

19.09.2011 – 10:04 Uhr

Bain-Studie zum Gesundheitsmarkt 2020, Teil 5/5: Auswirkungen auf Arztpraxen und Kliniken / Ärzte und Krankenhäuser müssen sich weiter spezialisieren und vernetzen

Zürich (ots) -

-

- Bis 2020 ändert sich das Gesundheitswesen stärker als in den vergangenen 50 Jahren
- Ärzte und Krankenhäuser müssen rechtzeitig Partnerschaften bilden und neue Geschäftsmodelle entwickeln
- Ärzte werden von Entscheidern zu Ausführenden

In den nächsten zehn Jahren wird sich das Gesundheitswesen stärker verändern, als in den 50 Jahren davor. Aktuelle Entwicklungen wie das Internet oder die molekulare Medizin werden die ärztliche Arbeit und die Weiterentwicklung der Heilmethoden beeinflussen. Neue Vergütungsformen für medizinische Leistungen werden neue Organisationsformen und Geschäftsmodelle hervorbringen. Der weltweit zunehmende Sparzwang der öffentlichen Hand und ihrer Gesundheitssysteme wird die Geschwindigkeit dieser Veränderungen weiter beschleunigen. Das zeigt die aktuelle, weltweite Studie "The end of Healthcare... as we know it?" der Unternehmensberatung Bain & Company. Die Konsequenzen für Ärzte und Krankenhäuser sind weitreichend: Sie müssen Kooperationen eingehen, ihre IT-Infrastruktur anpassen und sich stärker spezialisieren. Wer rechtzeitig handelt, sichert sich die attraktivsten Partner und Nischen.

Ärzte und Kliniken sind im Jahr 2020 zu Netzwerken zusammengeschlossen, die in vielen Ländern Versicherte in einer Region oder Kunden eines Versicherers zum Festpreis versorgen. Die Zahl der Ärztehäuser und Gemeinschaftspraxen wächst weiter, damit Infrastrukturen effizienter genutzt werden können. Einzelpraxen und kleinere Krankenhäuser haben es schwer, ohne lukrative Spezialisierung zu überleben. Low-Cost-Gesundheitsdienstleister drängen mit Discountangeboten auf den Markt. Kostenkontrolle wird für Ärzte und Krankenhäuser überlebenswichtig. Gleichzeitig müssen sie jedoch in eine moderne IT-Infrastruktur sowie in ihre Attraktivität für Patienten investieren. Wer rechtzeitig auf Partnersuche geht, kann den Wandel besser mitgestalten. In vielen Ländern wird Leistung nicht mehr nach Aufwand vergütet, sondern nach definierten Kriterien wie Behandlungserfolg und -qualität, Gesundheit der Patienten oder Erreichen von Einsparzielen. Häufig kontrolliert ein Hausarzt oder ein Gesundheitszentrum die Inanspruchnahme von Arzt- und Klinikleistungen.

Diese neue Form der integrierten Gesundheitsversorgung bedeutet auch, dass Patienten zukünftig bei der Wahl ihres Arztes eingeschränkt sind. Denn Versicherung und Leistungserbringung sind 2020 ein geschlossenes System, sei es auf Basis von Verträgen zwischen Krankenversicherern und Ärztenetzen oder in Form integrierter Gesundheitsdienstleister, wie es sie in den USA bereits gibt. Organisationen wie Intermountain Healthcare sind Versicherer mit eigenem Klinik- und Ärztenetzwerk, die durch ihre homogene Organisationsstruktur deutliche Kostensenkungen erreichen.

Patienten werden zu anspruchsvollen Kunden

Die Patienten werden 2020 in beinahe allen Gesundheitssystemen der entwickelten Welt höhere Zuzahlungen leisten und besondere Leistungen selbst tragen müssen. Das erhöht auch ihr Mitspracherecht bei der Behandlung. Gleichzeitig können sich Patienten über Patientenportale im Internet umfassend informieren; bis 2020 wird die Anzahl dieser Portale enorm wachsen. Vor allem Chroniker haben dadurch ein ausgereiftes Expertenwissen zu ihrer Krankheit. Von Ärzten und Krankenhäusern fordern diese aktiven Patienten eine weit intensivere Kommunikation als bisher. Gleichzeitig wird der Markt für medizinische Zusatzangebote von Praxen und Kliniken durch die selbst zahlenden und gut informierten Patienten in den nächsten zehn Jahren überdurchschnittlich wachsen.

Computerisierung und Vernetzung werden im Gesundheitssektor eine Datenrevolution auslösen. Universell verfügbare elektronische Patientendaten machen den Erfolg von Behandlungen transparent und optimieren die Prozesse zwischen Haus- und Fachärzten, Kliniken und Versicherungen. Im Jahr 2020 bestimmen Studien, Empfehlungen, Protokolle, Leitfäden und Erstattungsrichtlinien, welche Diagnosen, Therapien und Medikamente verordnet werden. Das wird die Arbeit von Ärzten und Kliniken verändern und den Freiheitsgrad ärztlicher und pflegerischer Entscheidungen deutlich einschränken. Denn: Niemand wird es sich in Zukunft leisten können, empirisch abgesicherte Behandlungsprotokolle zu ignorieren.

Zukunftssicherung durch rechtzeitige strategische Ausrichtung

Für Arztpraxen und Kliniken ergeben sich daraus klare Vorgaben für eine zukunftsweisende Strategie:

Kostensenkungen: Sowohl Personalkosten als auch Investitionen werden ein zentraler Baustein jeder Praxis- und Krankenhausstrategie sein. Da Behandlungen auch 2020 den Löwenanteil der Gesundheitskosten ausmachen werden, stehen sie im Zentrum der Kostensenkungsbemühungen der nationalen Gesundheitssysteme. Die wichtigsten Instrumente sind ein intelligenter Personaleinsatz, die Bildung von Gruppenpraxen und Zentralkliniken, ein professioneller Einkauf und der Einsatz von Gut- Genug-Produkten.

Patientenattraktivität: Ärzte und Kliniken müssen ihre Attraktivität für Patienten erhöhen, etwa durch ansprechende Praxisgestaltung und -ausstattung, patientenfreundliche Infrastruktur und gesteigerte Versorgungsqualität. Jenseits des medizinisch Notwendigen sollten Zusatzangebote für Selbstzahler geschaffen werden, um das Honorarvolumen auszuweiten.

Netzwerke: Praxen und Kliniken sollten dem Trend zur Netzwerkbildung zügig folgen - ob diese nun Gesundheitszentren heissen wie in Deutschland, Accountable Care Organizations wie in den USA oder Managed Care Organizations wie in der Schweiz. Überall werden neue Gesundheitszentren oder Ärztehäuser entstehen. Hier gilt es, rechtzeitig dabei zu sein und den Netzwerk- und Konsolidierungsprozess mitzugestalten. Wer das nicht tut, riskiert Patienten zu verlieren und vom System abgehängt zu werden.

IT-Plattformen: 2020 ist die Behandlung mit standardisierten Protokollen und elektronischen Patientenakten ein Muss. Diese elektronischen Hilfsmittel wird es am Schreibtisch geben, am Krankenbett oder mobil. Praxen und Krankenhäuser müssen in zukunftsfähige IT-Plattformen investieren, die den Datenaustausch innerhalb des Netzwerks und den Zugriff auf interne wie externe Behandlungsprotokolle erlauben.

Honorarstrukturen: Innerhalb der Behandlungsnetzwerke wird es neue Honorarstrukturen bis hin zur Kopfpauschale geben. Praxen und Krankenhäuser sollten die Diskussion in ihrem Land aufmerksam verfolgen, um Strukturen und Prozesse rechtzeitig anpassen zu können.

"Gerade für Kliniken ist es wichtig, den kommenden Konsolidierungsprozess mitzugestalten", sagt Dr. Norbert Hültenschmidt, Leiter der weltweiten Healthcare-Praxisgruppe von Bain & Company. "Positioniert sich ein Haus zum Beispiel mit seiner unverzichtbaren Kompetenz in einer Region, wird es trotz Sparmassnahmen der öffentlichen Hand viel eher nicht geschlossen."

Bain & Company (www.bain-company.ch , www.joinbain.ch)

Strategische Beratung, operative Umsetzung, messbare Ergebnisse: Mit diesem unternehmerischen Ansatz ist Bain & Company eine der weltweit führenden Strategieberatungen. Gemeinsam mit seinen Kunden arbeitet Bain darauf hin, klare Wettbewerbsvorteile zu erreichen und damit den Unternehmenswert nachhaltig zu steigern. Im Zentrum der ergebnisorientierten Beratung stehen das Kerngeschäft der Kunden und Strategien, aus einem starken Kern heraus neue Wachstumsfelder zu erschliessen. Seit Gründung 1973 lässt sich Bain dabei an den Ergebnissen seiner Beratungsarbeit finanziell messen. Bislang waren Bain-Berater weltweit für über 4.600 grosse und mittelständische Unternehmen tätig. Insgesamt unterhält die Strategieberatung 44 Büros in 29 Ländern und beschäftigt 5.000 Mitarbeiter, rund 500 davon im deutschsprachigen Raum.

Kontakt:

Dr. Thomas Gfeller, Bain & Company Switzerland, Inc.,
Rotbuchstr. 46, 8037 Zürich
Tel: +41 (0)32 535 75 00, Mobil: +41 79 415 80 04,
E-Mail: thomas.gfeller@bain.com

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100018214/100704094> abgerufen werden.