

Erfolgspotenziale nutzen durch branchenübergreifende Kooperationen

CONSILEON Healthcare Finance

Marktumbruch schafft Erfolgspotenziale

Die Finanzierung der Gesundheitssysteme ist eine Kernherausforderung, um den Bedarf an qualifiziertem Personal, zeitgemäßer medizinischer Ausrüstung und fortschrittlicher Technologie in Zukunft zu decken. Alle Teilnehmer des Gesundheitswesens - Leistungserbringer, Patienten und Krankenkassen - stehen vor einer existenziellen Aufgabe, ihre Finanzierungs- und Investitionsfragen zu lösen.

Der Blick auf die einzelnen Aufgabenstellungen ist durchaus sehr unterschiedlich. Die Patienten werden immer mehr Leistungen privat finanzieren müssen. Somit muss der Patient eine Kompetenz aufbauen, die für ihn besten Leistungen-Kosten-Kombinationen zu identifizieren und auszuwählen. Hingegen müssen die Krankenkassen unterschiedliche Risiken und immer kürzere Innovationszyklen in Einklang bringen mit einer wettbewerbsfähigen Versorgung. Die Leistungserbringer wiederum müssen sich wechselnden Marktbedingungen stellen, um immer sachkundigere und ältere Patienten zu erreichen.

Im Detail sind hier viele Einzelaufgaben zu lösen, die unter das Stichwort „Healthcare Finance“ subsumiert werden können, etwa das Thema Investitionsstau. Laut einer Studie des Branchenverbands Spectaris beläuft sich der Investitionsstau allein im stationären Bereich auf 50 Mrd. €. Ein weiteres Beispiel ist der Innovationsstau, der oft auch in Verbindung steht mit einem höheren Kostenbewusstsein. Beispielsweise könnten nach Schätzungen des VDE bei Herz-Kreislauf-Erkrankungen die jährlichen Kosten von über 35 Mrd. € durch den Einsatz telemedizinischer Lösungen um mindestens ein Drittel gesenkt werden. Trotzdem gelingt es nicht diese Technologie flächendeckend einzusetzen.

Potenziale nutzen durch Kooperationen

Vielfach bleiben zur Lösung dieser Detailaufgaben große Potenziale ungenutzt. Zur Etablierung neuer Produkte und Dienstleistungen beispielsweise ist häufig ein Partner notwendig, der über Know-how, Kundenzugang o.ä. verfügt. Über Partnerlösungen kann oftmals ein viel größerer Hebel für die erfolgreiche Marktbearbeitung generiert werden.

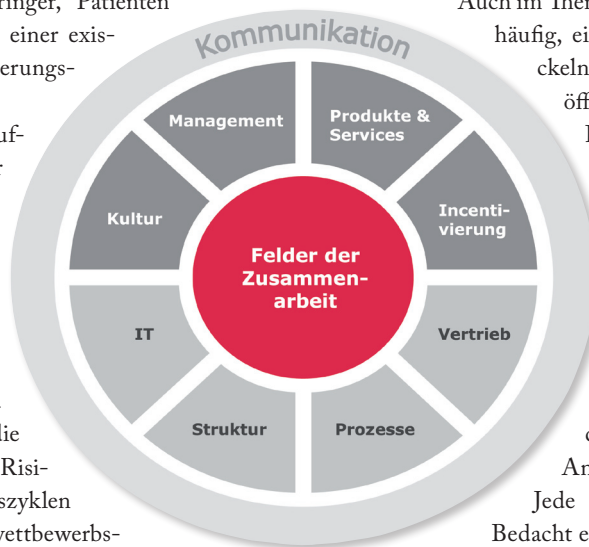
Strategische Kooperationen können z.B. durch partnerübergreifende Zielgruppenkonzepte oder gemeinsame Marketing-,

Vertriebs- und Einkaufsaktivitäten neue Ertragspotenziale eröffnen. Darüber hinaus können Partner aus dem Finanzwesen helfen, neue Finanzierungs- oder Investorenmodelle zu entwickeln, was insbesondere für kleine und mittelständische Firmen interessant sein kann.

Auch im Thema Absatzfinanzierung gelingt es häufig, ein Kooperationsmodell zu entwickeln, das neue Absatzpotenziale eröffnet und für den Partner aus dem Finanzwesen attraktiv ist.

Der Druck auf die Unternehmen im Gesundheitswesen wird in Zukunft wachsen, weitere Erfolgspotenziale durch Kooperationen zu erschließen. Dabei sind oftmals branchenübergreifende Kooperationen erfolgversprechender als jene zwischen einzelnen Anbietern des Gesundheitswesens.

Jede Kooperation sollte jedoch mit Bedacht entlang der klassischen Felder der Zusammenarbeit evaluiert werden, um eine langfristige und erfolgreiche Bindung sicherzustellen (s. Abb. 1).



Consileon Healthcare Finance

Consileon Healthcare Finance verknüpft die klassischen Ansätze aus dem Finanzsektor mit den Bedürfnissen im Gesundheitswesen. Durch diese einzigartige Kombination der Expertise aus Finance und Healthcare entstehen nachhaltige, innovative und individuelle Ansätze zur Steigerung der Leistungsfähigkeit der Akteure, sowohl im Gesundheits- als auch im Finanzwesen.

Kontakt

Dr. G. Gretenkordt
guido.gretenkordt@consileon.de
R. Hientzsch
ralph.hientzsch@consileon.de
V. Viktor
volker.viktor@consileon.de

CONSILEON
Am Heiligenhäuschen 9
40545 Düsseldorf
Tel.: +49 (0)211- 54 26 09 - 00

CONSILEON

In Ihrem Sinne. An Ihrer Seite.