

# Zwei Seiten der Medaille

Die Gesundheitsbranche steht unter enormem wirtschaftlichen Druck, wie wir wissen: Die Kosten steigen und der Ruf nach Profitabilität wird lauter. Mit seiner ‚Mutaree-Studie‘ beziffert der Experte für Veränderungsmanagement, die Mutaree GmbH, die größten Herausforderungen der Branche: Steigender Kostendruck, der Umgang mit immer mehr regulatorischen und gesetzlichen Anforderungen und Digitalisierung sind demnach die Top-Themen im Pflichten-Ranking.

Schlimmer noch, Kollege Mühlberger: Bis 2021 sollen sich diese Faktoren noch signifikant verschärfen. Das Change-Barometer ‚Herausforderungen der Gesundheitsbranche 2017 – 2021‘, das in Kooperation mit dem Universitätsklinikum Schleswig-Holstein erhoben wurde, legt den Finger in die Wunde und mahnt, dass vor allem beim Kostendruck akuter Handlungsbedarf besteht.

Tja, lieber Dr. Zimmermann, vielleicht hat sich unser Staat ja bei der Umsetzung der DRG-Finanzierung ebenso blenden lassen wie bei der Reduktion des CO<sub>2</sub>-Ausstoßes von 40 Prozent bis 2020 – die vermutlich ein ‚einvernehmliches‘ Ende findet.

Immer diese satirischen Spitzen von Ihnen, geschätzter Redaktionskollege. Aber vielleicht gießen Sie ja auch Wasser auf die Mühlen so mancher Krankenhäuser. Überaus schockierend war beispielsweise die Meldung kurz vor Weihnachten, dass die Paracelsus-Klinikgruppe beim Amtsgericht Osnabrück einen Insolvenzantrag gestellt hat. Betroffen sind davon 40 Einrichtungen an 23 Standorten mit insgesamt 5.200 Beschäftigten.

Der Grund dafür, Dr. Zimmermann: Einzelne Standorte der Gruppe hätten erhebliche Verluste geschrieben und damit die anderen mitgerissen. Und damit wären wir wieder beim Thema: Nun ist Restrukturierung angesagt – ein Prozess, der leicht gefordert, aber laut Change-Barometer sehr schwierig in der Umsetzung sein kann.

Wie üblich hat natürlich auch die Wirtschaftlichkeit unserer Gesundheitseinrichtungen zwei Seiten: Asklepios vermeldet in den ersten neun Monaten 2017 eine stabile Geschäftsentwicklung und auch die Sana Kliniken AG platzierte nach eigenen Informationen erneut erfolgreich Schuldscheindarlehen – diesmal über 350 Millionen Euro. Zum fünften Mal versorgt die Klinikgruppe damit den Kapitalmarkt und sorgt für ihr bisher höchstes Emissionsvolumen.

Für Sie als Wirtschaftsprofi natürlich eine genüssliche Lektüre, lieber Herr Doktor. Und dass die Gesundheitsbranche nach wie vor nichts von ihrer Goldgräberstimmung einbüßt, bestätigt Kai Hankeln. Als CEO von Asklepios liegt seine Betonung darauf, „dass Asklepios in einem nach wie vor attraktiven Umfeld wächst.“

So ist es, Mr. Mühlberger: Im Rahmen seiner langfristigen Finanzstrategie hat das Unternehmen frisches Geld für mehr Planungssicherheit besorgt. 780 Millionen Euro sollen es sein – und damit mehr als doppelt so viel als ursprünglich angestrebt –, weil die Nachfrage seitens institutioneller Investoren wie Banken und Versicherungen so stark gewesen sei.

Mal sehen, wie sich alles entwickelt, Dr. Zimmermann. Seit 2010, so der Gesundheitskonzern, werde der Kapitalmarkt zunehmend in die Unternehmensfinanzierung mit einbezogen. Als Nicht-Finanzprofi, für den ‚buy back‘, ‚exchange offer‘ und ‚debt push down‘ Böhmisches Dörfer sind, lasse ich mich lieber von der Wirklichkeit überraschen und hoffe, dass seitens der Finanzierbarkeit von Krankenhäusern wichtige politische Weichen gestellt werden.

Typisch Techniker, Herr Kollege Mühlberger. Schauen Sie doch mal, wie die Medizintechnik wächst. Das erwartete Umsatzwachstum der Medizintechnik-Branche liegt laut BVMed weltweit bei rund sechs Prozent. Und selbst wenn es im Inland ‚nur‘ die prognostizierten 2,8 Prozent werden, so zeigt die Healthcare-Branche doch einen positiven Trend. Wichtig ist, dass die Krankenhäuser die Zeichen der Zeit erkennen und sich auf moderne Rahmenbedingungen einstellen.

Dieses ‚modern‘, von dem Sie sprechen, sollten Krankenhäuser in jeglicher Hinsicht ernst nehmen. Wenn ich sehe, dass das Klinikum Düsseldorf ein Video auf seinem Youtube-Kanal veröffentlicht, in dem typische Geräusche aus dem OP zu einer Art Percussion-Performance gemixt werden, denke ich mir: ein wirklich moderner Image-Film.

Und schon wieder mit diesem gewissen Unterton, Herr Mühlberger. Zugegeben – ein Image-Video im Wettbewerb um gute Mitarbeiter war früher anders. Schließlich will man damit ja medizinische Fachkräfte rekrutieren und keine Ton-Techniker. Aber wenn’s funktioniert ...

Das ist ähnlich wie mit der Finanzierbarkeit unseres Gesundheitssystems, Kollege Zimmermann – wenn’s denn funktioniert.

Danke fürs Gespräch – mein ironischer Kollege Mühlberger.

Eugen Mühlberger  
Dr. Wolf Zimmermann

