

# GESUNDHEITSWESEN

**Eine Wachstumsbranche unter politischer Beobachtung.** Das Schweizer Gesundheitswesen hat volkswirtschaftlich grosses Gewicht. Kostendruck und immer wiederkehrende politische Diskussionen rund um Spitalschliessungen oder Prämien erhöhungen dominieren die öffentliche Wahrnehmung.

Die Zahlen sind beeindruckend: Allein in den 283 Spitälern mit ihren 38 058 Betten beträgt die Anzahl der Beschäftigten (in Vollzeitäquivalenten) 161 945 (alle Angaben gemäss Bundesamt für Statistik aus dem Jahr 2016). Hinzu kommen noch Alters- und Pflegeheime mit annähernd 100 000 Plätzen und ebenfalls über 90 000 Vollzeitstellen. Rund zehn Prozent der Erwerbstätigen arbeiten im Gesundheitswesen. Nicht mitgezählt sind dabei die Beschäftigten in der «Zulieferindustrie», also bei den Herstellern von Medikamenten, Diagnose- und Therapiegeräten usw.

Herrn und Frau Schweizer ist die Gesundheit lieb und teuer. Gemäss einer Studie von Credit Suisse von 2017 wer-

den rund 70 Mrd. Schweizer Franken, mehr als 10 Prozent der jährlichen Wirtschaftsleistung, jährlich für Gesundheit ausgegeben – mit bekanntlich steigender Tendenz. Nicht etwa der demografische Wandel, sondern der medizinische Fortschritt und individueller Mehrkonsum sind gemäss Gesundheitsökonomien für die jährlichen Mehrausgaben verantwortlich. Hinzu kämen – so ein Befund der erwähnten Credit-Suisse-Studie – «systembedingte Fehlanreize».

Steigende Kosten sind das eine. Zum anderen nimmt bei den Leistungserbringern im Gesundheitswesen der Bedarf an Fachkräften weiter zu. Die Ökonomen der Credit Suisse rechnen mit 185 000 zusätzlichen Vollzeitstellen bis ins Jahr

## KURZINTERVIEWS



**Georgos Pallas**  
CEO

**Pallas Kliniken AG**  
Louis-Giroud-Strasse, 4600 Olten  
Anzahl Mitarbeiter: ca. 400



**Salvatore Pranzo**  
Geschäftsführer

**Seniorenzentrum Aumatt**  
Aumattstr. 79, 4153 Reinach BL  
Anzahl Mitarbeiter: 218

**Die Gesundheitsbranche ist stark reguliert. Wo haben Sie noch am meisten unternehmerischen Spielraum?**

Besonders von Regulierungen betroffen ist der stationäre Bereich, dort ist der Handlungsspielraum gering. Im ambulanten Bereich hingegen hat man etwas mehr unternehmerische Freiheiten und kann zumindest teilweise selbst über das Angebot entscheiden. Am grössten ist der Spielraum in der Selbstzahlermedizin, wobei dieser Bereich immer noch einen kleinen Teil des Gesundheitswesens ausmacht.

Unternehmerischen Spielraum haben wir vor allem in der Art und Weise, wie wir unsere Dienstleistungen gegenüber unseren Bewohnerinnen und Bewohnern sowie deren Angehörigen erbringen. Dabei orientieren wir uns an den Bedürfnissen der Menschen, mit denen wir täglich zu tun haben. Das verlangt viel Flexibilität – ist jedoch auch ein wichtiger Erfolgsfaktor, um sich zu differenzieren.

**Die Gesundheitskosten steigen weiter an. Welche Möglichkeiten haben Sie, um selbst kostendämpfend einwirken zu können, ohne Marge zu verlieren?**

Wie diverse Studien zeigen, werden immer noch zu viele unnötige Behandlungen gemacht. Wichtig ist auch, die Qualität permanent hochzuhalten, um teure Nachbehandlungen zu vermeiden. Kostendämpfend wirken sich auch Fallpauschalen aus; Kliniken wie auch Versicherungen können viel einsparen, wenn nicht jede Einzelleistung separat erfasst werden muss.

Wir pflegen eine partnerschaftliche Beziehung zu unseren Lieferanten und suchen gemeinsam nach einfachen, kostengünstigen Lösungen. Zudem arbeiten wir mit unseren motivierten Mitarbeitenden an einer kontinuierlichen Verbesserung unsere Prozesse. Beides wirkt sich positiv auf die Kosten aus.

**Wo sehen Sie die grössten Chancen der Digitalisierung im Gesundheitswesen?**

Die Chancen sind riesig, vor allem für die Optimierung von Prozessen. So wird in Zukunft immer öfter die Künstliche Intelligenz das Interpretieren von bildgebenden Diagnoseverfahren übernehmen. Auch wird es komplett neue Geschäftsprozesse geben mit viel stärkerer Interaktion mit den Patienten, die etwa über Apps ihren Gesundheitszustand nach einer OP den Chirurgen laufend mitteilen können.

Die grössten Chancen sehe ich in der Vereinfachung und Beschleunigung von administrativen Prozessen. Weniger Aufwand für die Administration bedeutet, mehr Zeit für die Menschen zu haben, die bei uns leben.

**Ihre Aussichten für den Geschäftsgang der nächsten 12 Monate?**



Die Tarifentwicklungen durch den Regulator sind unberechenbar. Deshalb liegen die Geschäftsaussichten irgendwo zwischen «schlecht» und «gleichbleibend».



Der Geschäftsgang wird in den nächsten 12 Monaten sehr positiv verlaufen. Eine Vier wäre deshalb wohl die realistische Bewertung der Aussichten.

\* 1 = sehr negativ über 3 = gleichbleibend bis 5 = sehr positiv

2040, das sind rund 50 Prozent mehr als heute. Den Bedarf dämpfen könnte – zumindest theoretisch – die verstärkte Automatisierung von Routinetätigkeiten. Würde man das Automatisierungspotenzial voll ausschöpfen, bräuhete es gemäss Credit Suisse «nur» 67 000 zusätzliche Stellen.

Für Medikamente geben die Schweizer im internationalen Vergleich sehr viel Geld aus. Im Jahr 2017 nahm der Medikamentenmarkt gemäss einer Statistik des Branchenverbands Interpharma um 4,1 Prozent auf rund 5,8 Milliarden Franken zu. Abgenommen hat hingegen die Zahl an verkauften Packungen, und zwar um 1,4 Prozent. Bei einem Siebtel der verkauften Medikamente handelt es sich gemäss Interpharma um rezeptfreie Präparate. Wichtigster Absatzkanal für Medikamente sind Apotheken, gefolgt von Ärzten und Spitälern.

Doch nicht nur die richtigen Medikamente sollen für die Gesundheit der Patienten sorgen. Eine immer grössere Rolle spielt das Behandlungsumfeld. Entsprechend sind etwa auch in der Hotellerie im Gesundheitswesen neue Lösungen gefragt. Im Vordergrund stehen da die immer individuelleren Bedürfnisse der Patienten beziehungsweise Bewohner von Heimen, Rehakliniken und Spitälern. Ob dies kostendämpfend wirkt, ist eine andere Frage.



**Cédric Berset**

Director Marketing, Communications & Sales

**Medgate AG**

Postfach, 4020 Basel

Anzahl Mitarbeiter: 300, davon 90 Ärzte

Auch wenn wir bei unseren Beratungen und Behandlungen per Telefon- oder Videoverbindung von Mensch zu Mensch kommunizieren, spielt die Digitalisierung bei Medgate eine massgebende Rolle. So haben wir in den letzten Jahren das telemedizinische Angebot mit der Medgate-App und den Medgate Mini Clinics erweitert.

Viele Krankenversicherer bieten Telemedizin als alternatives Versicherungsmodell an. Laut einer Studie der Universität Lausanne (Gardiol & Grandchamp, 2011) ermöglichen diese Modelle Einsparungen von bis zu 10 Prozent. Durch interdisziplinäre Zusammenarbeit von medizinischen Assistenten, Apothekern und Ärzten werden Aufgaben neu verteilt und damit auch Kosten optimiert. Das Optimieren von Tätigkeiten durch digitale Unterstützung, sei es auf Patientenseite, sei es bei unseren Mitarbeitern, bringt mehr Effizienz und spart ebenfalls Kosten.

Patienten wünschen sich einen einfachen, sicheren und schnellen Zugang zu medizinischer Versorgung. Hier bieten digitale Instrumente und die Telemedizin ein umfangreiches Angebot, um diesem Bedürfnis nachzukommen. Abläufe lassen sich einfacher und komfortabler gestalten. Die Digitalisierung hat auch Einfluss auf den Arztberuf: Der Arzt wird weiterhin im Zentrum der Behandlung stehen. Jedoch wird dieser immer mehr von digitalen Instrumenten unterstützt werden. Dadurch bleibt mehr Zeit für die eigentliche Patientenbetreuung.



5. Auch im Ausland wächst die Nachfrage nach einem telemedizinischen Angebot. Seit 2013 exportieren wir unser erfolgreiches und etabliertes Digital-Health- und Telemedizin-Konzept auch ins Ausland.

*«IT-Investitionen sind zunehmend Investitionen in die Cyber-Sicherheit»*



**Rolf Th. Jufer**

Partner

Funk Insurance

Brokers AG

**Prioritäten nicht überraschend.** Der Umstand, dass die befragten Unternehmen auch aktiv in den nächsten 12 Monaten investieren werden, ist erfreulich jedoch nicht erstaunlich.

Dass die Investitionen in die IT mit Abstand die meisten Nennungen erhalten, zeigt einerseits auf, dass die Digitalisierung auch bei den KMU angekommen ist. Andererseits stellen wir aber auch fest, dass die sichtbare Zunahme von Cyberzwischenfällen zu einem Umdenken in vielen Schweizer Unternehmen geführt hat. So investieren Schweizer KMU ganz bewusst und gezielt deutlich mehr in die IT-Sicherheit als noch vor zwei Jahren. Das Umsetzen von Massnahmen zur Optimierung der Netzwerksicherheit, der Mitarbeitersensibilisierung und letztlich für den Transfer von finanziellen Cyber-Restrisiken (Versicherung) wird auch bei kleineren Unternehmen zum Standardprozess. Die Investitionen in die Weiterbildung des Personals folgen bereits an zweiter Stelle. Ein Zeichen, dass mit «Wissensstandort Schweiz» nicht nur die Universitäten und Hochschulen gemeint sind, sondern auch die Schweizer Wirtschaft, die ihren aktiven Teil dazu beiträgt. Ausserdem wirken sich Weiterbildungsmassnahmen positiv auf die Motivation der Mitarbeitenden aus.

Als Sparring Partner für Risikomanagement in Unternehmen erstaunt uns die unterdurchschnittliche Nennung der Investitionen in die Sicherheit nicht. Grundsätzlich erfüllt die Mehrheit der Schweizer Unternehmen bereits hohe Sicherheitsstandards. Potenzial liegt jedoch im zeitgerechten Erkennen und konzeptionellen Bewältigen neuer Risiken (politische Risiken, Cyber-Risiken, Zunahme der Regulierung usw.). Auch werden die Synergien zwischen Risiko- und Versicherungsmanagement vielfach noch nicht genutzt.



**Funk Insurance Brokers AG**

Hagenholzstrasse 56,

CH-8050 Zürich

[www.funk-gruppe.ch](http://www.funk-gruppe.ch)