

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 2023 und der Gewinn- und Verlustrechnung für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 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 2023 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 2023 sowie ihrer Ertragslage für das Geschäftsjahr vom 1. Januar bis zum 31. Dezember 2023 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 aus dolosen Handlungen resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, ist höher als das Risiko, dass aus Irrtümern resultierende wesentliche falsche Darstellungen nicht aufgedeckt werden, da dolose Handlungen kollusives Zusammenwirken, Fälschungen, beabsichtigte Unvollständigkeiten, irreführende Darstellungen bzw. das Außerkraftsetzen interner Kontrollen beinhalten können.
- gewinnen wir ein Verständnis von dem für die Prüfung des Jahresabschlusses relevanten internen Kontrollsystem und den für die Prüfung des Lageberichts relevanten Vorkehrungen und Maßnahmen, um Prüfungshandlungen zu planen, die unter den gegebenen Umständen angemessen sind, jedoch nicht mit dem Ziel, ein Prüfungsurteil zur Wirksamkeit dieser Systeme der Gesellschaft 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 im internen Kontrollsystem, die wir während unserer Prüfung feststellen.

Hamburg, den 27. März 2024



HANSA PARTNER GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

signiert
Swantje Ulmer
23.04.2024

(Ulmer)
Wirtschaftsprüferin

signiert
Robin Arp
23.04.2024

(Arp)
Wirtschaftsprüfer

rehaVital Gesundheitsservice GmbH, Hamburg
Bilanz zum 31. Dezember 2023

Anlage 1
Blatt 1

	€	€	€	T€
AKTIVA				PASSIVA
A. Anlagevermögen				31.12.2022
	T€	T€	T€	T€
I. Immaterielle Vermögensgegenstände				
1. EDV- Software	2.320.449,39		2.046.000,00	2.046
2. Geleistete Anzahlungen	<u>2.759.201,53</u>	5.079.650,92	<u>609.400,00</u>	<u>603</u>
II. Sachanlagen			235.759,13	269
1. Mietereinbauten	0,00			
2. Betriebs- und Geschäftsausstattung	<u>59.970,59</u>	59.970,59	6.264.768,57	6.065
III. Finanzanlagen			110.644,73	89
Anteile an verbundenen Unternehmen	1.297.179,70		<u>8.047.772,43</u>	<u>7.866</u>
B. Umlaufvermögen				
I. Vorräte			3.825,74	4
Betriebsstoffe	30.434,37		444.045,01	474
II. Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände				
1. Forderungen aus Lieferungen und Leistungen	1.705.233,99			
2. Forderungen gegen gegen verbundene Unternehmen	150.650,51			
3. Sonstige Vermögensgegenstände - davon gegen Gesellschafter: € 42.219.812,85 (i.V.: T€ 23.024)	<u>80.799.596,56</u>	82.655.481,06	83.824.263,52	70.184
III. Kassenbestand, Guthaben bei Kreditinstituten	3.549.415,61			
C. Rechnungsabgrenzungsposten	38.774,79		92.710.907,04	78.946
	<u>92.710.907,04</u>		<u>92.710.907,04</u>	<u>78.946</u>

*) Betrag unter € 500,00

rehaVital Gesundheitservice GmbH, Hamburg
Gewinn- und Verlustrechnung
für die Zeit vom 1. Januar bis 31. Dezember 2023

Anlage 1
Blatt 2

	€	€	<u>2022</u> T€
1. Umsatzerlöse		7.910.714,46	6.637
2. Sonstige betriebliche Erträge		29.787.267,36	23.450
3. Personalaufwand			
a) Gehälter	2.856.069,62		2.812
b) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung	<u>525.387,36</u>	3.381.456,98	494
- davon für Altersversorgung: € 48.453,36 (i.V.: T€ 42)			
4. Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens und Sachanlagen		875.741,59	543
5. Sonstige betriebliche Aufwendungen		33.155.405,86	25.986
6. Erträge aus Beteiligungen		64.392,92	60
7. Zinsen und ähnliche Aufwendungen		<u>1.315,88</u>	<u>19</u>
8. Ergebnis vor Steuern		348.454,43	293
9. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag		<u>126.638,97</u>	<u>115</u>
10. Ergebnis nach Steuern		221.815,46	178
11. Sonstige Steuern		<u>526,00</u>	<u>0</u>
12. Jahresüberschuss		221.289,46	178
13. Einstellung in Gewinnrücklagen		./. <u>110.644,73</u>	./. <u>89</u>
14. Bilanzgewinn		<u><u>110.644,73</u></u>	<u><u>89</u></u>

**REHAVITAL GESUNDHEITSSERVICE GMBH,
HAMBURG
ANHANG FÜR DAS GESCHÄFTSJAHR 2023**

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 2023 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 geworden. 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

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 39 Arbeitnehmer beschäftigt.

Hamburg, den 22. März 2024

Die Geschäftsführung



Lagebericht 2023
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**

- V. Risikoberichterstattung über die Verwendung von Finanzinstrumenten**

- VI. Bericht über Zweigniederlassungen**

I. Grundlagen des Unternehmens

1. Geschäftsmodell des Unternehmens

Die rehaVital Gesundheitservice GmbH ist eine Gemeinschaft von rund 131 Sanitätsfachgeschäften und Gesundheitsfachbetrieben (sonstigen Leistungserbringern), die jährlich mit mehreren Millionen Patientenversorgungen für Heil- und Hilfsmittel einen Außenumsatz von rund 1,3 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 750 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 post-stationäre Versorgung und für die Pflege im häuslichen Umfeld notwendig werden (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 Gesellschaft 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 Digitale 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 **Vertrieb- und 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 alle 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 Marktkennntnis 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 der Gesellschaft.

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

- d) Durch den Bereich Marketing und dessen **politische Interessensvertretung** erfolgt die Repräsentation im politischen Umfeld, insbesondere gegenüber dem Gesetzgeber und allen den Hilfsmittelmarkt mitbeeinflussenden Verbänden und Gremien, wie z.B. dem Verein "Wir versorgen Deutschland" und dem 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.

Die sich nachfrageseitig positiv auswirkende demographische Entwicklung führt angebotsseitig zu einem bereits jetzt feststellbaren und erwartbar noch verstärkenden Fachkräftemangel im gesamten Gesundheitssektor.

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

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 verbunden 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 2023 T€ 532.243 (Vorjahr: T€ 444.386). Die verschiedenen Warenbereiche haben sich wie folgt entwickelt: Reha + 21,4 %, SAN + 25,6 %, Orthopädie + 19,9 %, Medizintechnik + 11,1 % sowie Homecare + 11,8 %.

Das dynamische Wachstum resultiert erneut zu einem erheblichen Teil aus neuen Mitgliedern, die gewonnen werden konnten. Die Anzahl der gelisteten Lieferanten und Hersteller hat sich leicht erhöht. Das organische Wachstum sowie die Effekte der Preiserhöhungen trugen wesentlich zum Wachstum bei.

Preisänderungen bleiben eine große Herausforderung für die Branche. Je nach Produktsegment unterscheiden sich diese z.T. ganz erheblich in ihrer Wirkung. Zwar sind die Importpreise insbesondere aus China in 2023 weiter zurückgegangen, die Beschaffung innerhalb Deutschlands oder aus den europäischen Ländern hat sich aber eher verteuert. Zudem spielen neben dem Wareneinsatz die gestiegenen Personal- und Treibstoffkosten eine große Rolle sowie die der kleinteiligen Logistik. Traditionell tut sich die Branche aus verschiedenen Gründen schwer damit, Preiserhöhungen zeitnah weiterzugeben, so dass diese zunächst erlösschmälernd für die Fachhändler wirken.

Nach wie vor hält der Trend an, sich aufgrund der geringeren Belastbarkeit der Lieferketten nicht mehr so stark auf Single-Sourcing-Strategien zu verlassen. Die rehaVital beachtet dies bei der Lieferantenqualifikation und Listung im Hinblick auf ein ausgewogenes Lieferantenportfolio. Je nach Produktsegment sind diese mit nur wenigen Herstellern besetzt, da es sich teilweise um hochspezialisierte Produkte handelt. Die Auflagen, die sich aus den gestiegenen regulatorischen Anforderungen wie z.B. der MDR ergeben, verstärken diesen Effekt noch. In vielen Fällen werden Produkte aus Herstellersicht durch die hohen Kosten für die Hilfsmittelnummer-Beantragung bei geringerer Umsatzbedeutung unattraktiv und damit aus dem Sortiment genommen.

b) Zentralregulierung

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

Das regulierte Einkaufsvolumen (Netto, vor Skonto) betrug im Berichtsjahr T€ 530.323 (Vorjahr: T€ 442.755). Dies entspricht einer Steigerung von 19,8 % gegenüber dem Vorjahr.



c) Vertrieb und Krankenkassenmanagement

Die Inflation und die daraus resultierenden Preissteigerungen in der Beschaffung waren auch im Jahr 2023 ein wesentliches Thema des Bereichs Vertrieb- und Krankenkassenmanagement. Der Bereich Vertrieb- und Krankenkassenmanagement musste die Entwicklung des Erzeugerpreisindex, der Inflation, die Wechselkursentwicklungen, die gestiegenen Rohstoffpreise und Leitzinsentwicklungen für die Krankenkassen aufbereiten und in die Vertragsverhandlungen einbringen.

In 2023 erfolgte die abschließende Systemumstellung der Software der Vertragsverwaltung vom alten Dokumenten-Management-System auf das neue Vertrags- und Dokumenten-Management-System VDMS.

Im Bereich der neurologischen Erkrankungen wurde die Marke „Neurovital“ gestärkt und eine Schulung der Sanitätshäuser in Kooperation mit der Stiftung Deutsche Schlaganfall-Hilfe konzipiert.

Das Kartellverwaltungsverfahren gegen die „ARGE Frachtkosten“ wurde am 2. November 2023 gegen Verpflichtungszusagen - ohne bindende Feststellung eines Kartellrechtsverstößes - eingestellt. Auch wenn im Kartellverwaltungsverfahren die Frage, ob die Norm des § 127 Abs. 1 Satz 1 SGB V als Sondervorschrift die allgemeinen Regeln des Kartellrechts verdrängt, gerade nicht abschließend geklärt wurde, gehört die ARGE schon lange der Vergangenheit an und wir verhandeln Hilfsmittelverträge seither und auch zukünftig ohne weitere Kooperationspartner.

d) Politische Arbeit/Marketing/ Akademie

Die rehaVital setzte ihre erfolgreiche politische Lobbyarbeit auch im Jahr 2023 fort. Diese erfolgte sowohl über den politischen Dachverband "Wir versorgen Deutschland" als auch direkt über die politische Abteilung der rehaVital. Schwerpunkte der Arbeit waren insbesondere die Themen Entbürokratisierung, Digitalisierung sowie die wirtschaftliche Situation der Hilfsmittelbranche. Hierzu erfolgten u.a. eine intensive Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, die Durchführung von digitalen und analogen Veranstaltungen mit politischen Vertreterinnen und Vertretern der Regierungsfractionen und der Opposition auf Bundes- und Landesebene sowie die inhaltliche Arbeit an entsprechenden Reformkonzepten für die Hilfsmittelversorgung.

Unsere Angebote an Marketingmaßnahmen wurden von unseren Mitgliedern und Lieferanten gut angenommen. Anzeigen in unserem Newsletter, Unternehmensportraits auf unserer Website und zielgerichtete Beiträge in sozialen Medien sind nur einige der Aktivitäten, mit denen die rehaVital in 2023 erfolgreich war.

Im Marketing wurde die Entwicklung der Marke golic für die Online-Einlagenplattform unserer Tochtergesellschaft rehaVital Digital GmbH & Co. KG abgeschlossen und der Verkaufsstart vorbereitet. Hierzu wurden das Abdruckset zur Erstellung des individuellen Kunden-Fußabdrucks sowie ein passender Versandkarton für das Produkt entworfen und produziert. Zusätzlich wurde der Look des Webshops detailliert ausgearbeitet und technisch umgesetzt. Zur Vermarktung wurde eine Werbekampagne entwickelt, die sich auf zwei Bereiche fokussiert: Online-Marketing und POS-Marketing. Für beide Bereiche wurden unterschiedliche Assets entwickelt, die zum Verkaufsstart und in den folgenden Monaten ausgespielt werden. Der Verkaufsstart ist für 2024 geplant und wird ein Jahresschwerpunkt sein.



2023 hat die rehaVital im Marketing zudem ein Kundenmagazin für ihre Mitglieder konzipiert. Die erste Ausgabe erscheint im April 2024. Durchdachte und nachhaltige Kundenmagazine gewinnen immer mehr an Bedeutung. Wir sind davon überzeugt, dass unsere gesamte Branche von unserem Kundenmagazin profitieren wird, insbesondere aber unsere Mitglieder und auch Lieferantenpartner. Gemeinsam mit den Machern der Apotheken Umschau, dem renommierten Wort & Bild Verlag, werden wir ab 2024 vier Ausgaben pro Jahr auf den Markt bringen. Wir sind zuversichtlich, mit unserem Magazin an den Erfolg der Benchmark Apotheken Umschau anknüpfen zu können, die zu den erfolgreichsten und beliebtesten Kundenzeitschriften zählt. Der Bezugspreis des Magazins richtet sich nach der Abnahmemenge pro Quartal (Mindestmenge 1.000 Exemplare) und der Anzahl der Versandadressen.

Die Akademie hat auch in 2023 wieder diverse Kurse für die Mitglieder der rehaVital durchführen können und Einnahmen auf dem Niveau des Vorjahres generiert.

e) Digitale Services

Seit dem letzten Bericht wurde die Zusammenarbeit mit der CSE Healthcare GmbH und der rehaVital GmbH für Digitalisierungsprojekte und Betrieb der Softwaremodule ausgebaut. Tools der Atlassian Cloud und entsprechende personelle Rollen auf Seiten CSE und der rehaVital bilden im Status Quo einen belastbaren Softwareentwicklungsprozess ab. Im Rahmen der in 2023 begonnenen Restrukturierung der CSE wird darauf geachtet, dass dieser Status Quo gehalten wird.

Als ein Entwicklungsergebnis der beiden Partner ist die Plattform golistic entstanden, die voraussichtlich in Q2 2024 Kundenrelevanz erfahren wird und für die rehaVital den Einstieg in das B2C Geschäft darstellt. Die Plattform dient dem Vertrieb von orthopädischen Einlagen als Multichannel-Modell.

Die bestehenden rehaVital-Produkte revidacon, ZAST und VDMS sind operativ im Einsatz und werden durch die CSE gewartet und bei Bedarf weiterentwickelt.

Strategische Partnerschaften sind mit der opta data-Gruppe, anni.care und gesund.de geschlossen und werden in 2024 verstärkt. Besonders im Hinblick auf die Einlagenplattform golistic, sind diese Partnerschaften von strategischer Relevanz.

f) Kaufmännischer Bereich

Im Jahr 2023 wurde für den Betrieb der Einlagenplattform golistic eine Tochtergesellschaft in der Rechtsform einer GmbH & Co. KG gegründet. Gemeinsam mit 16 weiteren Gesellschaftern wird diese Gesellschaft Anfang 2024 mit Kapital in Höhe von 1,120 Mio. EUR ausgestattet und soll ihren Geschäftsbetrieb im April 2024 aufnehmen.

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. Die Einführung des neuen ERP-Systems dauert an und der Abschluss ist nunmehr für Herbst 2024 terminiert.

Die Beteiligungsquote an der CSE Healthcare GmbH wurde aufgrund des notariellen Vertrags aus 2021 im Jahr 2023 von 62 % auf 76 % erhöht.



g) Diverses

Das Next Generation Network, das Netzwerk der rehaVital für Nachwuchsführungskräfte des eigenen Verbunds, bot seinen Teilnehmern auch in 2023 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 Führungskräftemangel in der Wachstumsbranche Orthopädietechnik entgegenzutreten.

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€ 348 (Vorjahr: T€ 293).

Das erlösrelevante Einkaufsvolumen (vor Skonto) erhöhte sich um 19,8 % auf T€ 532.243 (Vorjahr: T€ 444.386). Die sich hieraus ableitenden Umsatzerlöse aus der Dienstleistungs-Funktions-Vergütung (DFV), dem Marketingzuschuss und die weiteren Umsatzkomponenten haben sich wie folgt entwickelt:

in T€	2023	2022	Abweichung in %
Erlösrelevantes Einkaufsvolumen (vor Skonto)	532.243	444.386	19,8
DienstleistungsFunktionsVergütung	9.642	8.038	20,0
Marketingzuschuss (uMZ; gMZ)	877	615	42,6
Schulungen und Seminare	83	79	5,1
Erlöse vor DFV-Rückvergütung	10.602	8.732	21,4
abzgl. DFV-Rückvergütung	-3.857	-3.215	20,0
Erlöse ohne Mitgliedsbeiträge	6.745	5.517	22,3
rehaVital Mitgliedsbeiträge gesamt	1.166	1.120	4,1
Umsatzerlöse gesamt	7.911	6.637	19,2

Für das Berichtsjahr wurden DFV-Erlöse von T€ 9.642 (Vorjahr: T€ 8.038 Mio.) erzielt.



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

Von den rehaVital-Mitgliedern hat die Gesellschaft Beiträge und Aufnahmegebühren in Höhe von T€ 1.166 erhalten (Vorjahr: T€ 1.120).

Der erhaltene Gruppenbonus in Höhe von T€ 29.541 (Vorjahr: T€ 23.109) 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€ 3.306 (2022) auf T€ 3.381 (2023) leicht gestiegen.

Die Abschreibungen auf das Anlagevermögen haben sich auf Grund der Fertigstellung von Softwareprojekten und der damit beginnenden Abschreibung um T€ 333 erhöht.

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen haben sich unter Herausrechnung des durchgeleiteten Gruppenbonus um T€ 737 erhöht, während die sonstigen betrieblichen Erträge um T€ 95 gesunken sind. In den betrieblichen Aufwendungen sind insbesondere hohe EDV-Kosten für die Wartung diverser Softwareprogramme enthalten, welche gegenüber dem Vorjahr um T€ 359 angestiegen sind. Auch die Rechts- und Beratungskosten, u.a. im Zuge des Kartellverfahrens, sind deutlich gestiegen. Zusätzlich hatte die Gesellschaft Kosten in Höhe von T€ 455 für die Entwicklung der Marke gologic zu tragen.

Die betrieblichen Erträge waren in 2022 durch Sondererträge aus einer Insolvenz erhöht. Dieser Sondereffekt ist 2023 entfallen.

Insgesamt hat sich das Jahresergebnis durch die oben genannten Faktoren gegenüber 2022 von T€ 178 auf T€ 222 nach Steuern erhöht.

b) Finanzielle Leistungsindikatoren

Der Erhöhung der Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände auf T€ 82.655 (Vorjahr: T€ 66.708) steht eine Erhöhung der kurzfristigen Verbindlichkeiten auf T€ 84.215 (Vorjahr: T€ 70.602) gegenüber. Die höheren Forderungen und Verbindlichkeiten reflektieren die kurzfristigen Schwankungen im Rahmen der Zentralregulierung.

Die Forderungen gegen Gesellschafter zum Bilanzstichtag betragen T€ 42.220 (Vorjahr T€ 23.024). Sie resultieren in voller Höhe aus der Zentralregulierung gegenüber den Lieferanten und sind kurzfristiger Natur.

Die Eigenkapitalquote der Gesellschaft beträgt 8,6 % (Vorjahr: 10,0 %). Die Reduktion resultiert im Wesentlichen aus einer deutlich gestiegenen Bilanzsumme.

Im Geschäftsjahr wurde, mit Ausnahme von sehr kurzfristigen Inanspruchnahmen des Kontokorrent- und der üblichen Lieferantenkredite, ebenso wie in den Vorjahren nicht auf Fremdfinanzierung zurückgegriffen.



Zum Bilanzstichtag haben sich die liquiden Mittel gegenüber dem Vorjahr deutlich auf T€ 3.549 (Vorjahr: T€ 7.104) vermindert. Dies resultiert hauptsächlich aus den hohen Investitionen in die immateriellen Vermögensgegenstände (Software). Zudem ergeben sich stichtagsbezogene Verschiebungen von Zahlungsströmen im Bereich der Zentralregulierung. Die Forderungen und sonstigen Vermögensgegenstände betragen zum Bilanzstichtag T€ 82.655 (Vorjahr: T€ 66.708), die Verbindlichkeiten belaufen sich auf T€ 84.215 (Vorjahr T€ 70.602).

Aufgrund des Jahresüberschusses und stichtagbezogener Entwicklung der Forderungen und Verbindlichkeiten ergab sich im Vergleich zum Vorjahr ein etwas höherer Cash-Flow aus laufender Geschäftstätigkeit in Höhe von T€ 787 (Vorjahr: T€ 477).

Der negative Cash-Flow aus Investitionstätigkeit beträgt T€ - 1.892 (Vorjahr: T€ - 2.157) und resultiert im Wesentlichen aus Investitionen in immaterielle Vermögensgegenstände in Höhe von T€ 1.926. Die Investitionen erfolgten schwerpunktmäßig, wie auch im Vorjahr, in Software, wie die neue Online-Einlagenplattform golistic 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 können wir für diese Angaben daher nicht übernehmen. Die nachfolgenden Prognosen beziehen sich auf die nach dem Berichtsjahr folgenden zwölf Monate.

Für 2024 erwartet die Gesellschaft erneut ein stabiles Wachstum. Selbst außerordentliche Einflussfaktoren wie 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 Gesellschaft zudem strategisch großen Wert legt auf langfristige Partnerschaften mit renommierten und etablierten Marktteilnehmern sowohl von der Mitglieder- als auch von der Herstellerseite, erzeugt zusätzlich Stabilität im Kerngeschäft.

Die Gesellschaft hat in 2023 damit begonnen, Maßnahmen im Hinblick auf das lieferantenseitige Risikomanagement sowie zur Liquiditätssteigerung zu initiieren. Diese werden bereits in 2024 spürbar ihre Wirkung entfalten.

Darüber hinaus wird ein neuer Rahmenvertrag der Gesellschaft mit den Lieferanten und Herstellern den aktuellen Marktanforderungen gerecht.

Es wird in 2024 mit weiteren Bekanntmachungen und Vertragsabschlüssen mit bedeutenden bundesweit tätigen Krankenkassen bzw. deren Gemeinschaften gerechnet.

Auf der Messe OT-World im Mai 2024 werden wir eine Sonderfläche für die Versorgung mit von neurologischen Erkrankungen betroffenen Menschen erhalten, die wir gemeinsam mit Herstellern und der Stiftung Deutsche Schlaganfall-Hilfe und Herstellern von Hilfsmitteln gestalten werden. Wir gehen davon aus, dass wir die Möglichkeiten einer ganzheitlichen Versorgung für diesen Indikationsbereich sehr gut darstellen werden.



Im Rahmen der politischen Positionierung des Leitvertrages haben wir unseren Mustervertrag für die Krankenkassen dem Bundesministerium für Gesundheit vorgestellt, um aufzuzeigen, dass ein Rahmenvertrag ausgeglichen und schlank gestaltet werden kann.

Politische Schwerpunkte im Jahr 2024 werden u.a. die Europawahl 2024, die angekündigten Versorgungsgesetze auf Bundesebene sowie die politische und rechtliche Diskussion um eine zukunftsfähige und einheitliche Ausgestaltung der Präqualifizierung für alle Leistungserbringer sein.

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

Für die neue Tochtergesellschaft rehaVital Digital GmbH & Co. KG, die mit der Online-Einlagenplattform gologic im Frühjahr 2024 an den Start geht, erwarten wir in den ersten zwei Jahren hohe Anlaufverluste, da die Gesellschaft zunächst an Bekanntheit gewinnen muss. Dennoch sind wir überzeugt, dass die Marke gologic der rehaVital und ihren Mitgliedern langfristig einen hohen Nutzen durch neue digitalaffine Kunden verschaffen wird.

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 2024 und den Folgejahren im Fokus stehen.

Von diesen Sparmaßnahmen war und ist auch die Tochtergesellschaft der rehaVital, die CSE Healthcare GmbH, betroffen, die dadurch deutlich geringere Einnahmen generiert. Bei der CSE Healthcare GmbH wurde auf diese Entwicklung mit einer Beendigung der Zusammenarbeit mit externen Dienstleistern und auch einem Personalabbau reagiert. Dieser Personalabbau wird auch in 2024 fortgesetzt werden unter Berücksichtigung des Erhalts der Entwicklungs- und Wartungskapazitäten für essentielle Softwareprogramme der rehaVital.

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 2026 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.

Mit der Einführung einer neuen ERP-Software im Herbst 2024 wird eine gesteigerte Effizienz diverser interner Abrechnungsprozesse erwartet.

Die Gesellschafter- und Mitgliederstruktur ist stabil. Auch 2024 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€ 800 beschränkt.

Aufgrund des für 2024 prognostizierten steigenden Einkaufsvolumens werden ebenfalls steigende Einnahmen für die rehaVital erwartet. Da die Kosten weniger stark steigen sollen als die Erträge, rechnen wir für das Jahr 2024 mit einem verbesserten Ergebnis bezogen auf das aktuelle Geschäftsjahr.



Aufgrund der neuen Geschäftsmodelle (CSE und gologic) besteht ein erhöhtes Risiko, dass die Prognosen von den tatsächlichen Ergebnissen abweichen.

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. Auch Zivilisationskrankheiten wie Adipositas oder Diabetes sorgen für zunehmende Patientenzahlen im Hinblick auf die Versorgung der Menschen vor Ort mit medizinischen Hilfsmitteln. Die demographische Entwicklung trägt in vielerlei Hinsicht ebenso hierzu bei. Insofern partizipieren die rehaVital-Mitglieder von dieser Marktentwicklung, auch weil sie sich neuen Vertriebswegen gegenüber offen zeigen.

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.

Durch die Entwicklung der Online-Einlagen-Plattform gologic sieht sich die rehaVital für weitere Entwicklungen im den Gesundheitsmarkt betreffenden Onlinegeschäft vorausschauend aufgestellt, u.a. durch die perspektivische Möglichkeit der Annahme von E-Rezepten. Auch die Sichtbarkeit der gelisteten Filialpartner soll durch die Onlinepräsenz signifikant erhöht werden. Der Betrieb der Plattform durch die Tochtergesellschaft rehaVital Digital GmbH & Co. KG wird bei positiver Geschäftsentwicklung langfristig ein weiteres wirtschaftliches Standbein der rehaVital sein können.

Durch das neue Kundenmagazin der rehaVital „fit & vital plus“ soll die Sichtbarkeit der gesamten Branche erhöht werden. Zudem erwarten wir einen positiven Werbeeffekt für unsere das Kundenmagazin verteilenden Mitgliedsbetriebe, da mit dieser qualitativ hochwertigen Zeitschrift Kunden attraktiv angesprochen und gebunden werden können.

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 wurden.

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 klassischen Mitglieder der Gesellschaft 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 Gesellschaft und zum Teil dafür, dass sich diese aus den Marktsegmenten zurückziehen.



Die Tochterfirma CSE Healthcare GmbH befindet sich aufgrund sinkenden Auftragsbestands aktuell in Restrukturierung. Da die Kostensituation nicht schnell genug angepasst werden konnte, sind in 2023 Verluste in Höhe von T€ 48 aufgelaufen, die sich auch in 2024 bis zur Beendigung der Restrukturierung fortsetzen werden. Ab Mitte 2024 werden u.a. durch umfangreichen Personalabbau wieder ausgeglichene Ergebnisse erwartet. Für eine dauerhaft positive Zukunftsaussicht der CSE müssen von dieser Drittkundenaufträge (außerhalb der rehaVital-Gruppe) eingeworben werden. Sollte dieses nicht gelingen, droht eine Abschreibung des Beteiligungswertes.

Das Kundenmagazin „fit & vital plus“ hat mit der ersten Ausgabe eine Auflage erreicht, die aktuell hinter der ursprünglichen Erwartung liegt. Obwohl das Magazin nach aktueller Planung einen positiven Deckungsbeitrag erbringt, besteht ein Risiko, dass Erträge durch Anzeigenverkäufe nicht im geplanten Umfang realisiert werden können.

Die Online-Einlagenplattform gologic wird im 2. Quartal 2024 in den Markt gehen. Sollte sich die Zahl der Einlagenverkäufe nicht wie erwartet entwickeln, kann dieses indirekt zu Verlusten der rehaVital durch ihre Beteiligung an der rehaVital Digital GmbH & Co. KG führen. Zudem wäre die bei der rehaVital Gesundheitsservice GmbH aktivierte Software (T€ 830) dann ggf. nicht voll werthaltig.

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 und Verbleib 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 Haftungsanspruchnahme 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 Haftungsanspruchnahme 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€ 148 (Vorjahr: T€ 149) 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) durch die Gesellschaft.

Das Ausfallrisiko hat die Gesellschaft 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 ist ein internes Rating der Bonität der rehaVital-Mitglieder 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 Industrieseite 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.

e) 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. Dies betrifft insbesondere die Geschäftsfelder CSE und golistic. 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 Gesellschaft zählen Forderungen und Verbindlichkeiten aus dem Zentralregulierungsgeschäft sowie Guthaben bei Kreditinstituten. Im kurzfristigen Bereich kommt es unterjährig zu sehr kurzfristigen Inanspruchnahmen des Kontokorrents und der üblichen Lieferantenkredite. Ebenso wie in den Vorjahren wurde nicht auf eine längerfristige, über den Bilanzstichtag hinausgehende 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 Verfahrensanweisung 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 Gesellschaft 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 2024

A handwritten signature in black ink, appearing to read "Jens Sellhorn". The signature is fluid and cursive, with a distinct flourish at the end.

Jens Sellhorn
Geschäftsführer