

## **BESTÄTIGUNGSVERMERK DES UNABHÄNGIGEN ABSCHLUSSPRÜFERS**

An die rehaVital Gesundheitsservice GmbH, Hamburg

### **Prüfungsurteile**

Wir haben den Jahresabschluss der rehaVital Gesundheitsservice GmbH, Hamburg, - bestehend aus der Bilanz zum 31. Dezember 2024 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2024 sowie dem Anhang, einschließlich der Darstellung der Bilanzierungs- und Bewertungsmethoden - geprüft. Darüber hinaus haben wir den Lagebericht der rehaVital Gesundheitsservice GmbH für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2024 geprüft.

Nach unserer Beurteilung aufgrund der bei der Prüfung gewonnenen Erkenntnisse

- entspricht der beigefügte Jahresabschluss in allen wesentlichen Belangen den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften und vermittelt unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens- und Finanzlage der Gesellschaft zum 31. Dezember 2024 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2024 und
- vermittelt der beigefügte Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft. In allen wesentlichen Belangen steht dieser Lagebericht in Einklang mit dem Jahresabschluss, entspricht den deutschen gesetzlichen Vorschriften und stellt die Chancen und Risiken der zukünftigen Entwicklung zutreffend dar.

Gemäß § 322 Abs. 3 Satz 1 HGB erklären wir, dass unsere Prüfung zu keinen Einwendungen gegen die Ordnungsmäßigkeit des Jahresabschlusses und des Lageberichts geführt hat.

### **Grundlage für die Prüfungsurteile**

Wir haben unsere Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts 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 Jahresabschlusses und des Lageberichts“ unseres Bestätigungsvermerks weitergehend beschrieben. Wir sind von dem Unternehmen 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 Jahresabschluss und zum Lagebericht zu dienen.

### **Verantwortung der gesetzlichen Vertreter und des Aufsichtsrats für den Jahresabschluss und den Lagebericht**

Die gesetzlichen Vertreter sind verantwortlich für die Aufstellung des Jahresabschlusses, der den deutschen, für Kapitalgesellschaften geltenden handelsrechtlichen Vorschriften in allen wesentlichen Belangen entspricht, und dafür, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt. Ferner sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die internen Kontrollen, die sie in Übereinstimmung mit den deutschen Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung als notwendig bestimmt haben, um die Aufstellung eines Jahresabschlusses zu ermöglichen, der frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen (d.h. Manipulationen der Rechnungslegung und Vermögensschädigungen) oder Irrtümern ist.

Bei der Aufstellung des Jahresabschlusses sind die gesetzlichen Vertreter dafür verantwortlich, die Fähigkeit der Gesellschaft 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, sofern dem nicht tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten entgegenstehen.

Außerdem sind die gesetzlichen Vertreter verantwortlich für die Aufstellung des Lageberichts, der insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss 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 Lageberichts in Übereinstimmung mit den anzuwendenden deutschen gesetzlichen Vorschriften zu ermöglichen, und um ausreichende geeignete Nachweise für die Aussagen im Lagebericht erbringen zu können.

Der Aufsichtsrat ist verantwortlich für die Überwachung des Rechnungslegungsprozesses der Gesellschaft zur Aufstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts.

### **Verantwortung des Abschlussprüfers für die Prüfung des Jahresabschlusses und des Lageberichts**

Unsere Zielsetzung ist, hinreichende Sicherheit darüber zu erlangen, ob der Jahresabschluss als Ganzes frei von wesentlichen falschen Darstellungen aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern ist, und ob der Lagebericht insgesamt ein zutreffendes Bild von der Lage der Gesellschaft vermittelt sowie in allen wesentlichen Belangen mit dem Jahresabschluss 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 Jahresabschluss und zum Lagebericht 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 dolosen Handlungen und Irrtümern resultieren und werden als wesentlich angesehen, wenn vernünftigerweise erwartet werden könnte, dass sie einzeln oder insgesamt die auf der Grundlage dieses Jahresabschlusses und Lageberichts 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 falscher Darstellungen im Jahresabschluss und im Lagebericht aufgrund von dolosen Handlungen oder Irrtümern, 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 eine aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, ist höher als das Risiko, dass eine aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellung nicht aufgedeckt wird, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- erlangen wir ein Verständnis von den für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollen und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit der internen Kontrollen der Gesellschaft bzw. dieser Vorkehrungen und Maßnahmen 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 der Gesellschaft 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 Jahresabschluss und im Lagebericht 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 die Gesellschaft ihre Unternehmenstätigkeit nicht mehr fortführen kann.
- beurteilen wir Darstellung, Aufbau und Inhalt des Jahresabschlusses insgesamt einschließlich der Angaben sowie ob der Jahresabschluss die zugrunde liegenden Geschäftsvorfälle und Ereignisse so darstellt, dass der Jahresabschluss unter Beachtung der deutschen Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Gesellschaft vermittelt.
- beurteilen wir den Einklang des Lageberichts mit dem Jahresabschluss, seine Gesetzesentsprechung und das von ihm vermittelte Bild von der Lage des Unternehmens.
- führen wir Prüfungshandlungen zu den von den gesetzlichen Vertretern dargestellten zukunftsorientierten Angaben im Lagebericht 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 bedeutsamer Mängel in internen Kontrollen, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Hamburg, den 1. April 2025



HANSA PARTNER GmbH  
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

(Ulmer)  
Wirtschaftsprüferin

(Arp)  
Wirtschaftsprüfer

**rehaVital Gesundheitservice GmbH, Hamburg**

**Bilanz zum 31. Dezember 2024**

Anlage 1  
Blatt 1

**AKTIVA**

**PASSIVA**

|  | €                    | €                    | 31.12.2023<br>T€ |  | €                    | €                    | 31.12.2023<br>T€ |
|--|----------------------|----------------------|------------------|--|----------------------|----------------------|------------------|
| <b>A. Anlagevermögen</b>   |                      |                      |                  | <b>A. Eigenkapital</b>                               |                      |                      |                  |
| <b>I. Immaterielle Vermögensgegenstände</b>  |                      |                      |                  | <b>I. Ausgegebenes Kapital</b>                       |                      |                      |                  |
| 1. EDV- Software   | 3.364.307,80         |                      | 2.321            | 1. Gezeichnetes Kapital                              | 2.046.000,00         |                      | 2.046            |
| 2. Geleistete Anzahlungen  | <u>1.007.184,87</u>  | 4.371.492,67         | 2.759            | 2. Nennbetrag eigener Anteile                        | ./.                  | <u>609.400,00</u>    | ./.              |
| <b>II. Sachanlagen</b>   |                      |                      |                  | <b>II. Kapitalrücklage</b>                           |                      | 243.725,13           | 236              |
| Betriebs- und Geschäftsausstattung   |                      | 60.148,27            | 60               | <b>III. Gewinnrücklagen</b>                          |                      |                      |                  |
| <b>III. Finanzanlagen</b>  |                      |                      |                  | Satzungsmäßige Rücklage                              |                      | 6.503.365,14         | 6.264            |
| Anteile an verbundenen Unternehmen   |                      | 1.374.179,70         | 1297             | <b>IV. Bilanzgewinn</b>                              |                      | <u>127.951,84</u>    | <u>111</u>       |
|  |                      |                      |                  |  |                      | 8.311.642,11         | 8.048            |
| <b>B. Umlaufvermögen</b>   |                      |                      |                  | <b>B. Rückstellungen</b>                             |                      |                      |                  |
| <b>I. Vorräte</b>  |                      |                      |                  | 1. Steuerrückstellungen                              | 101.573,74           |                      | 4                |
| Betriebsstoffe   |                      | 30.434,37            | 30               | 2. Sonstige Rückstellungen                           | <u>472.443,90</u>    | 574.017,64           | 444              |
| <b>II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände</b>   |                      |                      |                  | <b>C. Verbindlichkeiten</b>                          |                      |                      |                  |
| 1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen  | 2.003.196,15         |                      | 1.705            | 1. Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen  | 148.092,10           |                      | 391              |
| 2. Forderungen gegen gegen verbundene Unternehmen  | 100.000,00           |                      | 151              | - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr:    |                      |                      |                  |
| 3. Sonstige Vermögensgegenstände - davon gegen Gesellschafter: € 32.979.469,71 (i.V.: T€ 42.220) | <u>71.014.756,65</u> | 73.117.952,80        | 80.800           | € 148.092,10 (i.V.: T€ 391)                          |                      |                      |                  |
| <b>III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten</b>   |                      | 8.408.762,45         | 3.549            | 2. Sonstige Verbindlichkeiten                        | <u>78.325.935,94</u> | 78.474.028,04        | 83.824           |
|  |                      |                      |                  | - davon mit einer Restlaufzeit bis zu einem Jahr:    |                      |                      |                  |
|  |                      |                      |                  | € 78.325.935,94 (i.V.: T€ 83.824)                    |                      |                      |                  |
|  |                      |                      |                  | - davon gegenüber Gesellschaftern:                   |                      |                      |                  |
|  |                      |                      |                  | € 18.557.045,85 (i.V.: T€ 18.056)                    |                      |                      |                  |
|  |                      |                      |                  | - davon aus Steuern: € 3.663.903,00 (i.V.: T€ 4.258) |                      |                      |                  |
|  |                      |                      |                  | - davon im Rahmen der sozialen Sicherheit:           |                      |                      |                  |
|  |                      |                      |                  | € 14.208,28 (i.V.: T€ 21)                            |                      |                      |                  |
| <b>C. Rechnungsabgrenzungsposten</b>   |                      | <u>41.725,53</u>     | <u>39</u>        | <b>D. Rechnungsabgrenzungsposten</b>                 |                      | <u>45.008,00</u>     | <u>0</u>         |
|  |                      | <u>87.404.695,79</u> | <u>92.711</u>    |  |                      | <u>87.404.695,79</u> | <u>92.711</u>    |

**rehaVital Gesundheitsservice GmbH, Hamburg**  
**Gewinn- und Verlustrechnung**  
**für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2024**

Anlage 1  
Blatt 2

|  | €                 | €                        | <u>2023</u><br>T€ |
|--|-------------------|--------------------------|-------------------|
| 1. Umsatzerlöse  |                   | 8.796.340,38             | 7.911             |
| 2. Sonstige betriebliche Erträge   |                   | 32.416.111,33            | 29.787            |
| 3. Personalaufwand   |                   |                          |                   |
| a) Gehälter  | 3.288.350,97      |                          | 2.856             |
| b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung   | <u>602.013,34</u> | 3.890.364,31             | 525               |
| - davon für Altersversorgung:<br>€ 45.059,36 (i.V.: T€ 48)   |                   |                          |                   |
| 4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen                            |                   | 1.155.703,07             | 876               |
| 5. Abschreibungen auf Vermögensgegenstände des Umlaufvermögens, soweit diese die üblichen Abschreibungen überschreiten |                   | 440.000,00               | 0                 |
| 6. Sonstige betriebliche Aufwendungen  |                   | 34.830.790,37            | 33.155            |
| 7. Erträge aus Beteiligungen   |                   | 0,00                     | 64                |
| 8. Zinsen und ähnliche Erträge   |                   | 4.726,22                 | 0                 |
| 9. Abschreibungen auf Finanzanlagen  |                   | 378.000,00               | 0                 |
| 10. Zinsen und ähnliche Aufwendungen   |                   | <u>0,00</u>              | <u>1</u>          |
| <b>11. Ergebnis vor Steuern</b>  |                   | 522.320,18               | 349               |
| 12. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag   |                   | <u>265.950,50</u>        | <u>127</u>        |
| <b>13. Ergebnis nach Steuern</b>   |                   | 256.369,68               | 222               |
| 14. Sonstige Steuern   |                   | <u>466,00</u>            | <u>1</u>          |
| <b>15. Jahresüberschuss</b>  |                   | 255.903,68               | 221               |
| 16. Einstellung in Gewinnrücklagen   |                   | ./.<br><u>127.951,84</u> | ./.<br><u>111</u> |
| <b>17. Bilanzgewinn</b>  |                   | <u>127.951,84</u>        | <u>110</u>        |

**REHAVITAL GESUNDHEITSSERVICE GMBH,  
HAMBURG  
ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2024**

**I. ALLGEMEINE ANGABEN ZUM UNTERNEHMEN**

Die rehaVital Gesundheitsservice GmbH hat ihren Sitz in Hamburg. Sie ist unter der Nummer HRB 56777 im Handelsregister Hamburg eingetragen.

**II. ALLGEMEINE ANGABEN ZU INHALT UND GLIEDERUNG DES JAHRESABSCHLUSSES**

Die Gesellschaft ist eine kleine Gesellschaft im Sinne des § 267 Abs. 1 HGB.

Der Jahresabschluss zum 31. Dezember 2024 wurde unter Beachtung der Vorschriften des Dritten Buches des HGB und der ergänzenden Bestimmungen des GmbHG aufgestellt. Von den Erleichterungen für kleine Kapitalgesellschaften gemäß §§ 274a, 288 i.V.m. § 267 Abs. 1 HGB wurde Gebrauch gemacht.

Die Gewinn- und Verlustrechnung ist nach dem Gesamtkostenverfahren aufgestellt.

**III. BILANZIERUNGS- UND BEWERTUNGSMETHODEN**

Die Bewertung erfolgte unter der Annahme der Fortführung der Unternehmenstätigkeit (**Going-Concern-Prinzip**).

Die **immateriellen Vermögensgegenstände** und das **Sachanlagevermögen** wurden zu Anschaffungskosten, vermindert um planmäßige Abschreibungen, bewertet. Die Abschreibungen erfolgen planmäßig über die betriebsgewöhnliche Nutzungsdauer zwischen ein und zehn Jahren nach der linearen Methode.

Die **Finanzanlagen** sind zu Anschaffungskosten bewertet worden.

Das **Vorratsvermögen** wurde zu Anschaffungskosten bewertet.

Die **Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände** sowie der **Kassenbestand und die Guthaben bei Kreditinstituten** wurden zu Nominalwerten bzw. zum Barwert angesetzt.

Die **Rückstellungen** berücksichtigen alle erkennbaren Risiken und ungewissen Verpflichtungen und sind in Höhe des nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung notwendigen Erfüllungsbetrages gebildet worden. Im Rahmen der Ermittlung der Höhe der Rückstellung für die drohende Haftungsanspruchnahme für Fallpauschalen aus Krankenkassenverträgen wurden das Reparaturrisiko sowie die Insolvenzwahrscheinlichkeit der Betriebe geschätzt.

Die **Verbindlichkeiten** wurden mit ihrem Erfüllungsbetrag angesetzt.

#### IV. ERLÄUTERUNGEN ZUR BILANZ

Auf **Finanzanlagen** wurden außerplanmäßige Abschreibungen in Höhe von € 378.000,00 (Vorjahr: T€ 0) vorgenommen.

Die **sonstigen Rückstellungen** betreffen im Wesentlichen Rückstellungen für Personalkosten in Höhe von T€ 169 (Vorjahr: T€ 148) sowie für drohende Haftungsanspruchnahmen für Fallpauschalen aus Krankenkassenverträgen in Höhe von T€ 146 (Vorjahr: T€ 148).

##### **Haftungsverhältnisse**

Zum Abschlussstichtag bestanden **Haftungsverhältnisse** für Verbindlichkeiten aus Gewährleistungsverträgen in Höhe von EUR 2,00. Diese setzen sich wie folgt zusammen:

|   |                    |
|---|--------------------|
|   | <u>EUR</u>         |
| Merkposten Rahmenvereinbarungen Krankenkassen | 1,00               |
| Merkposten Zentralregulierungsvereinbarungen  | <u>1,00</u>        |
|   | <u><u>2,00</u></u> |

Zum Abschlussstichtag bestanden Haftungsverhältnisse aus den **Rahmenvereinbarungen mit den Krankenkassen**.

Die Rahmenvereinbarungen sehen vor, dass die Gesellschaft im Falle der Insolvenz eines rehaVital-Mitglieds oder bei Vorliegen anderer Gründe (z.B. Geschäftsaufgabe), die die Erfüllung der Dienstleistungsvereinbarung des rehaVital-Mitglieds mit der Krankenkasse verhindern, die bereits begründeten Verpflichtungen des rehaVital-Mitglieds übernimmt. Vorzugsweise erfolgt die Übernahme der Verpflichtungen, indem ein anderes rehaVital-Mitglied die Versorgungsfälle übernimmt.

Da eine Ermittlung der Höhe der Haftungsverhältnisse aus den Rahmenvereinbarungen mit den Krankenkassen auch im Wege der Schätzung nicht möglich ist, wird ein Merkposten in Höhe von EUR 1,00 berücksichtigt.

Für diejenigen Betriebe, die auf Basis eines internen Ratings als auffällig gelten und mit einem erhöhten Insolvenzrisiko behaftet sind und daher mit einer Haftungsinanspruchnahme grundsätzlich zu rechnen ist, wird eine Rückstellung für ungewisse Verbindlichkeiten gebildet.

Der o.g. Merkposten gilt für verbleibende Betriebe, für die das Risiko abstrakt besteht, zum Bilanzstichtag jedoch als gering eingeschätzt wird.

Die Gesellschaft übernimmt aufgrund von **Zentralregulierungsvereinbarungen mit den rehaVital-Mitgliedern** für Kaufpreiszahlungsansprüche aus Leistungen der Vertragslieferanten an die rehaVital-Mitglieder eine selbstschuldnerische Bürgschaft. Bei Insolvenzen von rehaVital-Mitgliedern ist mit der Inanspruchnahme der Gesellschaft durch die Vertragslieferanten zu rechnen.

Eine Ermittlung der Höhe der Haftungsverhältnisse aus der selbstschuldnerischen Bürgschaft ist auch im Wege der Schätzung nicht möglich, so dass ein Merkposten in Höhe von EUR 1,00 berücksichtigt wird.

Das Ausfallrisiko der rehaVital-Mitglieder hat die Gesellschaft zu einem großen Teil bei Kreditversicherern rückversichert. Im Debitorenmanagement ist ein internes Rating der Bonität der rehaVital-Mitglieder verankert. Zum Zeitpunkt der Jahresabschlusserstellung waren im Rahmen der Zentralregulierung bestehende Verbindlichkeiten vollständig ausgeglichen. Dementsprechend wird das Risiko der Haftungsinanspruchnahme zum Bilanzstichtag als gering eingestuft.



### **Sonstige finanzielle Verpflichtungen**

Zum Stichtag besteht ein Mietvertrag für die Geschäftsräume der Gesellschaft. Aus der vertraglichen festen Mietdauer ergeben sich zum Stichtag sonstige finanzielle Verpflichtungen in Höhe von TEUR 396.

### **V. ERLÄUTERUNGEN ZUR GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG**

In den sonstigen betrieblichen Aufwendungen sind außergewöhnliche Aufwendungen in Höhe von TEUR 455 enthalten. Hierbei handelt es sich um Anlaufkosten für ein Projekt.

### **VI. SONSTIGE ANGABEN**

Im Geschäftsjahr wurden durchschnittlich 44 Arbeitnehmer beschäftigt.

Hamburg, den 22. März 2025

Die Geschäftsführung



**Lagebericht 2024**  
**rehaVital Gesundheitsservice GmbH**  
**22297 Hamburg**

---

- I. Grundlagen des Unternehmens**
  - 1. Geschäftsmodell des Unternehmens**
  - 2. Strategische Aufgaben**
  
- II. Wirtschaftsbericht**
  - 1. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen**
  - 2. Geschäftsverlauf**
  - 3. Lage der Gesellschaft**
  - 4. Finanzielle Leistungsindikatoren**
  
- III. Prognosebericht**
  
- IV. Chancen- und Risikobericht**
  - 1. Chancenbericht**
  - 2. Risikobericht**
  - 3. Gesamtaussage**
  
- V. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten**
  
- VI. Bericht über Zweigniederlassungen**



## **I. Grundlagen des Unternehmens**

### **1. Geschäftsmodell des Unternehmens**

Die rehaVital Gesundheitsservice GmbH ist eine Gemeinschaft von rund 134 Sanitätsfachgeschäften und Gesundheitsfachbetrieben (sonstigen Leistungserbringern), die jährlich mit mehreren Millionen Patientenversorgungen für Heil- und Hilfsmittel einen Außenumsatz von rund 1,4 Mrd. Euro erbringt.

Die rehaVital als Verbundgruppe verantwortet einen im Markt ernstzunehmenden Marktanteil, und gehört damit zu den führenden Anbietern.

rehaVital-Mitglieder sind an über 900 Standorten in ganz Deutschland vertreten.

Das Leistungsspektrum für qualitativ hochwertige Patientenversorgungen beinhaltet die Beratung, Bedarfsanalyse, teilweise Herstellung oder Veredelung der Produkte und Versorgung in den folgenden Produktbereichen:

- Hilfsmittel der Rehabilitation und Mobilität (bspw. Rollstühle, Gehhilfen, Betten, Lagerungshilfen);
- Homecare-Produkte, die zur Sicherstellung der Überleitung von Patienten in die poststationäre Versorgung und für die Pflege im häuslichen Umfeld notwendig sind (bspw. enterale Ernährung, Stoma, Inkontinenz, Tracheostoma);
- Medizintechnik (bspw. Beatmungsgeräte, Schlaftherapiegeräte, Sauerstoffversorgung);
- Orthopädische Hilfsmittel (bspw. Prothesen, Orthesen, Einlagen, orthopädische Schuhe);
- Standardprodukte der Orthopädie, die überwiegend im Sanitätshaus abgegeben werden (bspw. Bandagen, Kompressionsstrümpfe);
- des zweiten Gesundheitsmarktes (freiverkäufliche Fitness-, Wellness- und Arbeitssicherheitsprodukte).

Die Vernetzung der rehaVital-Mitglieder mit dem geschäftlichen, politischen und gesellschaftlichen Umfeld - gerade auch unter Einbindung der rehaVital als deren Verbundgruppe - ist umfassend und entspricht dem leistungsfähigsten Netzwerk in der Branche.

Der Partner- und Gesellschaftsvertrag regelt die Zusammenarbeit innerhalb der Leistungsgemeinschaft sowie die wechselseitigen Regelungen zwischen der rehaVital und den rehaVital-Mitgliedern.

### **2. Strategische Aufgaben**

Zu den strategischen Kernaufgaben der rehaVital gehören:

- die Förderung und Vertretung der Interessen der rehaVital-Mitglieder gegenüber der Politik und in der Öffentlichkeit;
- das Krankenkassen- und Vertragsmanagement, insbesondere der Abschluss von Versorgungs- und Beitrittsvereinbarungen mit Leistungsträgern des Gesundheitswesens; Interessensvertretungen bei Klärfällen mit den Kostenträgern;
- das Beschaffungsmanagement, insbesondere die Entwicklung von Einkaufs- und Bonuskonditionen, der Abschluss von Rahmenverträgen mit Herstellern medizinischer Hilfsmittel sowie alle Abwicklungsthemen rund um die MDR;
- die Zentralregulierung, die für den Ausgleich der Lieferanten-/Herstellerforderungen aus den Bestellungen der rehaVital-Mitglieder sorgt;



- Leistungen im Bereich der Digital Services, welche die Prozessabläufe im gesamten Warenwirtschaftsweg, insbesondere im Verhältnis der Mitglieder zu den Lieferanten und Leistungsträgern, nachhaltig optimieren.

Die Erbringung der den Mitgliedsbetrieben zugesagten Leistungen erfolgt vielschichtig:

- a) Der Bereich **Krankenkassenmanagement** sichert durch die Weiterentwicklung seiner Leistungen ein umfassendes und auf die Bedürfnisse der rehaVital-Mitglieder ausgerichtetes Vertrags- und Beitrittsmanagement. Das Krankenkassenmanagement geht dabei aktiv und strukturiert auf Krankenkassen und Kostenträger zu, um für die rehaVital-Mitglieder Verträge zu gestalten und durchzusetzen. Das rehaVital-Mitglied wird durch Darstellung der Vor- und Nachteile des jeweiligen Vertrages und durch Beratungs- sowie Informationsleistungen in den unternehmerischen Aktivitäten und Entscheidungen vertrieblich unterstützt.

Zielsetzung der rehaVital ist der Abschluss von Versorgungs- und Beitrittsvereinbarungen (im Sinne des § 127 SGB V) mit möglichst allen Leistungsträgern, um den Marktzugang der rehaVital-Mitglieder zu diesen Verträgen in strukturierter Form zu sichern und bei deren Umsetzung auf vielfältige Weise zu unterstützen.

- b) Das **Beschaffungsmanagement** hat die operative Verantwortung über sämtliche Warenbereiche. In dieser Aufgabenstellung werden Rahmenverträge, Konditionsvereinbarungen und überwiegend auch Produktpreise mit den wesentlichen Anbietern medizintechnischer Hilfsmittel verhandelt. Die Konditionsvereinbarungen reflektieren das Einkaufsvolumen der Leistungsgemeinschaft sowie die Produktqualität, die Liefergeschwindigkeit und die Versorgungssicherheit. Darüber hinaus erarbeitet die rehaVital mit Lieferanten gemeinsame Vertriebs- und Entwicklungskonzepte zugunsten der Mitgliedsbetriebe und berät bei der Produktauswahl nach wirtschaftlichen und strategischen Gesichtspunkten. Des Weiteren bringt das Beschaffungsmanagement aufgrund seiner hohen Marktkenntnis und Netzwerke regelmäßig neue Vermarktungs- und Produktideen in den Kreis der rehaVital-Mitglieder.
- c) Die **Zentralregulierung und der kaufmännische Bereich** sind wesentliche Bestandteile der Abrechnungsprozesse zwischen Lieferanten und rehaVital-Mitgliedern. Der Ausgleich der Verbindlichkeiten an Lieferanten aus Bestellungen der rehaVital-Mitglieder erfolgt durch die rehaVital-Zentrale über die Zentralregulierung, verbunden mit Übernahme des Delkredere (Erfüllungshaftung).

Die rehaVital erhält von den Vertragslieferanten für ihre vielschichtigen Aufgabenstellungen eine Vergütung, die sogenannte Dienstleistungs-Funktions-Vergütung (DFV). Die rehaVital-Mitglieder erhalten nach Maßgabe des Partnervertrages entsprechend ihres Leistungsanteiles eine Rückvergütung an dieser Einnahme.

Durch ein aussagefähiges Controlling und Berichterstattung sowie ein Risikomanagement in Hinblick auf unsere Mitglieder trägt der kaufmännische Bereich zur Risikominimierung bei.

- d) Der Bereich **Politik, Marketing und Kommunikation** vertritt die politischen Interessen unserer Mitglieder und unserer Branche. Dies geschieht insbesondere gegenüber dem Gesetzgeber sowie allen Verbänden und Gremien, die den Hilfsmittelmarkt beeinflussen, wie z.B. "Wir versorgen Deutschland" (WvD) und BVMed (Bundesverband Medizintechnologie).



- e) Der Bereich **Digitale Services** unterstützt bei der strategischen Weiterentwicklung im Bereich Digitalisierung.

## **II. Wirtschaftsbericht**

### **1. Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen**

Das deutsche Gesundheitssystem und die Kosten der gesundheitlichen Versorgung werden wesentlich durch die Rahmenbedingungen des Gesundheitswesens bestimmt. Aufgrund der demographischen Entwicklung wird der Bedarf an Gesundheits- und Pflegeleistungen in den kommenden Jahrzehnten weiterwachsen, allerdings ändern sich dramatisch und sehr dynamisch die Informationswege und Patientenströme durch neue Digitallösungen. Laufende Novellierungen und neue sozialgesetzliche Regelungen nehmen einen deutlichen Einfluss auf die Geschäftsgrundlage von Leistungserbringern. Zudem nimmt der Kostendruck im Gesundheitswesen immer weiter zu, sodass Leistungskürzungen in Zukunft nicht mehr ausgeschlossen sind.

Die Ertragslage der Hilfsmittelbranche ist dabei entscheidend von der Möglichkeit abhängig, Kostensteigerungen gegenüber den Krankenkassen in Abrechnung bringen zu können.

Die sich nachfrageseitig positiv auswirkende demographische Entwicklung führt angebotsseitig zu einem bereits jetzt feststellbaren und erwartbar sich noch verstärkenden Fachkräftemangel im gesamten Gesundheitssektor, der teilweise dazu führt, dass Sanitätshausfilialen zeitweise geschlossen werden müssen, wodurch eine Umsatzmöglichkeit entfällt.

Wachstumschancen bestehen für den Sanitätsfachhandel weiterhin auch im Bereich des zweiten Gesundheitsmarkts (nicht durch die GKV und privaten Kassen finanziert), durch den demographischen Wandel und ein stärkeres Verbraucherbewusstsein für die eigene Gesundheit.

In Relation zu der Versorgung im Rahmen des SGB V wird das klassische Sanitätsfachgeschäft, nach Einschätzung des Managements, an diesem Wachstum nur begrenzt teilhaben, da neue Wettbewerber (z. T. investorengetrieben) mit Vertriebskonzepten des freien Marktes, wie Fachmärkten und Franchisestrukturen und Online Shops, in diesen zweiten Gesundheitsmarkt drängen.

Fakt ist, dass sich die Schnittmenge des ersten und zweiten Gesundheitsmarktes deutlich erhöht hat und weiter erhöht. Die rehaVital als führende Verbundgruppe arbeitet daran, sich der Entwicklung zu stellen und in den nächsten Jahren am Wachstum zu partizipieren.

Da sich die Versorgungs- und Informationswege (Videosprechstunde etc.) sehr dynamisch und rasant verändern, stellt sich die rehaVital den damit verbundenen Herausforderungen durch digitale Produktentwicklungen, bis hin zu rehaVital-App-Lösungen für alle rehaVital Mitglieder.



## **2. Geschäftsverlauf**

### **a) Beschaffungsmanagement**

Das erlösrelevante Einkaufsvolumen (Netto, vor Skonto) der rehaVital-Mitglieder betrug in 2024 T€ 563.306 (Vorjahr: T€ 532.243). Die verschiedenen Warenbereiche haben sich sehr unterschiedlich entwickelt: Reha +0,3 %, SAN +11,8 %, Orthopädie +18,1 %, Medizintechnik -5,3 % sowie Homecare +1,8 %.

Das Wachstum wird maßgeblich getragen von neuen Mitgliedern, die gewonnen werden konnten. Auch die Anzahl der gelisteten Lieferanten und Hersteller hat sich leicht erhöht. Da auch Preiserhöhungseffekte einen Teil zum Wachstum beitrugen, ist die Organisation bereinigt sehr moderat gewachsen.

Gemessen an der immer noch angespannten globalen Lage mit ihren Auswirkungen auf die Beschaffung und die Lieferketten, war 2024 kein außerordentliches Jahr. Aus verschiedenen Gründen gab es aber vereinzelt Lieferschwierigkeiten und korrektive Maßnahmen, die durch die Notwendigkeit, zeitnah Patienten versorgen zu müssen, besonders herausfordernd sind. Die Situation wird entlang der gesamten Wertschöpfungskette verschärft durch den Fachkräftemangel.

Preisänderungen bleiben eine große Herausforderung für die Branche. Je nach Produktsegment unterscheiden sich diese z. T. ganz erheblich in ihrer Tragweite. Zwar hat sich die Situation bei den China-Importen entspannt, die Beschaffung innerhalb Deutschlands oder aus den europäischen Ländern hat sich aber weiter verteuert und die gestiegenen Personal-, Energie- und Treibstoffkosten spielen eine große Rolle. Traditionell tut sich die Branche aus verschiedenen Gründen schwer damit, Preiserhöhungen zeitnah weiterzugeben, so dass diese zunächst erlösschmälernd für die Fachhändler wirken.

Zudem kämpft die Branche mit hohem regulatorischem Aufwand und anderweitigen bürokratischen Kosten. Anbieter müssen sich an strenge regulatorische Vorgaben halten. In Europa beispielsweise müssen medizinische Hilfsmittel die Anforderungen der Medizinprodukteverordnung (MDR) erfüllen. Die Einhaltung dieser Vorschriften ist entscheidend für den Marktzugang und die Produktsicherheit.

### **b) Zentralregulierung**

Die rehaVital zieht nach Regulierung der Forderungen der Vertragslieferanten diese taggleich im SEPA-Firmenlastschriftverfahren vom Bankkonto der rehaVital-Mitglieder ein. Der Vorfinanzierungszeitraum von rehaVital ist auf einen Tag begrenzt.

Das regulierte Einkaufsvolumen (Netto, vor Abzug von Skonto) betrug im Berichtsjahr T€ 559.841 (Vorjahr: T€ 530.323). Dies entspricht einer Steigerung von 5,6 % gegenüber dem Vorjahr.



### **c) Krankenkassenmanagement**

Die Inflation der letzten Jahre und die daraus resultierenden Preissteigerungen in der Beschaffung waren auch im Jahr 2024 ein wesentliches Thema des Bereichs Krankenkassenmanagement. Der Bereich musste die Entwicklung des Erzeugerpreisindex, der Inflation, die Wechselkursentwicklungen, die Rohstoffpreise und Leitzinsentwicklungen für die Krankenkassen aufbereiten und in die Vertragsverhandlungen einbringen.

Der Gesetzgeber plante ein Versorgungsgesetz II. In dieses hatte die rehaVital große Hoffnungen zur bürokratischen Vereinfachung mit einem administrativen Rahmenvertrag zwischen Leistungserbringern und Krankenkassen gesetzt. Durch das vorzeitige Ende der Regierungskoalition wurde diese Regelung in der Legislaturperiode 2021 - 2025 seitens des Gesetzgebers nicht weiterverfolgt.

Mit Urteil des Bundessozialgerichts vom 30. November 2023 (B 3 KR 2/23 R), wurde entschieden, dass die gesetzlichen Krankenkassen für die Beschaffung von Blutzuckerteststreifen vertragspflichtig sind und für das Zustandekommen von Verträgen mit Leistungserbringer § 127 Sozialgesetzbuch Fünftes Buch (SGB V) anzuwenden seien. Im Jahr 2024 musste sich der Bereich Krankenkassenmanagement intensiv mit der daraus resultierenden Fragestellung beschäftigen, ob und inwiefern dieses Urteil auch Anwendung für den Versorgungsbereich der Verbandmittel finden kann.

Im Bereich der neurologischen Erkrankungen konnte sich die Marke „neuroVital“ auf der internationalen Leitmesse „OT-World“ in Leipzig mit einer Sonderschaufläche sehr gut positionieren. Diese Sonderschau wurde gemeinsam mit der Patientenorganisation „Stiftung Deutsche Schlaganfall-Hilfe“ ausgerichtet und in Kooperation mit Lieferantenpartnern bespielt.

### **d) Politische Arbeit/Marketing**

Auch im Jahr 2024 setzte die rehaVital ihre erfolgreiche politische Lobbyarbeit fort. Diese erfolgte sowohl über den politischen Dachverband "Wir versorgen Deutschland" als auch direkt über die politische Abteilung der rehaVital. Die Schwerpunkte lagen weiterhin auf Entbürokratisierung, Digitalisierung und der wirtschaftlichen Situation der Hilfsmittelbranche. Dazu gehörten intensive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, digitale und analoge Veranstaltungen und Treffen mit politischen Vertreterinnen und Vertretern der Regierungsfractionen und der Opposition auf Bundes- und Landesebene sowie die weitere inhaltliche Arbeit an Reformkonzepten für die Hilfsmittelversorgung. Durch den vorzeitigen Bruch der Ampelkoalition im Bund rückte Ende 2024 zudem die Vorbereitung der Lobbyarbeit zur Bundestagswahl vorzeitig in den Fokus.

2024 arbeitete rehaVital zudem an einer stärkeren eigenen politischen Profilierung. Erfolge waren u.a. ein Gastbeitrag des Aufsichtsratsvorsitzenden Detlef Möller im „Tagesspiegel Background“ sowie der digitale rehaVital Politik-Talk mit der Bundestagsabgeordneten Maria Klein-Schmeink im November.

Unsere Angebote an Marketingmaßnahmen wurden von unseren Mitgliedern und Lieferanten gut angenommen. Anzeigen in unserem Newsletter und im Kundenmagazin „fit & vital plus“, SEO-optimierter Content auf unserer Webseite sowie individuelle Maßnahmen sind nur einige der Aktivitäten, mit denen die rehaVital in 2024 erfolgreich war.



Die rehaVital bedient mit ihren Marketingmaßnahmen sowohl die Zielgruppen B2B (Mitglieder und Lieferanten) als auch B2C (Endkunden).

Im Bereich B2C hat die rehaVital in 2024 weiter an der Sichtbarkeit der Branche gearbeitet und mit gezieltem Content Marketing über die rehaVital-Webseite eine hohe Reichweite aufgebaut. Die Sichtbarkeit im Google-Ranking konnte dabei im Vergleich zum Vorjahr signifikant gesteigert werden. Für weitere Reichweitensteigerung sorgte hierbei auch die Verlängerung der Maßnahmen auf Facebook und Instagram.

Die in 2023 geschaffene Marke gologic konnte in 2024 gelauncht werden. Um die Bekanntheit der Marke zu steigern und den Verkauf der orthopädischen Einlagen anzukurbeln wurde der Launch mit Performance Anzeigen (Google Ads und Meta Ads) unterstützt. Zusätzlich wurden die Social Media-Kanäle Facebook und Instagram eingerichtet und kontinuierlich mit zielgruppengerechten Inhalten bespielt. Um die Bekanntheit in den teilnehmenden Filialen der rehaVital-Mitglieder zu erhöhen, wurden diese mit passendem POS-Material unterstützt.

Auch das im letzten Jahr konzipierte Kundenmagazin „fit & vital plus“ konnte in 2024 planmäßig gelauncht werden. Die vier angekündigten Ausgaben wurden dabei jeweils mit Social Media Material für unsere Mitglieder begleitet. Zusätzlich wurden den Mitgliedern zur Unterstützung der Verteilung POS-Materialien zur Verfügung gestellt. Auch die Vermarktung der Anzeigenplätze an unsere gelisteten Lieferanten hat sich positiv entwickelt. Das grundsätzlich positive Feedback zum Kundenmagazin zeigt uns, dass wir mit dem Magazin ein wertvolles Produkt erschaffen haben.

Im Bereich B2B hat die rehaVital im Jahr 2024 besonders auf der internationalen Leitmesse „OTWorld“ in Leipzig mit einem Stand Präsenz gezeigt. Inhaltlich lag der Fokus hierbei auf den neu gelaunchten Produkten gologic und „fit & vital plus“.

Des Weiteren haben wir 2024 mit der Planung unseres Branchenkongresses rehaVision begonnen und konnten die Konzipierung, Location-Buchung und die Bestätigung der ersten Programmpunkte abschließen. Der Kongress findet am 27.06.2025 statt.

Auch unserer Nachwuchsförderpreis wurde in diesem Zusammenhang überarbeitet. Ihm wurde mit AHA! nicht nur ein neuer Name und ein moderner Look gegeben, auch inhaltlich haben wir ihn angepasst und zum Beispiel die Teilnahme von ausschließlich rehaVital-Mitgliedern auf Lieferantenpartner erweitert. Diese treten darüber hinaus auch als Sponsoren auf, so dass der Award sich selbst finanziert.

## **e) Digitale Services**

Seit dem letzten Bericht haben sich die wirtschaftlichen Kennzahlen der CSE durch den Ausbau und die Professionalisierung der Zusammenarbeit zwischen der CSE Healthcare GmbH und der rehaVital Gesundheitsservice GmbH erwartungskonform positiv stabilisiert.

Die in der rehaVital eingesetzten Produkte revIDacon, ZAST und VDMS sind weiterhin operativ im Einsatz und werden aktuell in der CSE auf das aktuellste technische Framework gehoben, um die Werthaltigkeit sicherzustellen und eventuelle Weiterentwicklungen abzusichern. Umfangreiche Weiterentwicklungen sind nicht vorgesehen.





Die Plattform gologic der rehaVital Digital GmbH & Co. KG ist per April 2024 live gegangen. Die erhoffte Reichweite konnte noch nicht erreicht werden.

Um die Entwicklung weiterhin zu stärken, gibt es in der rehaVital das Projekt Refactoring eCommerce-Plattform, das die oben genannten Ziele technisch sicherstellen soll.

Durch das in 2024 gestartete Projekt revIDacon 2.0 soll das Intranet der rehaVital neue Features für unsere Mitgliedschaft erhalten, wie einen kleinen B2B Marktplatz, die noch mehr Relevanz und Mehrwerte schaffen sollen.

Um die positive Entwicklung sicherzustellen, sind in der rehaVital 1,75 FTE mit breiter Erfahrung in eCommerce, Softwareentwicklung und UsabilityDesign in 2024 rekrutiert worden.

Unsere strategischen Partnerschaften mit der opta data-Gruppe, anni.care und gesund.de wurden in 2024 verstärkt und werden in 2025 mit neuen Kooperationspartnern ausgebaut. Durch diese Kooperationen und gemeinsame Marketingaktionen wird die Bekanntheit der rehaVital weiter gesteigert, insbesondere die Marke gologic.

#### **f) Kaufmännischer Bereich**

Im Jahr 2023 wurde für den Betrieb der Einlagenplattform gologic eine Tochtergesellschaft in der Rechtsform einer GmbH & Co. KG gegründet. Diese hat ihren Geschäftsbetrieb im April 2024 aufgenommen. Die erwarteten Umsätze konnten nicht erzielt werden. Zudem belasten hohe Fixkosten das Ergebnis. In 2024 erwirtschaftete die rehaVital Digital GmbH & Co. KG nach aktuellen Zahlen einen Jahresfehlbetrag von T€ 892. Auf Grund der wirtschaftlichen Situation erfolgte eine außerplanmäßige Abschreibung auf den Beteiligungsansatz in Höhe von T€ 378. Das Eigenkapital der Tochtergesellschaft, an der die rehaVital mit 40,6% beteiligt ist, beträgt zum Stichtag T€ 210.

Durch Sparmaßnahmen zur Liquiditätssteigerung bei der rehaVital wurden an die Tochtergesellschaft CSE Healthcare GmbH geringere Aufträge vergeben. Auf diese Entwicklung reagierte die CSE mit einer Beendigung der Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern und auch einem Personalabbau; dieser wurde in 2024 unter Berücksichtigung des Erhalts der Entwicklungs- und Wartungskapazitäten für essentielle Softwareprogramme der rehaVital umgesetzt. Im zweiten Halbjahr 2024 konnte ein leichter Gewinn erwirtschaftet werden. Insgesamt ergab sich für das Jahr 2024 ein Jahresfehlbetrag in Höhe von T€ -100. Die Tochtergesellschaft, an der die rehaVital mit 76,0 % beteiligt ist, weist zum Stichtag einen nicht durch Eigenkapital gedeckten Fehlbetrag von T€ 99 aus.

Um das aktuelle ERP-System Navision nach rund 20 Jahren im Einsatz zu ersetzen, wurden ein Vertrag zur Implementierung der Nachfolgesoftware Business Central geschlossen und Ende 2022 erste Einrichtungen für die Systeminfrastruktur vorgenommen. Da die Implementierung weiterhin nicht den Wünschen der rehaVital entspricht und um ein gesichertes Arbeiten mit der neuen Software gewährleisten zu können, ist die Einführung der Software ein weiteres Mal verschoben worden und wird jetzt für 2025 erwartet.

#### **g) Diverses**

Das Next Generation Network, das Netzwerk der rehaVital für Nachwuchsführungskräfte des eigenen Verbunds, bot seinen Teilnehmern auch in 2024 wieder Firmenbesuche, Workshops und die Möglichkeit zum Erfahrungsaustausch.



Seit 2022 unterstützt die rehaVital die PFH Private Hochschule Göttingen im Studiengang Orthobionik finanziell und mit gemeinsamen Veranstaltungen im Rahmen einer Bildungs- und Transferpartnerschaft. Ziel ist es, die Verzahnung von beruflicher und akademischer Bildung im Gesundheitswesen zu fördern und dem Fach- und Führungskräfemangel in der Wachstumsbranche Orthopädietechnik entgegenzutreten. Die Kooperation ist Ende 2024 ausgelaufen.

### 3. Lage der Gesellschaft

Die Lage des Unternehmens ist stabil.

In Zeiten der schnellen Veränderung unserer Märkte bietet die rehaVital stabile Partnerschaften.

#### a) Ertragslage

Das Ergebnis vor Steuern (EBT) betrug im Berichtsjahr T€ 522 (Vorjahr: T€ 349).

Das erlösrelevante Einkaufsvolumen (vor Skonto) erhöhte sich um 5,8 % auf T€ 563.306 (Vorjahr: T€ 532.243). Die sich hieraus ableitenden Umsatzerlöse aus der Dienstleistungs-Funktions-Vergütung (DFV), dem Marketingzuschuss und die weiteren Umsatzkomponenten haben sich wie folgt entwickelt:

| in T€  | 2024           | 2023           | Abweichung<br>in % |
|--|----------------|----------------|--------------------|
| <b>Erlösrelevantes Einkaufsvolumen</b><br>(vor Abzug von Skonto) | <b>563.306</b> | <b>532.243</b> | <b>5,8</b>         |
| Dienstleistungs-Funktions-Vergütung                              | 10.244         | 9.642          | 6,2                |
| Marketingzuschuss (uMZ; gMZ)                                     | 1.201          | 877            | 36,9               |
| Schulungen, Seminare und Zeitschrift<br>„fit & vital plus“       | 302            | 83             | 363,9              |
| Erlöse vor DFV-Rückvergütung                                     | 11.746         | 10.602         | 10,8               |
| abzgl. DFV-Rückvergütung   | -4.097         | -3.857         | 6,2                |
| <b>Erlöse ohne Mitgliedsbeiträge</b>                             | <b>7.649</b>   | <b>6.745</b>   | <b>13,4</b>        |
| rehaVital Mitgliedsbeiträge gesamt                               | 1.147          | 1.166          | -1,6               |
| <b>Umsatzerlöse gesamt</b>                                       | <b>8.796</b>   | <b>7.911</b>   | <b>11,2</b>        |

Für das Berichtsjahr wurden DFV-Erlöse von T€ 10.244 (Vorjahr: T€ 9.642 Mio.) erzielt.

Der Erlös entwickelte sich hauptsächlich in Abhängigkeit vom erlösrelevanten Einkaufsvolumen, das den unter Abschnitt II. 2. a) beschriebenen Bedingungen unterlag.



Von den Mitgliedern hat die rehaVital Beiträge und Aufnahmegebühren in Höhe von T€ 1.147 erhalten (Vorjahr: T€ 1.166). Der Rückgang in den Erlösen aus Mitgliedsbeiträgen ist vor allem bedingt durch Konzernkonsolidierungen innerhalb des Mitgliederkreises der rehaVital, da Mitgliedsbeiträge nicht für einzelne Konzerngesellschaften erhoben werden.

Der erhaltene Gruppenbonus in Höhe von T€ 31.196 (Vorjahr: T€ 29.541) wird in voller Höhe an die rehaVital-Mitglieder weitergeleitet und stellt in der betriebswirtschaftlichen Betrachtungsweise einen Durchlaufposten innerhalb der Betriebsleistung, ohne Auswirkung auf die Ertragslage, dar.

Die Personalkosten (inkl. Fortbildung) sind im Geschäftsjahr von T€ 3.381 (2023) auf T€ 3.890 (2024) gestiegen. Die Arbeitnehmerzahl hat sich von durchschnittlich 39 im Jahr 2023 auf 44 in 2024 erhöht.

Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen haben sich auf Grund der Fertigstellung von Softwareprojekten und der damit beginnenden Abschreibung um T€ 280 gegenüber dem Vorjahr erhöht.

Zudem erfolgte eine außerplanmäßige Abschreibung auf den Beteiligungsansatz der rehaVital Digital GmbH & Co. KG in Höhe von T€ 378.

Auf Forderungen gegenüber einem von Insolvenz betroffenen Mitglied wurde eine Einzelwertberichtigung in Höhe von T€ 440 vorgenommen.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich unter Herausrechnung des durchgeleiteten Gruppenbonus um T€ 21 erhöht, wobei sich einzelne Kostenbestandteile unterschiedlich entwickelt haben. Beraterkosten für die EDV (CSE) sind weiter angestiegen, welche durch Kosteneinsparungen an anderer Stelle kompensiert wurden.

Die sonstigen betrieblichen Erträge sind ohne den Gruppenbonus um T€ 1.022 gestiegen. In den sonstigen betrieblichen Erträgen ist eine Weiterbelastung von verauslagten Kosten an die Tochtergesellschaft rehaVital Digital GmbH & Co. KG in Höhe von T€ 777 enthalten. Weitere T€ 183 ergaben sich als Sondereinnahmen aus einem mit dem Insolvenzverwalter des insolventen Mitglieds geschlossenen Dienstleistungsvertrag, der eine risikoangemessene Sondervergütung enthält.

Insgesamt hat sich das Jahresergebnis durch die oben genannten Faktoren gegenüber 2023 nur von T€ 222 auf T€ 256 erhöht.

## **b) Finanzielle Leistungsindikatoren**

Der Verminderung der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände auf T€ 73.118 (Vorjahr: T€ 82.656) steht eine Verminderung der kurzfristigen Verbindlichkeiten auf T€ 78.474 (Vorjahr: T€ 84.215) gegenüber. Die niedrigeren Forderungen und Verbindlichkeiten reflektieren die kurzfristigen Schwankungen im Rahmen der Zentralregulierung.

Die Forderungen gegen Gesellschafter zum Bilanzstichtag betragen T€ 32.979 (Vorjahr T€ 42.220). Sie resultieren in voller Höhe aus der Zentralregulierung gegenüber den Lieferanten und sind kurzfristiger Natur.



Die Eigenkapitalquote der Gesellschaft beträgt 9,5 % (Vorjahr: 8,6 %). Die Erhöhung resultiert im Wesentlichen aus einer reduzierten Bilanzsumme.

Im Geschäftsjahr wurde ebenso wie in den Vorjahren nicht auf Fremdfinanzierung zurückgegriffen.

Zum Bilanzstichtag haben sich die liquiden Mittel gegenüber dem Vorjahr deutlich auf T€ 8.409 (Vorjahr: T€ 3.549) erhöht. Ausschlaggebend sind stichtagsbezogene Verschiebungen von Zahlungsströmen im Bereich der Zentralregulierung. Unter Berücksichtigung dieser Verschiebungen in den Forderungen und Verbindlichkeiten aus der Zentralregulierung hat sich die Liquidität moderat von T€ 1.723 auf T€ 2.384 erhöht. Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände betragen zum Bilanzstichtag T€ 73.118 (Vorjahr: T€ 82.656), die Verbindlichkeiten belaufen sich auf T€ 78.474 (Vorjahr T€ 84.215).

Aufgrund des Jahresüberschusses und stichtagbezogener Entwicklung der Forderungen und Verbindlichkeiten ergab sich im Vergleich zum Vorjahr ein höherer Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von T€ 1.180 (Vorjahr: T€ 787).

Der negative Cash-Flow aus Investitionstätigkeit beträgt T€ -519 (Vorjahr: T€ -1.892) und resultiert im Wesentlichen aus Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von T€ 411. Die Investitionen erfolgten schwerpunktmäßig, wie auch im Vorjahr, in Software, wie die neue Online-Einlagenplattform gologic sowie die Fortentwicklung des VDMS, ZAST, revIDacon und diverser Programmschnittstellen.

### **III. Prognosebericht**

In den folgenden Prognosen sind Annahmen enthalten, die auf Basis aller zum jetzigen Zeitpunkt zur Verfügung stehenden Informationen getroffen worden sind. Sollten die zugrunde gelegten Annahmen nicht eintreten, können die tatsächlichen Ergebnisse von den erwarteten Ergebnissen abweichen.

Eine Gewähr kann die rehaVital für diese Angaben daher nicht übernehmen. Die nachfolgenden Prognosen beziehen sich auf die nach dem Berichtsjahr folgenden zwölf Monate.

Für 2025 erwartet die rehaVital für ihr Kerngeschäft die Fortsetzung des nachhaltigen Wachstums, erneut über dem Marktdurchschnitt. Selbst außerordentliche Einflussfaktoren, wie z.B. die COVID19-Pandemie, haben in der Vergangenheit höchstens zu einer Seitwärtsbewegung der Einkaufsvolumina der Gruppe geführt. Diese Stabilität im Kerngeschäft ist eine eindeutige Stärke der rehaVital und festigt die Krisensicherheit. Dass die rehaVital zudem strategisch großen Wert auf langfristige Partnerschaften mit renommierten und etablierten Marktteilnehmern sowohl von der Mitglieder- als auch von der Herstellerseite legt, erzeugt zusätzlich Stabilität im in hohem Maße von Rezepten angetriebenen Kerngeschäft.

Grundsätzlich zeigt der Markt für medizinische Hilfsmittel ein stetiges Wachstum, bedingt durch die steigende Nachfrage nach Gesundheitsdienstleistungen, demografische Veränderungen und technologischen Fortschritt. Insbesondere die alternde Bevölkerung und der Anstieg chronischer Erkrankungen treiben die Nachfrage nach innovativen und effektiven Hilfsmitteln voran.



Die Finanzsituation der gesetzlichen Krankenkassen wird im Jahr 2025 sehr angespannt sein. Der durchschnittliche Zusatzbeitrag wurde um 0,8 Prozentpunkte erhöht. Die gesetzlichen Krankenkassen haben ihre Zusatzbeiträge im Einzelfall sogar um bis zu 2,4 Prozentpunkte erhöht. Die rehaVital geht davon aus, dass die gesetzlichen Krankenkassen verstärkt kurzfristige Einsparungen prüfen werden. Dies bedeutet, dass sowohl mit weniger Bekanntmachungen von Vertragsabschlussabsichten als auch mit restriktiverem Genehmigungsverhalten und verstärkten Rechnungsprüfungen seitens der gesetzlichen Krankenkassen zu rechnen sein dürfte.

Die in 2021 gestartete Zusammenarbeit mit der opta data-Gruppe wird weiter erfolgreich fortgesetzt. Die Fokus-Themen werden weiterbearbeitet und entwickelt. Da das Thema „eVerordnung“ für die Sanitätshäuser durch den Gesetzgeber auf die Mitte des Jahres 2027 terminiert wurde, wird die Kommunikation an die Mitglieder intensiviert. Damit soll erreicht werden, dass die rehaVital-Mitglieder mit ihren ERP-Systemhäusern die Umsetzung der eVerordnung vorantreiben und Kenntnis über die notwendigen Anpassungen in den internen Geschäftsabläufen haben.

Im Bereich der neurologischen Erkrankungen wird die rehaVital die Marke „neuroVital“ weiter ausbauen und neben der „Stiftung Deutsche Schlaganfall-Hilfe“ auf weitere Kooperationen mit Patientenorganisationen setzen.

Wir erwarten weiterhin eine positive Resonanz auf unser neues Kundenmagazin „fit & vital plus“ und eine erhöhte Sichtbarkeit für unsere Mitglieder und die gesamte Branche. Mit einem fortgesetzt positiven Deckungsbeitrag soll dieses Projekt eine weitere Diversifizierung der Einnahmequellen der rehaVital bewirken.

Die im Juni stattfindende rehaVision wird die wichtigen Entscheider unserer Mitglieder, Lieferanten und Netzwerkpartner zusammenbringen. Wir erwarten eine erfolgreiche Veranstaltung mit etwa 300 Besuchern. Lieferantenpartnern wird die Möglichkeit geboten, sich in Form von Messeständen zu präsentieren.

Der Weg der eigenständigen politischen Profilierung der Verbundgruppe rehaVital parallel zur Verbandsarbeit über „Wir versorgen Deutschland“ soll auch 2025 fortgeführt werden.

Politische Schwerpunkte im Jahr 2025 sind die vorgezogene Bundestagswahl am 23. Februar 2025, die anschließenden Koalitionsverhandlungen und der Start der neuen Bundesregierung. Ziel wird es sein, die politischen Forderungen in einem künftigen Koalitionsvertrag und somit im Regierungshandeln abzubilden.

Parallel dazu werden die Strukturen des politischen Dachverbandes „Wir versorgen Deutschland“ weiter professionalisiert, u.a. durch den Aufbau von Personal in der Berliner Geschäftsstelle ab Februar 2025.

Die bestehenden strategischen Partnerschaften, speziell mit anni.care und gesund.de, sollen in 2025 mit Sanoa deutlich ausgebaut werden und in einer weiteren contentbasierten eCommerce-Plattform münden. Durch diese Plattform soll der Multi-Channel-Ansatz für alle Sanitätshäuser der rehaVital-Gruppe nochmals gestärkt werden. Auch unsere Marke gologic soll so eine deutliche Steigerung der Online-Relevanz erfahren, was aktuell eine deutliche Herausforderung darstellt. Der Ansatz der Plattform soll als Grundleistung der rehaVital in die Mitgliedschaft getragen werden.



Aufgrund der in den letzten Jahren durch umfangreiche Investitionen in Software gesunkenen Liquidität, hat die rehaVital diese Ausgaben seit Herbst 2023 deutlich gesenkt. Die Stärkung der Liquidität wird auch in 2025 und den Folgejahren im Fokus stehen.

Die Tochtergesellschaft CSE Healthcare GmbH verfolgt auch in 2025 das Ziel, Drittkundenaufträge für die App careMed.one zu gewinnen, um das langfristige Ziel der weitgehenden Unabhängigkeit von der rehaVital zu erreichen. Dies stellt auch zur Liquiditätssicherung der rehaVital eine Notwendigkeit dar.

Mit dem Abschluss der Einführung einer neuen ERP-Software wird eine gesteigerte Effizienz diverser interner Abrechnungsprozesse erwartet.

Die Gesellschafter- und Mitgliederstruktur ist stabil. Auch 2025 werden neue Mitglieder hinzukommen.

Um den Kreis der Gesellschafter dauerhaft stabil halten zu können, plant die rehaVital eine Anpassung ihres Gesellschaftsvertrags, mit dem die gesellschaftsrechtlich zu erfüllenden Kriterien für die Aufnahme und den Verbleib als rehaVital-Gesellschafter in der rehaVital erleichtert werden.

Zur Stärkung des Cash-Flows werden die Investitionen in 2024 auf maximal T€ 850 beschränkt.

Aufgrund des für 2025 prognostizierten steigenden Einkaufsvolumens werden ebenfalls steigende Einnahmen für die rehaVital erwartet. Da die Kosten in 2025 durch die rehaVision steigen werden, rechnen wir für das Jahr 2025 mit einem Ergebnis auf einem deutlich niedrigeren Niveau im Vergleich zum Geschäftsjahr 2024.

## **IV. Chancen- und Risikobericht**

### **1. Chancenbericht**

Die Versorgung mit Hilfsmitteln zur Rehabilitation, zur Gesundung sowie zur Teilhabe am gesellschaftlichen Leben ist eine tragende, betriebswirtschaftliche Säule der rehaVital-Mitglieder und deren stabiler Geschäftsentwicklung.

Die Entwicklung neuer Technologien, wie z. B. die careMed.one-App, eröffnet neue Möglichkeiten für Gesundheitsdienstleister, die auf innovative Produkte setzen und sich darüber einen Wettbewerbsvorteil verschaffen können.

Mit der durch den demographischen Wandel älter werdenden Bevölkerung steigt die Nachfrage nach medizinischen Hilfsmitteln, die die Lebensqualität und die Gesundheitsvorsorge verbessern sowie die Selbstständigkeit älterer Menschen unterstützen. Produkte wie Mobilitätshilfen, Pflegehilfsmittel und Gesundheitsmonitoring-Systeme sind gefragt. Gleichzeitig steigt das Bewusstsein für solche Produkte auch im Hinblick darauf, zusätzliche Leistungen über die gesetzliche Leistung hinaus in Anspruch zu nehmen.



Die steigende Prävalenz chronischer Erkrankungen wie Diabetes, Herz-Kreislauf-Erkrankungen und Atemwegserkrankungen führt zu einer erhöhten Nachfrage nach spezialisierten Hilfsmitteln. Anbieter können maßgeschneiderte Lösungen entwickeln, die auf die Bedürfnisse dieser Patienten zugeschnitten sind und z. T. über Jahre benötigt werden.

Insgesamt bietet der Markt für medizinische Hilfsmittel zahlreiche Chancen für Unternehmen, die bereit sind, sich an die sich verändernden Bedürfnisse der Patienten und des Gesundheitswesens anzupassen. Durch Innovation, strategische Planung und ein tiefes Verständnis der Markttrends können Anbieter erfolgreich wachsen und einen positiven Einfluss auf die Patientenversorgung ausüben.

Für die Mitglieder der rehaVital-Organisation bieten sich diese Chancen unmittelbar. Als deren Leistungsgemeinschaft partizipiert die rehaVital daran. Zudem wirkt sie aktiv daran mit, für ihre Mitglieder Potenziale zu heben und Synergien zu erzeugen, die auf die eigenen Geschäftsergebnisse einzahlen.

Im Zuge der Digitalisierung im Gesundheitswesen ergeben sich fundamentale Herausforderungen, aber insbesondere auch elementare Chancen, unter anderem bei der Positionierung in der umfassenden Versorgung als Dienstleister vor Ort.

Besonders im Bereich Sichtbarkeit und Reichweite sehen wir für die rehaVital hohes Potenzial. Der hybride Ansatz „online recherchieren und stationär kaufen“ ist für uns der Weg, den wir weiter unterstützen möchten. Durch die online Reichweite unserer relevanten Themen erhöhen wir die Sichtbarkeit unserer Mitglieder und routen im besten Fall Online-User zur Versorgung in die Filialen.

Durch den kooperativen Ansatz der contentbasierten eCommerce-Plattform wird die rehaVital sehr schnell und ressourcenschonend in der Lage sein, eine Alternative zur Ansprache von B2C-Kunden durch Wettbewerber anzubieten.

Der sehr positive Ruf der rehaVital als nach vorn gewandte, innovative, markt- und kundenorientiert agierende Verbundgruppe trägt dazu bei, dass in der Akquise von Mitgliedern laufend sehr viele positive Gespräche mit Bewerbern geführt werden.

## **2. Risikobericht**

### **a) Aktuelle Risiken**

Besonders in den Warenbereichen der Medizintechnik und der Homecare drängen Direktvertriebsstrukturen in den Markt und üben verstärkt Wettbewerbsdruck auf die generalistischen Mitglieder der rehaVital aus. In Homecare-Produktsegmenten wie der Inkontinenz- oder Wundversorgung sind Unternehmen zunehmend erfolgreich, die sich auf die Bereiche spezialisiert und alle Prozesse darauf abgestellt haben. Dies sorgt für Margendruck bei den eher generalistisch aufgestellten Mitgliedern der rehaVital und zum Teil dafür, dass sich diese aus den Marktsegmenten zurückziehen.

Die Einführung der E-Verordnung kann den Zugang zu den Patient:innen erheblich verändern und die traditionellen Versorgungsmuster im Extremfall infrage stellen.





Störungen in der Lieferkette, z. B. durch geopolitische Ereignisse, können die Verfügbarkeit von Produkten und Komponenten beeinträchtigen mit den entsprechenden Auswirkungen für die Gesundheitsdienstleister, die in der Regel über die Versorgungsverträge mit den Krankenkassen in der Pflicht stehen.

Veränderungen im Gesundheitssystem, wie z. B. Kostensenkungsmaßnahmen oder Änderungen in der Erstattungspolitik, können die Nachfrage nach bestimmten Hilfsmitteln beeinflussen und die Rentabilität gefährden.

Die Tochterfirma CSE Healthcare GmbH befindet sich trotz positiver Entwicklung weiterhin in einer Restrukturierung. Diese hat aktuell einen fachlich-inhaltlichen Fokus. Um eine dauerhaft positive Zukunftsaussicht der CSE zu gewährleisten, müssen Drittkundenaufträge, insbesondere über die careMed.one-App, eingeworben werden.

Die Einlagenplattform gologic hat ihren Geschäftsbetrieb im April 2024 aufgenommen. Die erwarteten Umsätze konnten nicht erzielt werden. Bei weiter schwachen Umsätzen könnten auch zukünftig negative Ergebnisse die Ertragslage der rehaVital belasten.

Um den Fortbestand eines stabilen Gesellschafterkreises der rehaVital nicht zu gefährden, ist der positive Beschluss der Gesellschafterversammlung zu einer Aufweichung der gesellschaftsrechtlichen Kriterien für die Aufnahme als rehaVital-Gesellschafter unabdingbar.

Die vorgenannten Sachverhalte können entsprechende Auswirkungen auf das Ergebnis und die Liquidität der rehaVital haben.

## **b) Haftung aus Leistungsverträgen**

rehaVital haftet für die Erfüllung der laufenden Versorgungsfälle gegenüber Leistungsträgern bei Vertragsverstößen von rehaVital-Mitgliedern.

Die rehaVital-Mitglieder haben sich im Partnervertrag verpflichtet, rehaVital bei Haftungsfällen aus Vertragsverstößen schadlos zu halten. Das Risiko der Haftungsinanspruchnahme aus abgegebenen Garantien entsteht durch die allgemeine, aber subsidiäre Vertragsgarantie gegenüber Leistungsträgern im Falle von Vertragsverstößen von Mitgliedsbetrieben bei der Erfüllung der Vertragsverpflichtungen. rehaVital wurde bisher zu derartigen Verstößen nicht in Haftung genommen.

Neben dem Risiko der Haftungsinanspruchnahme der Gesellschaft aufgrund von Verstößen der rehaVital-Mitglieder gegen die Versorgungsverträge mit den Leistungsträgern, besteht das Risiko aus der Erfüllung der Fallpauschalen-Vereinbarungen von rehaVital-Mitgliedern im Insolvenzfall. Leistungsträger haben in der Vergangenheit in Einzelfällen die Erfüllung der Gewährleistung aus Rahmenverträgen in Folge von Insolvenzen einzelner rehaVital-Mitglieder gegenüber der rehaVital geltend gemacht; diese Ansprüche gelten bis zum Ende der Verweildauer der Hilfsmittel bei den Versicherten, daher kann eine Inanspruchnahme aus Vorjahren nicht ausgeschlossen werden. Den Risiken wird durch eine Rückstellung in Höhe von T€ 146 (Vorjahr: T€ 148) Rechnung getragen.





### **c) Delkrederehaftung**

Der Ausgleich der Lieferantenforderungen aus Bestellungen des rehaVital-Mitgliedes bei den gelisteten Vertragslieferanten erfolgt im Wege der Zentralregulierung mit Übernahme des Delkredere (Erfüllungshaftung).

Das Ausfallrisiko hat die rehaVital zu einem großen Teil über Kreditversicherer rückversichert. Es besteht das Risiko, dass die Kreditversicherer das Einkaufsvolumen einzelner rehaVital-Mitglieder nicht oder nicht im vollen Umfang versichern; in diesem Fall muss das rehaVital-Mitglied werthaltige Sicherheiten (z. B. durch eine Zusatzversicherung) zur Abdeckung der ungesicherten Differenz anbieten.

Durch das Qualitätsmanagement der rehaVital ist geregelt, welche Prozesse greifen und in welcher Form der Aufsichtsrat informiert wird.

Im Debitorenmanagement wird das Rating der Bonität der rehaVital-Mitglieder über die Kreditversicherung abgebildet. Das Zahlungsverhalten und die beantragten Kreditversicherungen werden durch ein IT-gestütztes System überwacht.

Ein verstärktes Augenmerk legt das Management der rehaVital bei der Marktbeobachtung insbesondere darauf, wie sich Investorengruppen sowohl auf Handels-, wie auf Industrie-seite im Markt positionieren. Daraus abgeleitet lassen sich z. B. direkte Handlungsempfehlungen an den Aufsichtsrat formulieren (Vermeidung von zu großen Abhängigkeiten).

### **d) Gesetzliche Risiken**

Risiken hinsichtlich der Entwicklung aus Gesetzesänderungen stellen sich für rehaVital derzeit nicht.

## **3. Gesamtaussage**

Die positive Einnahmesituation im Kerngeschäft der rehaVital garantiert weiterhin den Fortbestand des Unternehmens. Zur Steigerung der Liquidität wurden umfangreiche Sparmaßnahmen beschlossen. Diese müssen zur Stärkung des Eigenkapitals in den Folgejahren konsequent umgesetzt werden. Zudem müssen insbesondere Planziele für die Geschäftsfelder CSE und golistic erreicht werden. Um die Anzahl der rehaVital-Gesellschafter stabil zu halten und weiter zu erhöhen, sind die in Planung befindlichen Anpassungen des Gesellschaftsvertrags hinsichtlich der gesellschaftsrechtlichen Bedingungen für die Aufnahme und den Verbleib als rehaVital-Gesellschafter zu beschließen.

## **V. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten**

Zu den wesentlichen Finanzinstrumenten der rehaVital zählen Forderungen und Verbindlichkeiten aus dem Zentralregulierungsgeschäft sowie Guthaben bei Kreditinstituten. Ebenso wie in den Vorjahren wurde nicht auf eine Bankfinanzierung zurückgegriffen.

Risiken bestehen durch die Haftung aus Verträgen mit Leistungsträgern sowie die Delkrederehaftung gegenüber den gelisteten Vertragslieferanten.



Das erstgenannte Risiko wurde in den sonstigen Rückstellungen berücksichtigt.

Das zweitgenannte Risiko ist durch den Abschluss von Kreditversicherungen, die laufende Überwachung der Bonität der rehaVital-Mitglieder im Rahmen des Risikomanagements, eine Verfahrensweisung des Aufsichtsrates für nicht versicherte Forderungen sowie eine ausreichende Sicherheitengestellung auf ein Minimum begrenzt.

Verbindlichkeiten werden innerhalb der vereinbarten Zahlungsfristen gezahlt.

Ziel des Finanz- und Risikomanagements der rehaVital sind die weitere Stärkung des Eigenkapitals sowie die Sicherung des Unternehmenserfolgs gegen finanzielle Risiken jeglicher Art.

## **VI. Bericht über Zweigniederlassungen**

Zweigniederlassungen werden von rehaVital nicht unterhalten.

Hamburg, den 22. März 2025

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Jens Sellhorn". The signature is written in a cursive, flowing style.

Jens Sellhorn  
Geschäftsführer