

# Gesundheits- wirtschaft

Neue Strategien in einem wachsenden Markt



## Leseprobe

Fordern Sie die vollständige Studie per Mail an bei:  
[thomas.miller@hcob-bank.com](mailto:thomas.miller@hcob-bank.com)











**3.2. Eine Auswahl  
unserer Kunden**



# 3 Die Hamburg Commercial Bank im Gesundheitssektor

Die Hamburg Commercial Bank ist einer der führenden Finanzierer in der deutschen Gesundheitswirtschaft. Unser Branchenteam ist seit über 15 Jahren bundesweit in der Gesundheitswirtschaft vernetzt. Unseren Kunden gegenüber verstehen wir uns als strategische Partner: Wir arrangieren nicht nur Ihre Finanzierung, sondern fördern ihr Geschäft.

## 3.1. Leistungsspektrum

Die Nähe zur Gesundheitswirtschaft ist für uns selbstverständlich: Unsere Kundenbetreuer, Risikospezialisten, Produktexperten und Researcher verstehen Ihre Anforderungen und setzen sie in maßgeschneiderte Lösungen um.

Für Sie bedeutet das: Mit uns haben Sie einen Partner an Bord, der Sie schnell, flexibel und lösungsorientiert begleitet – über die gesamte Wertschöpfungskette des Gesundheitswesens hinweg.

Dabei sind unsere bankinternen Abläufe speziell auf Ihre Branche abgestimmt. Unser Ziel dabei: Verständnis und Glaubwürdigkeit.

## Finanzierung:

Von Wachstum, Investition bis zu Working Capital begleiten wir Sie mit passgenauen Finanzierungen und Produktlösungen.

## M&A:

Beratung und Begleitung von strategischen Entscheidungen von Verkäufern und Investoren.

## Zahlungsverkehr:

Optimierung und Verschlanung von Geschäftsprozessen im Unternehmen.

## Factoring:

Flexibilität in der Unternehmensfinanzierung durch zielgerechte Liquiditäts- und Risikosteuerung von Forderungen.

## Anlage- management

Intelligente Lösungen, um trotz schwierigem Marktumfeld Ihr Zinsergebnis zu optimieren.

## Zins- und Währungs- management:

Wir kümmern uns um Risiken, die Ihren Geschäftserfolg schmälern können.

## Beratung:

Unsere Branchenexpertise setzen wir ein für Kliniken, Pflegeeinrichtungen, Medizintechnik, Healthcare Dienstleistungen, Pharmaunternehmen sowie GKV, KV und KZV.



# 4 Stand der Gesundheitswirtschaft in Deutschland

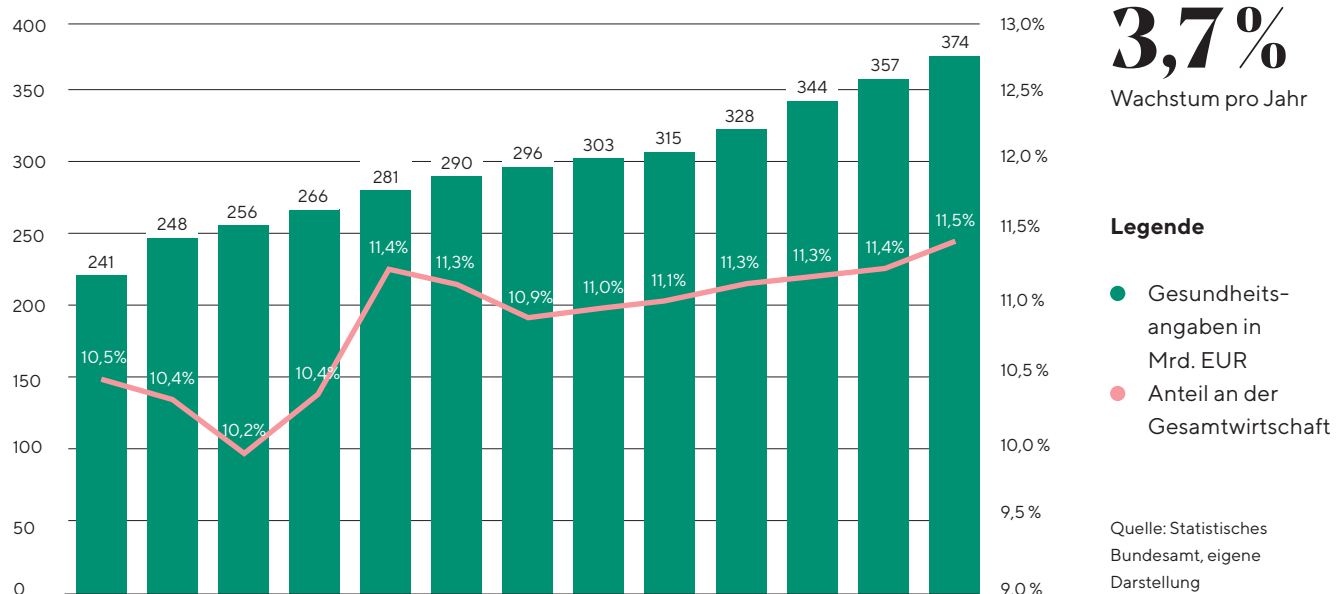
## 4.1. Marktentwicklung

Die deutsche Gesundheitswirtschaft ist ein bedeutender Wirtschaftsfaktor. Dabei gilt: Gesundheitsausgaben sind zu über 95 Prozent Krankheitsausgaben. Dass das nicht nur so sein muss, beweisen neue, technologiegetriebene Geschäftsmodelle. Sie haben sowohl Krankheit als auch Gesundheit im Fokus. Daraus entstehen Chancen und Risiken. Die Hamburg Commercial Bank hat ein neues Veranstaltungsformat ins Leben gerufen, um diese genauer herauszuarbeiten.

Die deutschen Gesundheitsausgaben kletterten in 2017 auf einen neuen Rekordwert: Pro Tag betragen sie mehr als 1 Mrd. EUR, insgesamt 374 Mrd. EUR. Das entspricht einem Anteil am Bruttoinlandsprodukt in Höhe von 11,5 Prozent. Weitere Fakten unterstreichen die Bedeutung der Gesundheit als Wirtschaftsfaktor:

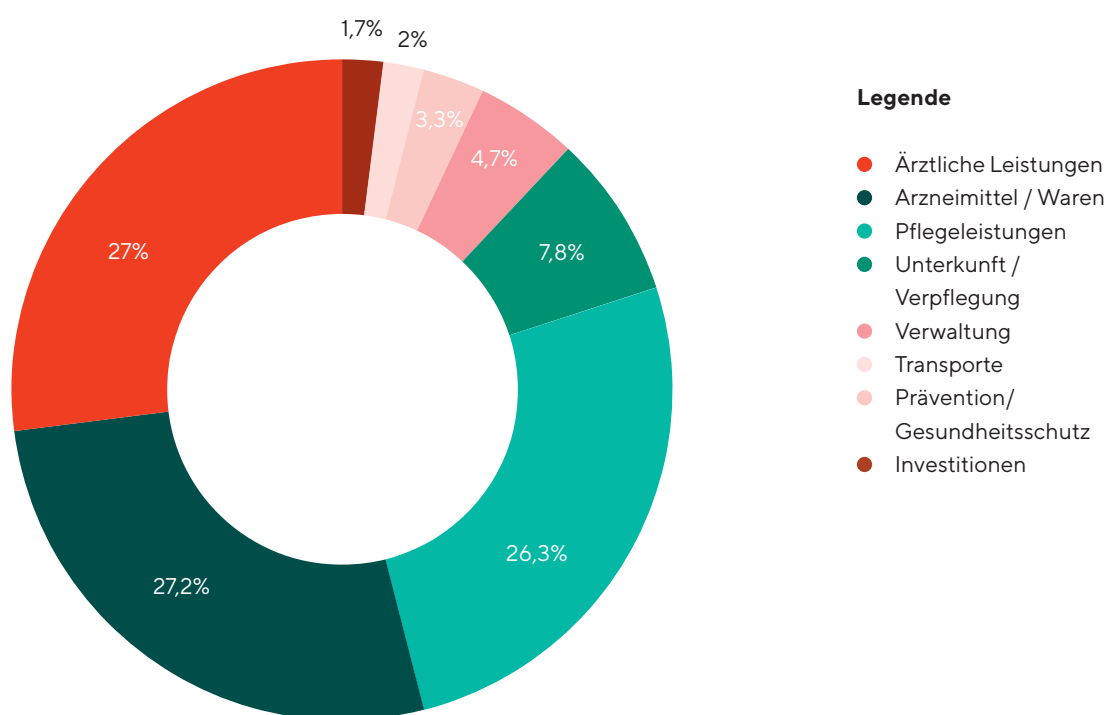
- Sieben Millionen Menschen haben dort laut BMWi ihren Arbeitsplatz; das sind 16,1 Prozent des deutschen Arbeitsmarktes.
- Der Anteil der Gesundheitswirtschaft an den gesamtdeutschen Exporten ist mit 8,2 Prozent hoch.
- Nicht zuletzt weist die Gesundheitswirtschaft im Vergleich zur Gesamtwirtschaft seit Jahren überdurchschnittliche Wachstumsraten auf: durchschnittlich 3,7 Prozent von 2005 bis 2017. Im gleichen Zeitraum schaffte es das Bruttoinlandsprodukt nur auf 3 Prozent Wachstum.

Abbildung 1: Gesundheitsausgaben bis 2017 in Mrd. EUR



Auf dieser Basis die Gesundheit als bedeutenden Wirtschaftsfaktor darzustellen ist zwar richtig, aber auch nur eine Seite der Medaille: Denn die deutschen Gesundheitsausgaben sind in erster Linie Krankheitsausgaben. Nur 3,3 Prozent wurden für Prävention und Gesundheitsschutz ausgegeben:

**Abbildung 2: Gesundheitsausgaben 2016 (356 Mrd. EUR) nach Leistungsarten**

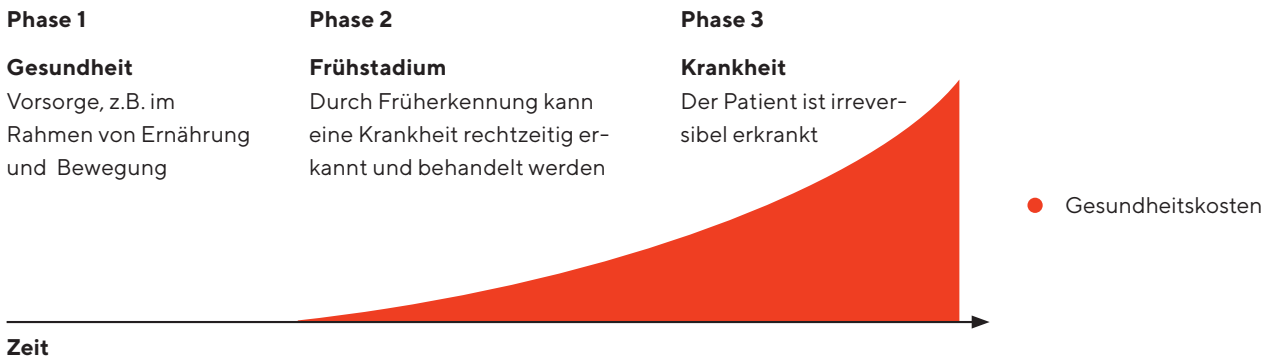


Quelle: Statistisches Bundesamt, eigene Darstellung

Man könnte von einem Spannungsfeld von Krankheit und Gesundheit sprechen: Einerseits verstärken technische Innovation und Digitalisierung die Patientenorientierung im Gesundheitssystem. Patienten, oder besser gesagt so gut wie alle Deutschen verlangen den Einsatz innovativer Prozesse und Methoden zur Förderung ihrer Gesundheit genauso wie zur Behandlung von Krankheit. Andererseits verharrt das Gesundheitssystem an vielen Stellen in alten Mustern - wie Krankheitsorientierung - und kann mit veränderten Anforderungen der Bevölkerung nur langsam Schritt halten.

Diese wachsende Spannung lässt sich mit den drei Phasen eines Krankheitsverlaufs illustrieren:

Abbildung 3: Drei Phasen des Krankheitsverlaufs

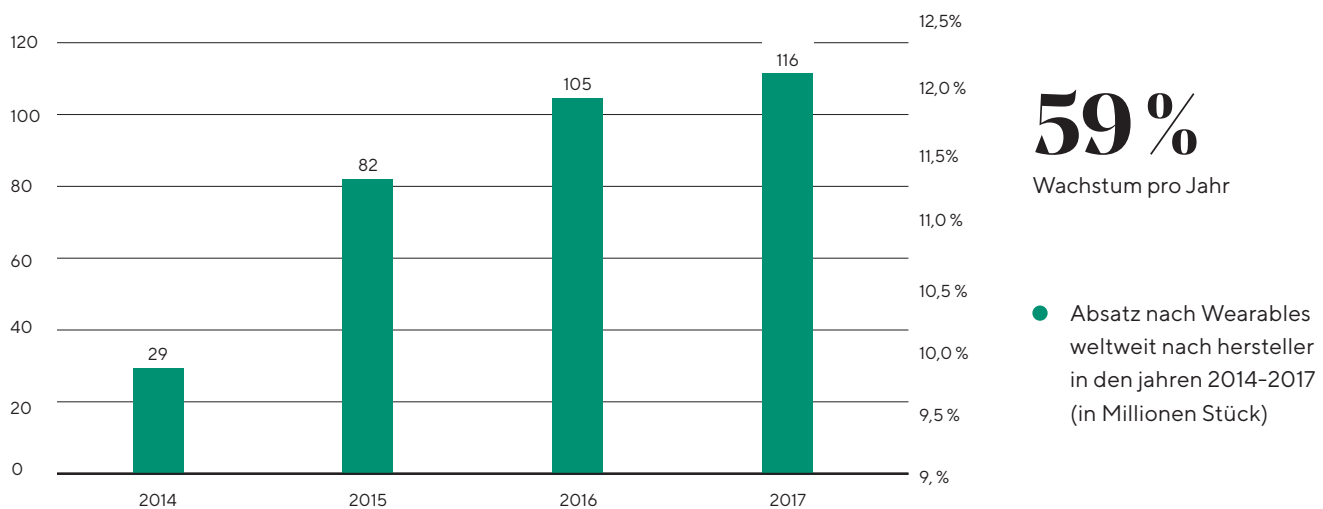


Quelle: eigene Darstellung

Krankheitsorientierung bewegt sich vorwiegend in Phase 3, während die Gesundheitsorientierung alle Phasen im Blick hat. Angesichts des menschlichen Leids und der Kosten, die Krankheit verursacht, drängt sich die Überspitzung auf: Sollte die Gesundheitswirtschaft überhaupt wachsen? Oder ist das Wachstum nicht vielmehr ein Zeichen dafür, dass wir die ersten zwei Phasen des Krankheitsverlaufes nicht im Griff haben?

Die Antwort der Gesundheitswirtschaft muss humanitäre und wirtschaftliche Überlegungen austarieren, das ist ihre große Aufgabe. Effizienz- und Kostenüberlegungen treffen auf den Anspruch, eine hochwertige Versorgung zu gewährleisten. Einzelinteressen der Leistungserbringer kollidieren mit der Forderung, alle Akteure sollten an einem Strang ziehen, um die Gesundheit unserer Bevölkerung zu erhalten und Krankheitskosten zu sparen.

Abbildung 4: Absatz von „Wearables“ weltweit (in Mio.)

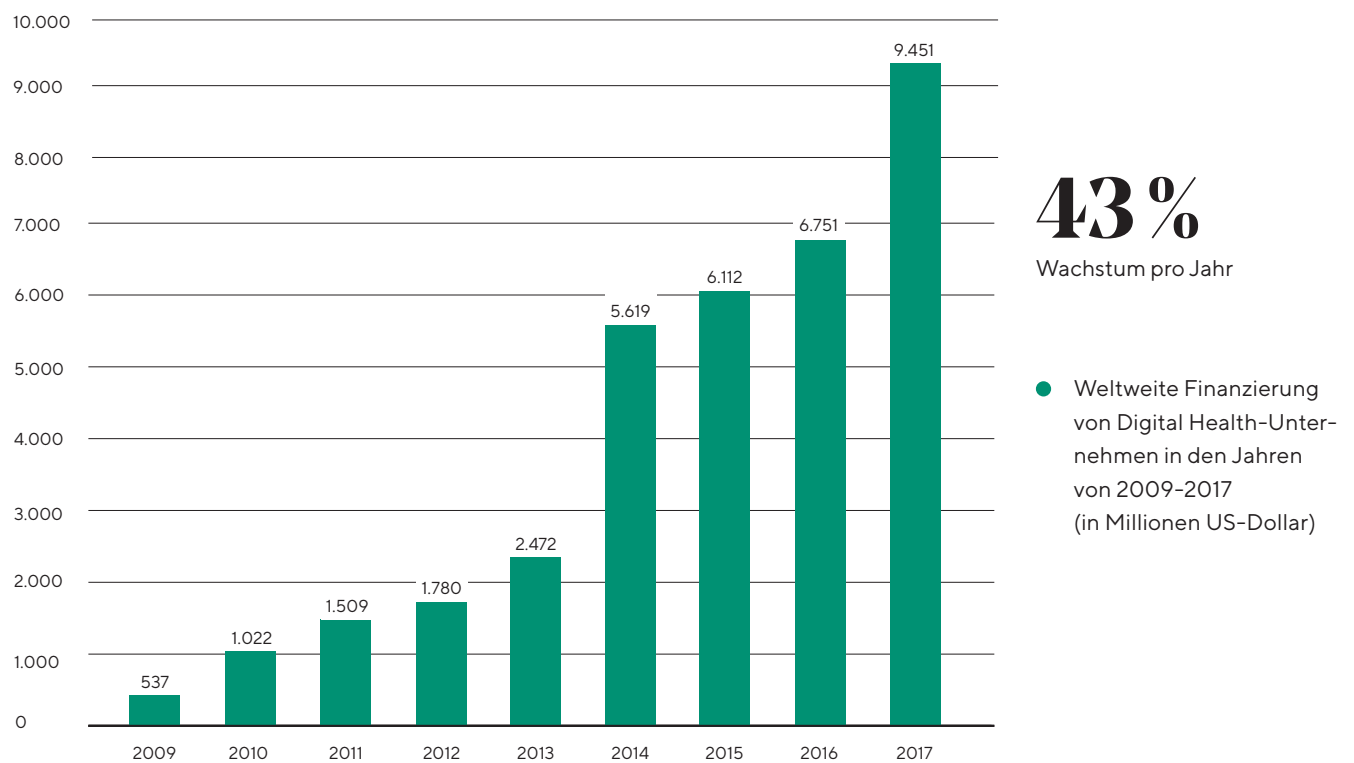


Quelle: IDC 2018

In dieser Situation geben heute neue Technologien - „big data“, „wearables“, Sensoren und Messverfahren, Telemedizin, personalisierte Medizin, Genom-Sequenzierung - einzelnen Menschen immer mehr Möglichkeiten des persönlichen Gesundheitsmanagements. Der Mensch gewinnt damit dem Gesundheitssystem gegenüber an Einfluss.

Parallel dazu entsteht ein neuer, technologiebasierter Unternehmenssektor mit einer Vielzahl neuer Geschäftsmodelle, die in Summe alle der drei Phasen der Krankheitsentwicklung bespielen. Darin liegt für Mensch und System eine große Chance. Ebenso stellt diese Entwicklung eine große Herausforderung für die wirtschaftlichen und politischen Akteure dar.

**Abbildung 5: Weltweite Finanzierung von Digital Health-Unternehmen (in Mio. USD)**



Quelle: CB Insights, 2017

## Wie stellen wir uns also zukünftig auf, um Chancen zu nutzen und Herausforderungen zu begegnen?

Das ist die Kernfrage unserer diesjährigen Studie. Zu ihrer Beantwortung haben wir ein neues Format ins Leben gerufen: den Hamburg Commercial Bank Strategietag.

### 4.2. Hamburg Commercial Bank Strategietag 2018

Gut 100 Teilnehmer trafen sich in der Hamburger Speicherstadt zu einem neuartigen Veranstaltungskonzept. Nach einer Serie von Impulsvorträgen und Paneldiskussionen waren die eingeladenen Experten und Führungspersönlichkeiten der Gesundheitswirtschaft aufgerufen, selbst zu wichtigen Fragen Strategien zu entwickeln.



Panel 1:

Welche Rolle spielt der Mensch im Wachstumsmarkt?

Quelle:

Hamburg Commercial Bank

Nach der Keynote zum Thema Big Data in der Gesundheitswirtschaft diskutierten Experten in Panels die Rolle des Menschen im Wachstumsmarkt Gesundheit sowie den Erfolg neuer Geschäftsmodelle – für die Wirtschaft und den Menschen.

Zudem präsentierten Gesundheits-Start-ups Details ihres Geschäftsmodells. Im Anschluss hoben wir die Trennung von Bühne und Publikum für das Herzstück der Veranstaltung auf. Alle Teilnehmer trafen sich in verschiedenen Workshopzonen, um Strategien zu insgesamt sieben Themen zu entwickeln.

Wir ziehen ein äußerst erfreuliches Fazit aus dem 1. Strategietag: Die Teilnehmer nutzen das Forum zur gegenseitigen Vernetzung und zum Gedankenaustausch. Darüber hinaus haben wir inspirierende Ansatzpunkte für Veränderungen im Gesundheitswesen entwickeln können.

Der Erfolg der Hamburg Commercial Bank basiert auf Lösungen, die durch den engen Dialog mit unseren Kunden und der Vernetzung durch Gespräche entstehen. So verstehen wir strategisches Denken und Handeln.

In diesem Sinne danken wir den Teilnehmern des 1. Strategietages Gesundheit herzlich für ihre Beiträge.

# 5 Experteninterviews

Auf dem Strategietag Gesundheit der Hamburg Commercial Bank trafen sich führende Experten der Gesundheitswirtschaft. Interviews mit Vortragenden und Teilnehmern präsentieren wir hier.

# „In keinem Gesundheitssystem der Welt werden derzeit die richtigen Fragen gestellt.“

## 5.1. Interview

### Herr Prof. Dr. Meyer-Schönberger, kann Big Data uns gesünder machen?

Prof. Dr. Viktor Meyer-Schönberger → Ja, Big Data kann uns auch gesünder machen, weil es uns erlaubt einen besseren Match, eine bessere Passgenauigkeit zwischen unserer Person, unserem Metabolismus, unserer Krankheit und der Diagnose und der Behandlung zu erreichen. Bisher hat man Diagnose und Behandlung vor allem auf Durchschnittsbetrachtungen von Durchschnittspatienten abgestimmt und in Zukunft können wir es personalisieren. Das bedeutet nicht nur mehr Effizienz, sondern auch mehr Lebensqualität.

### Sie haben in Ihrer Keynote gesagt, man muss die richtigen Fragen stellen. Werden im deutschen Gesundheitswesen die richtigen Fragen gestellt?

VM-S → In keinem Gesundheitssystem der Welt werden derzeit die richtigen Fragen gestellt. Das hängt damit zusammen, dass das Gesundheitssystem zum einen sehr wichtig ist und zum anderen festgefahrene Strukturen hat, die es seit Jahrzehnten gibt. Viele dieser Strukturen sollten sich verändern, müssen sich verändern, eingedenk der digitalen Transformation. Aber der berühmte Risikokapitalgeber Kleiner hat gesagt „wenn man Teil des Bildes ist, dann tut man sich schwer, das große Ganze zu sehen.“ Das fällt dem Gesundheitssystem ganz besonders auf den Kopf.

### Das große Ganze ist auch vielleicht die große Anzahl von Daten, die uns in immer größerem Zusammenhang zur Verfügung stehen. Eine große Zahl von Daten bedeutet auch eine große Zahl von Einsichten. Was kann das für die Gesundheitswirtschaft bedeuten?

VM-S → Nun, eine große Menge an Daten bedeutet ein neuer Blick auf die Wirklichkeit, also mehr Einsichten. Das bedeutet zum einen mehr Fortschritt, bessere Erkenntnis und damit mehr Innovation. Es bedeutet, dass wir neue Diagnose- und Behandlungsmethoden und -formen finden werden. Das bedeutet aber auch, dass es eine Rekonfiguration, einen Umbau der Wertschöpfungsketten geben wird. Das bedeutet Chancen für Disruptoren, Chancen für neue Spieler in diesem Markt, aber auch Herausforderungen für die bestehenden Organisationen und Unternehmen.



**Prof. Dr. Meyer-Schönberger** ist Professor für Internet Governance und Regulierung an der Universität Oxford.

Zudem unterrichtet er an der Universität Harvard und am Belfer Center of Science and International Affairs. Er hat zahlreiche Bücher herausgebracht, u.a. den internationalen Bestseller „Big Data“.