger (Brustzentrum wurde geschlossen). Anfang 2019 verließ der internistische Chefarzt das Haus, weil er keine adäquate Arbeitsmöglichkeit mehr sah. Ebenfalls 2019 wurde dem Kardiologischen Chefarzt fristlos gekündigt. Mit jedem Chefarzt verließen auch Oberärzte, Assistenzärzte, Pflegepersonal und sogar Sekretariatsmitarbeiter das Haus. Weiterhin wurden 2017 und 2018 alle (!) kaufmännischen Leiter der 5 zum Konzern gehörenden Krankenhäuser z. T. mehrfach ausgetauscht. Auch dies geschah oft unter ominösen Umständen und zum Teil von einem Tag auf den anderen. Auch dies hatte zwangsläufig Folgen für die innere Stabilität und damit auch für die Einnahmesituation. Obwohl all dies öffentlich und mit erheblichem negativem Presseecho geschah, sind die Aufsichtsgremien des Unternehmens und/oder die Gesellschafter in den drei Jahren, in denen dieser kaufmännische Direktor sein Unwesen trieb, niemals eingeschritten!

Die erstaunliche Karriere eines gescheiterten Geschäftsführers bei Ameos AG.

Obwohl zu erwarten gewesen wäre, dass die Karriere eines verantwortlichen Managers, der ein gesundes Unternehmen in nur drei Jahren zu Grunde richtet, damit beendet ist, legte der ehemalige kaufmännische Direktor des GKM nach dem von ihm angerichteten Desaster eine Traumkarriere hin. Noch im Januar 2020 wurde er Regionalgeschäftsführer West der Ameos AG (Krankenhauskonzerns mit Sitz in der Schweiz (Jahresumsatz über eine Milliarde € in Deutschland)). Inzwischen ist er im Vorstand und im Handelsregister bei 20 Gesellschaften des Ameos-Konzerns als Geschäftsführer eingetragen. Die Liste ließe sich weiterführen!

Die makellose Karriere vor seiner Tätigkeit beim GKM, aber insbesondere sein rasanter Aufstieg unmittelbar danach lassen es kaum glaubhaft erscheinen, dass er das GKM aus persönlichem Unvermögen und wegen mangelnder Qualifikation in die Zahlungsunfähigkeit geführt hat. Ebenso unverständlich mutet es an, dass die Gesellschafter des GKM nicht eingegriffen haben, um den absehbaren Absturz ihres Unternehmens zu verhindern und dass sie die Verantwortlichen ziehen ließen, ohne sie zur Rechenschaft zu ziehen. **Karl-Heinz Groß**

(Bei weiteren Fragen Kontakt über FWM3)

GKM eine Herausforderung für die Kreispolitik?

Mehrheitlich hat der Kreistag im Juli 2022 beschlossen, die Verhandlungen um den Verkauf vom GKM an die Sana AG fortzuführen. Wir stimmten auch hier dagegen!

Auszug von unserm Redebeitrag im Kreistag

„Der Kreistag ist unter Federführung der Koalition von CDU, Grüne und FDP der Hauptantreiber der Fusion mit der Sana AG. Die Koalitionäre haben bereits am 16.07.2021 ihr Verhandlungsziel öffentlich in den Beschlussvorlagen definiert, nämlich, dass sie den Einstieg der Sana AG als Mehrheitsgesellschafter wünschen. Durch diesen Beschluss haben die Koalitionäre nicht nur versäumt, sondern es bewusst unterlassen, sich um eine Alternative zum Einstieg der Sana-Kliniken AG zu bemühen. Somit liegen und lagen alle Verhandlungsvorteile auf der Seite der Sana AG.

Von Verhandlungen auf Augenhöhe kann gar keine Rede mehr sein. Damals und heute machen die Koalitionäre deutlich, dass sie keine Alternative zu Sana sehen. Gerade durch den Managementvertrag ist die Sana-Kliniken AG der absolute Herr über alle Daten und Fakten bis heute!

Stets hat Sana Zeitdruck aufgebaut! Dieser stetige aufgebaute Zeitdruck, einmal durch die befürchtete Zahlungsunfähigkeit Anfang 2022 und ein anderes Mal durch Auflösung von bereits mündlich zugesagten Verhandlungsergebnissen u. zuletzt die Kündigung des Managementvertrages zum 31.03.2023, zeugen nicht von Verhandlungen auf Augenhöhe, sondern zeigt eher die kalte Schulter eines Investors, der nur renditestark investieren will und für den die Gemeinnützigkeit keinen Sinn macht.