



BEG & PARTNERS

since 1961

LAGEBEURTEILUNG - PPP FÜR SPITÄLER

Prof. Dr. Peter Rohner - Managing Partner BEG & Partners, Assistenzprof. Universität St. Gallen

Unter-
nehmer

- VRP Business Engineering Group AG (BEG)
- Vorstandsmitglied IHK Industrie- und Handelskammer Thurgau

Ratgeber im
Gesund-
heitswesen

- Leiter der Fachgruppe «Public-Private-Partnership (PPP) im Gesundheitswesen» des Vereins PPP Schweiz
- Mitglied Investment Committee...



Lehrer &
Forscher

- Habilitation an der HSG Universität St. Gallen «systematische Optimierung von ... Spitälern...»
- Träger des Center for Health Care (CHC-HSG)

Struktur von PPP

Chancen von PPP

Kapital durch PPP

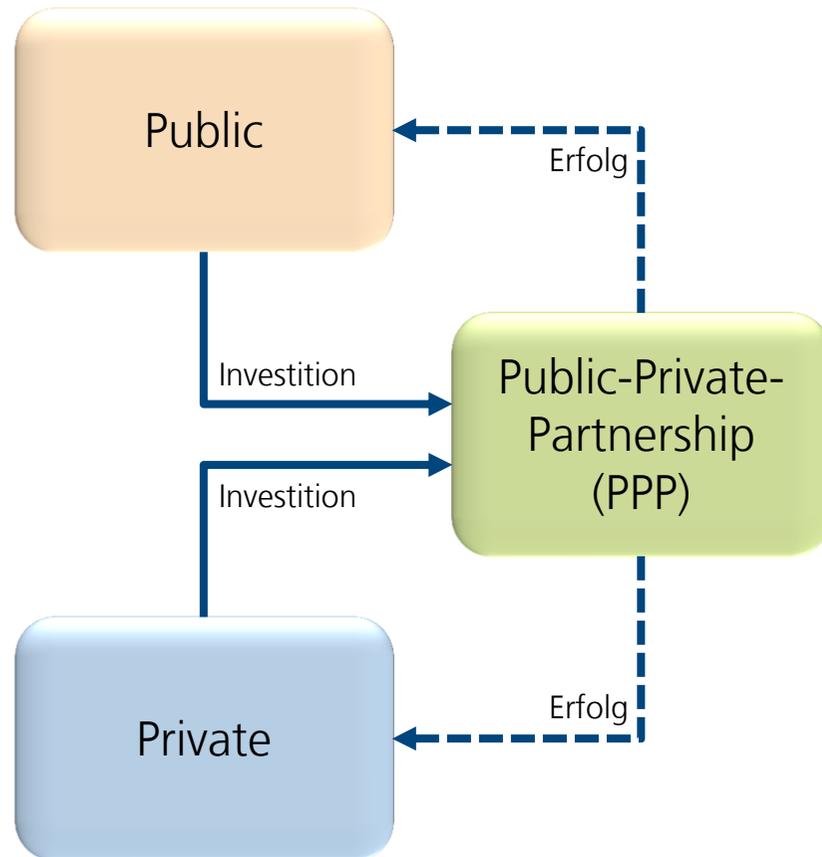
Konklusion zu PPP



STRUKTUR VON PPP



PPP-Struktur (Aufgabenerfüllung)



PPP-Vereinbarungen

- Leistung des PPP
- Finanzierung der Investition
- Beitrag von Fähigkeiten
- (innerer) Bezug von Leistungen
- Verteilung des Gewinns
- Tragen der Risiken
- Verantwortung für das PPP (Governance, Führung)
- ...

...mit Blick auf die
Leistungserbringung...

CHANCEN VON PPP

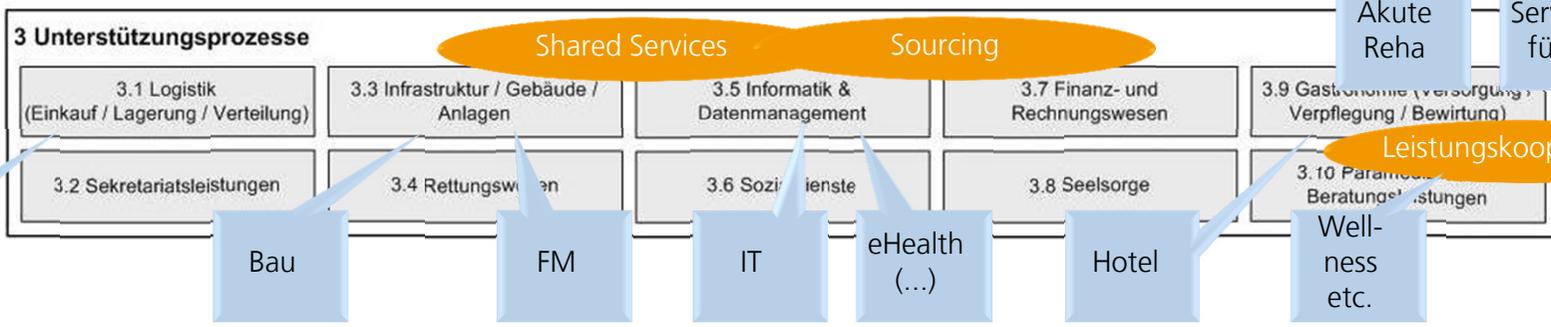
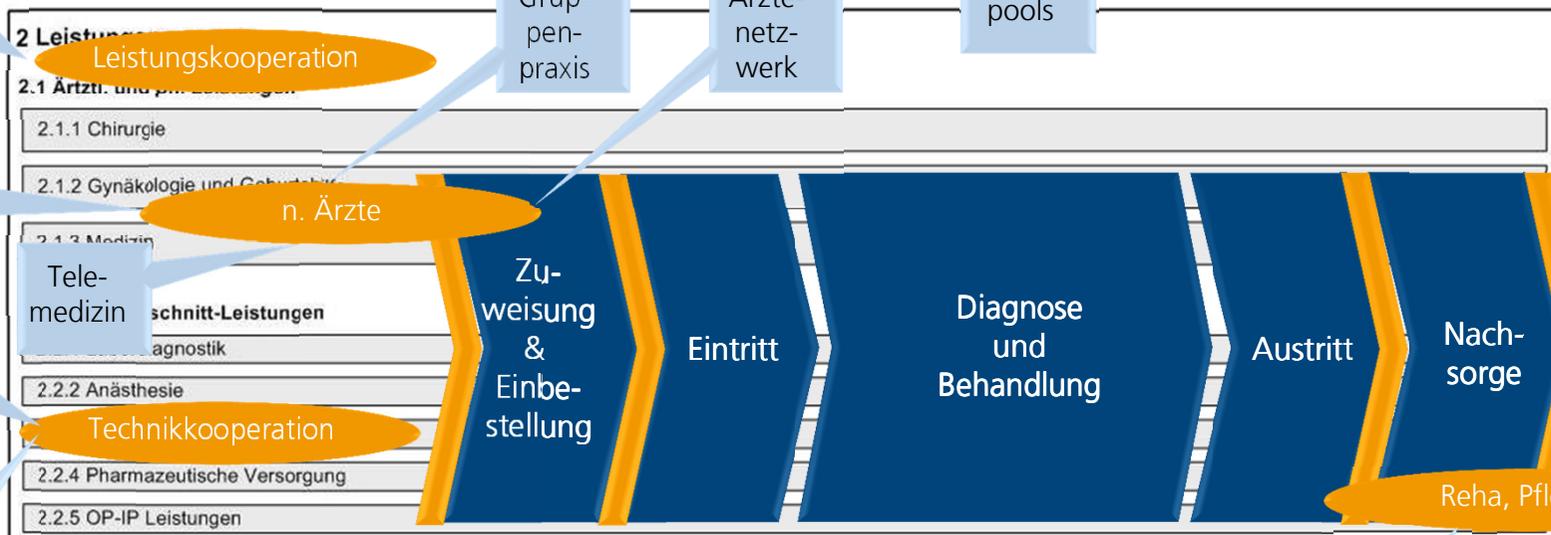
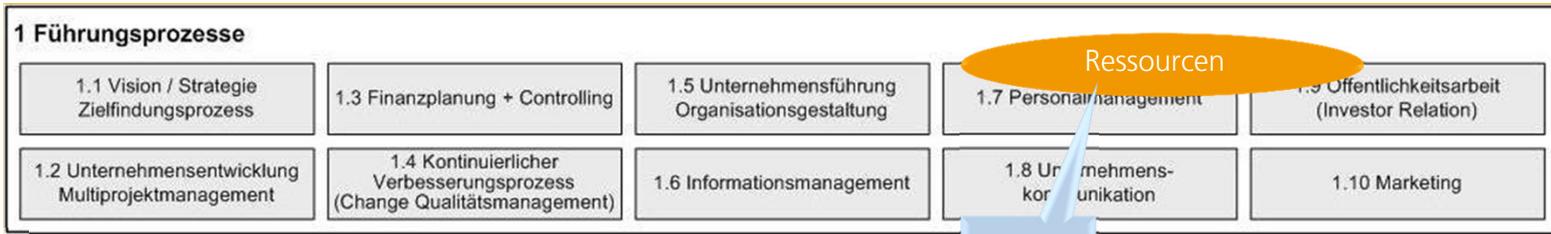


Kooperations-Motivation für Spitäler

- Zugang zu Kunden
(Patienten, Ärzte)
- Möglichkeiten zur Optimierung
(bspw. in den Supportprozessen: Supply Management, Shared Services)
- Zugewinn von Kompetenz / Verlängerung der „Wertschöpfung“
(bspw. Leistungsbreite akut-somatisch, IPS, IC, Ergänzung von Reha)
- Stärkung des Image oder Standing
(bspw. Forschung, Med Equipment)
- Neue Geschäftsmodelle mit Potenzial für stufenweise Entwicklung
(bspw. Beratung, Management, Sharing..., Beteiligung, ...)
- ...

Kooperationspotenziale

CHANCEN VON PPP



Zentren
„Medical Home“
Equipment
Instandhaltung

„Pharma-care“

Versorgung

Bau FM IT eHealth (...) Hotel Wellness etc.



Warum unternehmen wir nicht mehr unter uns?

Was macht öffentliche Spitäler als Partner besonders attraktiv?

- Zugang zum «Markt»
- Nähe zur Macht (Aufsicht und Leistungszuteilung)
- Akzeptanz in der Bevölkerung (...)
- ggf. Vorteile bez. Finanzierung («Staatsgarantie»)
- ...

Die Kooperation mit einem öffentlichen Leistungserbringer reduziert die „Exposure“ für den Fall, dass...

Frage

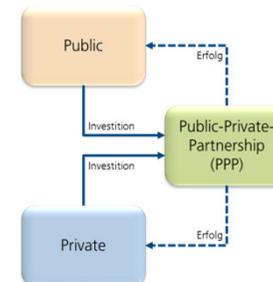
Besteht bei öffentlichen Leistungserbringern überhaupt eine Absicht (und die Fähigkeit...) zu Kooperationen?

Besteht bei öff. Leist. erbr. überhaupt eine Absicht zu Kooperationen?

- Bsp. innerkantonal: AG
- Bsp. interkantonal: SH / TG



- Bsp. privat / öffentlich: Radiotherapie in Männedorf
- Bsp. privat / öffentlich: Herz-Neuro-Zentrum in Münsterlingen
- Bsp. privat / öffentlich: Herzchirurgie in Aarau
- Was sind die Absichten / Hintergründe?



Frage

Warum ist ein privater Partner an sich interessant?

Fähigkeiten der Privaten = Potenziale für die Öffentlichen ...

- Entschluss- und Führungskraft (von Unternehmer oder Investor)
- Risikobereitschaft (bspw. bei org. Innovationen)
- Know-how und Skills («Management»)
- Tempo (bspw. Aufbau neuer Leistungen)
- Engagement (aufgrund der Incentivierung)
- Regulatorische Flexibilität (bspw. bei Beschaffungen)
- ...

Frage

Wie können die öffentlichen Leistungserbringer von Privaten (=privates Engagement & Risiko) profitieren?

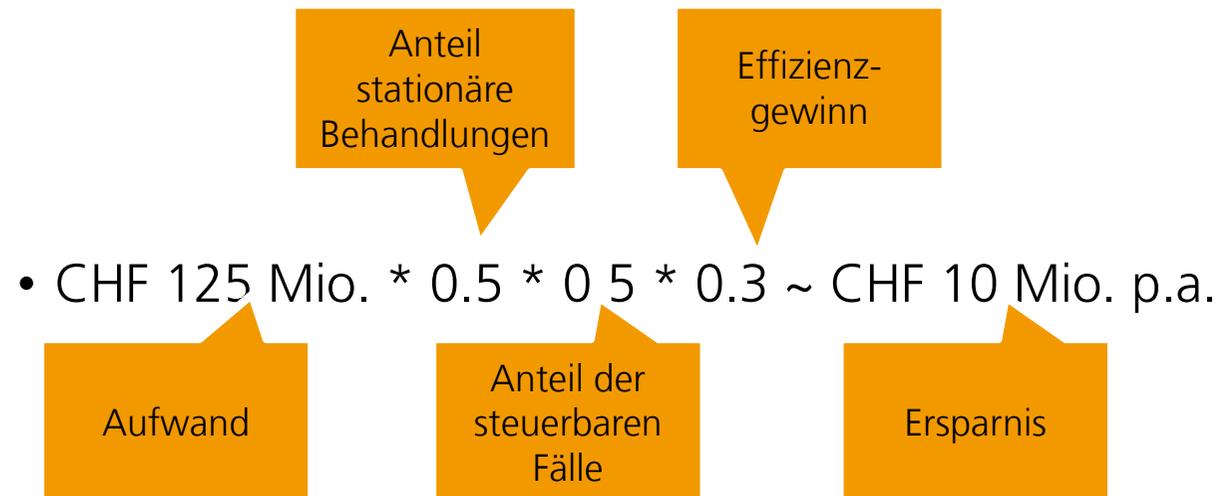
DAS Problem öffentlicher Leistungserbringer (...)

- Bestehen unter Wettbewerbsbedingungen (...)

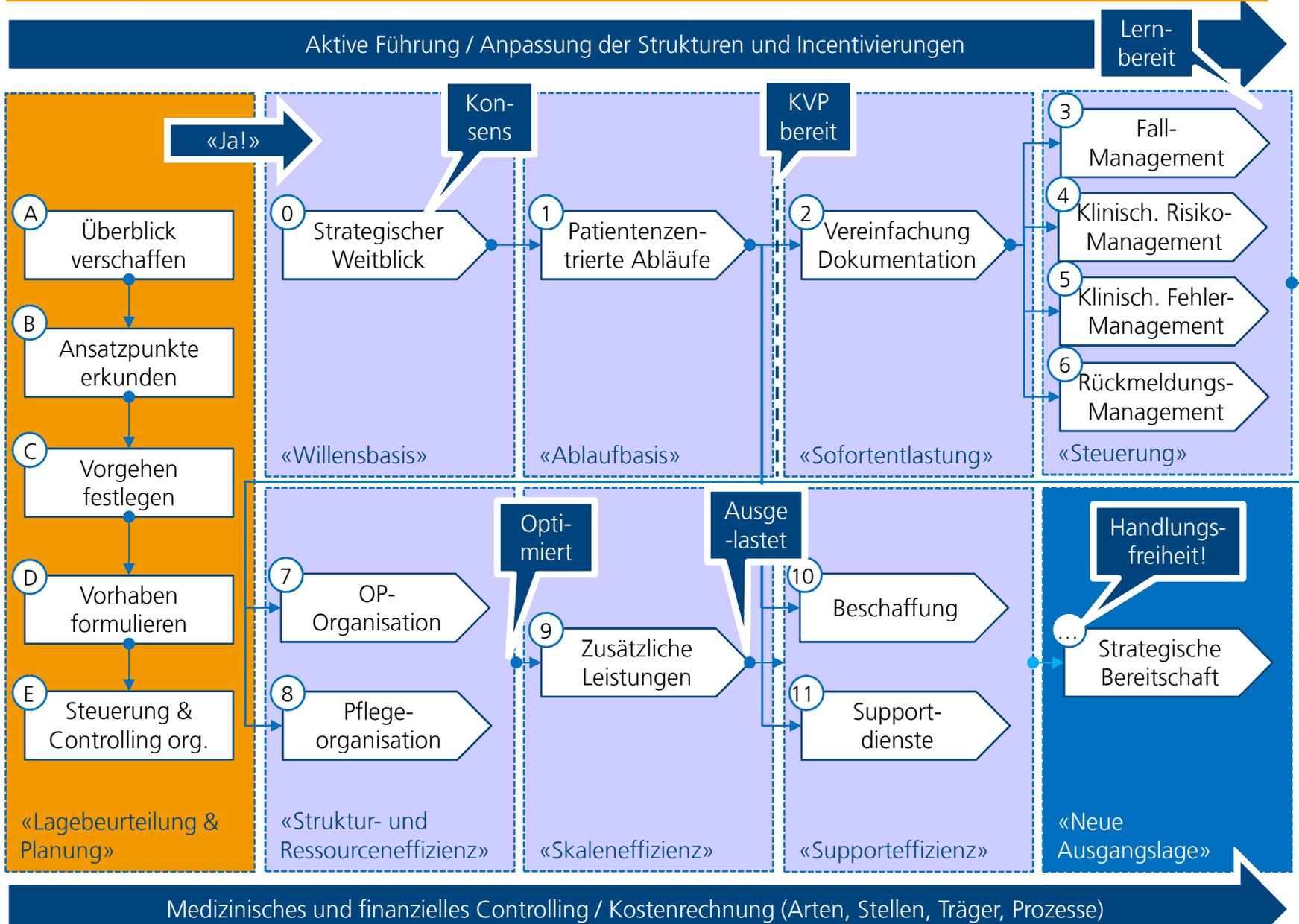


Bspw. Wettbewerb & Nutzung von Effizienzpotenzialen...

Bsp. Regionalspital



Strategische Initiative für Qualität, Effektivität und Effizienz im Spital



CHANCEN VON PPP



Hindernisse bei der Lösung wesentlicher Probleme...

- Führungsfähigkeit (Strukturen, Rollen, ...)
- Management (Herkunft, Prioritäten)
- Rolle Az (Fach, Orga, Führung)
- Bwl. Reifegrad (...)
- ...



Handlungsbedarf

- Für Kooperationen im «Kerngeschäft» fehlen die Voraussetzungen
- Konsequenz: «...hält sich bereit...»

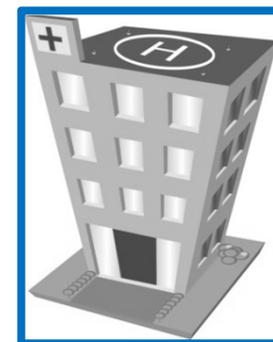
Der Druck ist offensichtlich (noch?) zu gering...



Aber ...

- ... öffentliche Spitäler müssen kapitalmarktfähig werden...

Die Rolle des Gewinns...

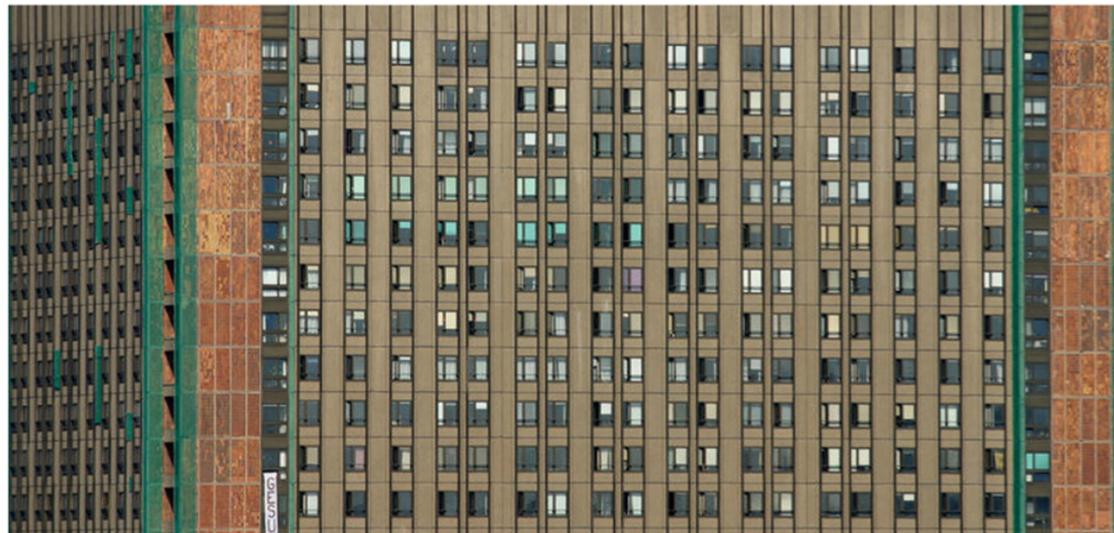


KAPITAL DURCH PPP



Geplante Bauten für öffentliche Spitäler (K1)

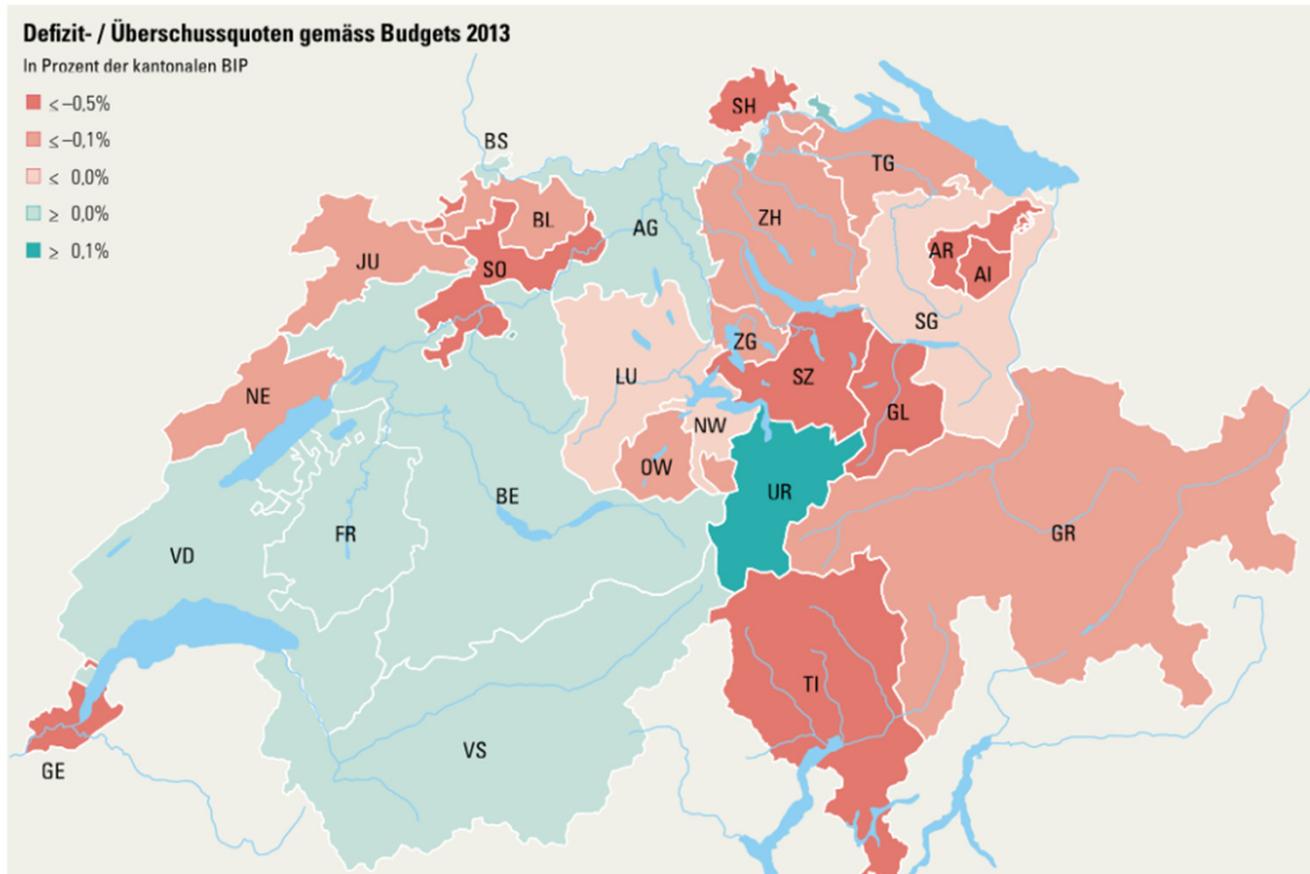
- AG ...
- BE ...
- BL ...
- BS ...
- SG ...
- SH ...
- SO ...
- TG ...
- UR ...
- ZH ...
- ...



«Traditionell»...



Finanzierungsmöglichkeiten der Kantone

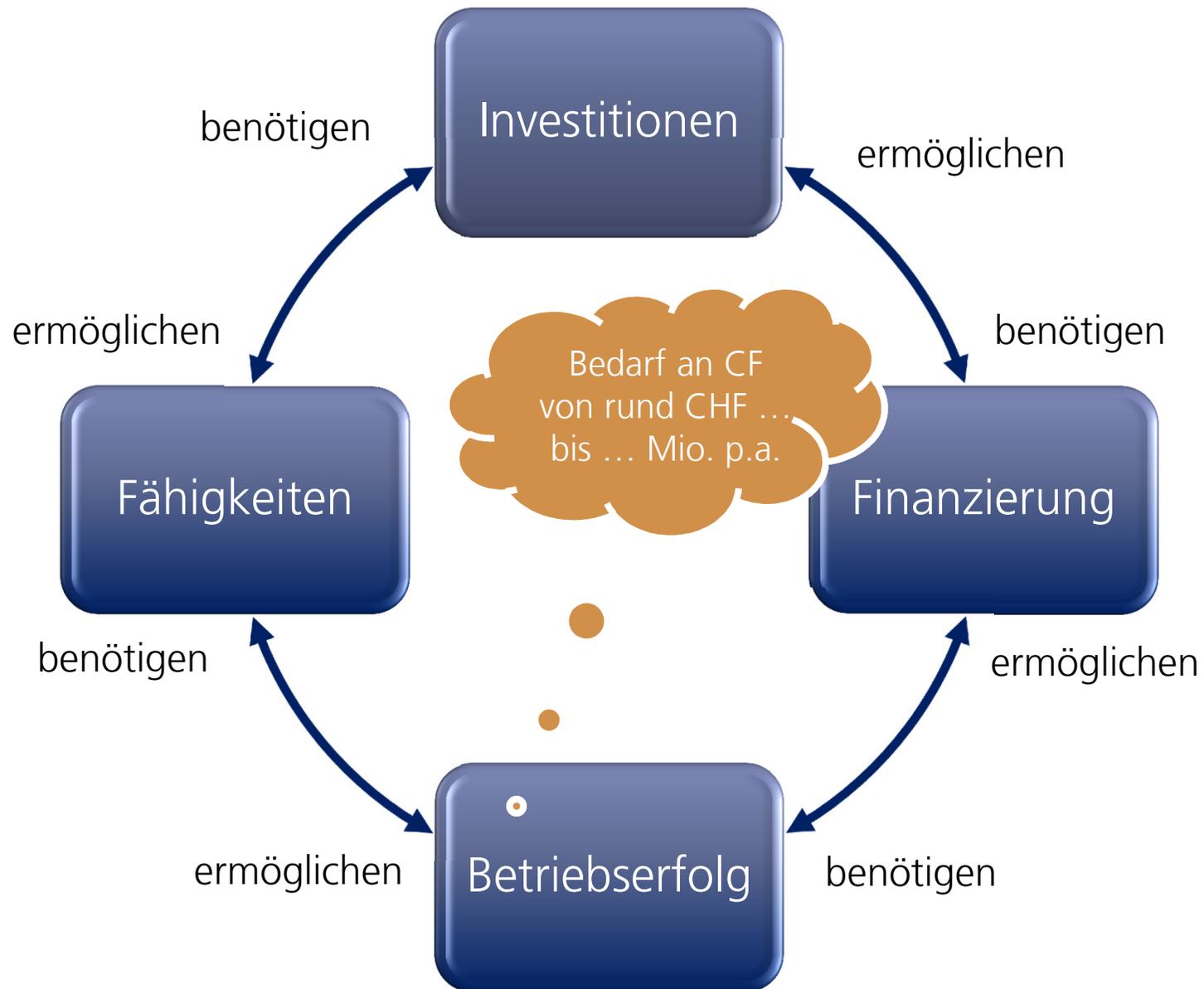


[NZZ]

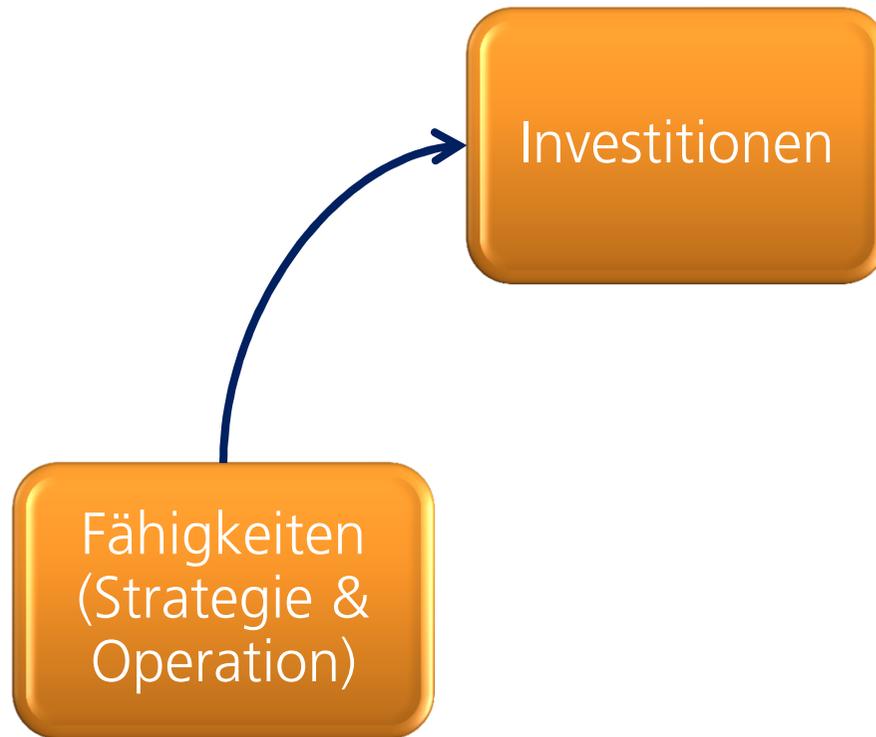
«Traditionell»...



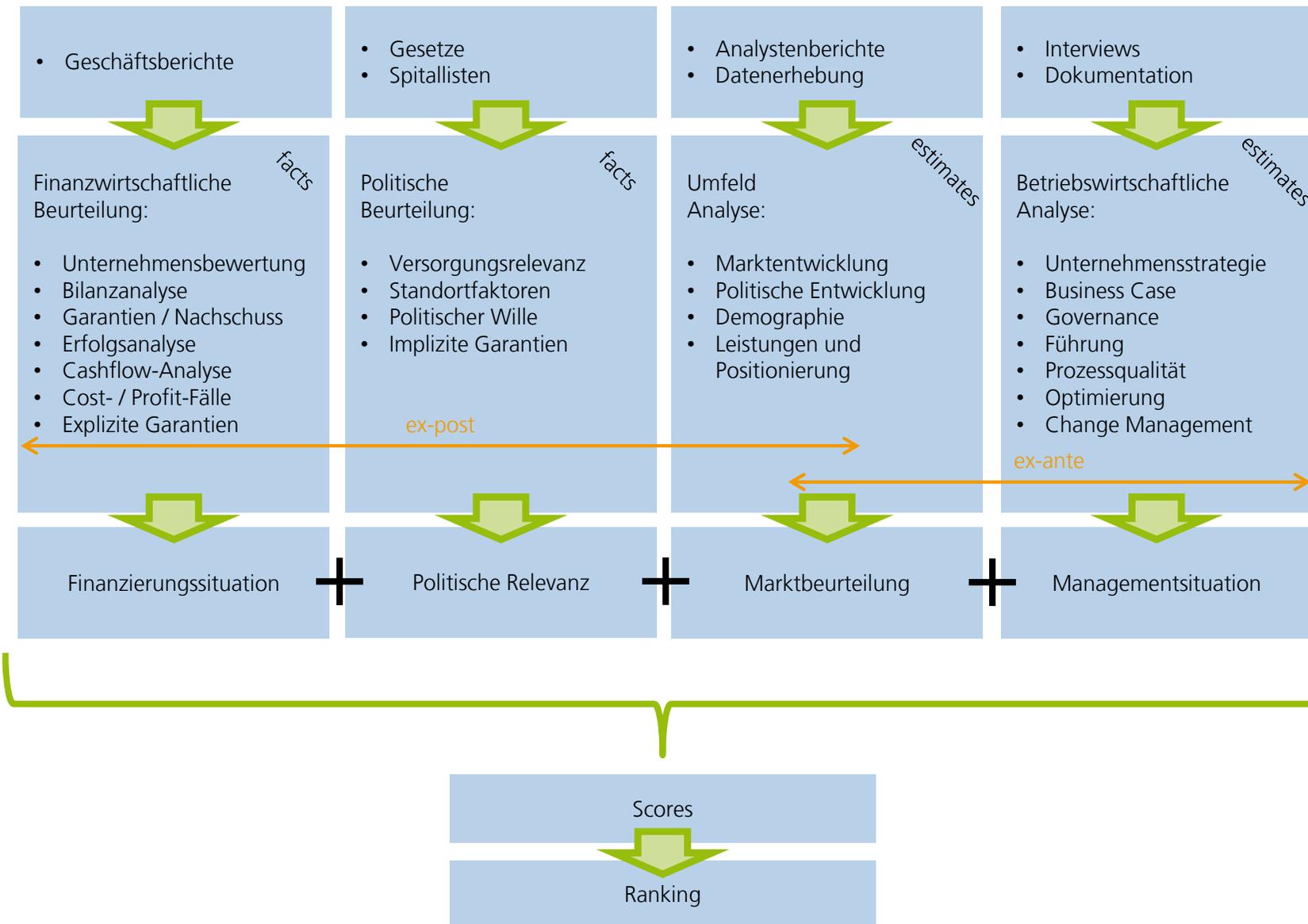
Betriebswirtschaftliche «Fitness»



Strategie & Investition («... fitting and... fittest»)



Bewertung / Rating



Frage

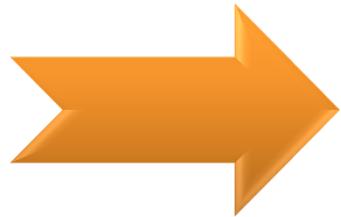
Welchen Beitrag können wir leisten, um ...

KONKLUSION ZU PPP



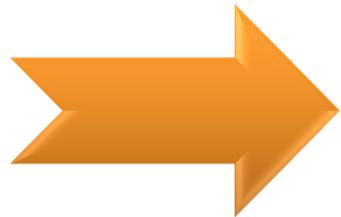
Drei Erkenntnisse

- Für Leistungskooperationen ist es a priori zu früh



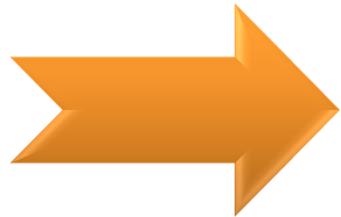
sich bereit halten, um sich bietende Chancen zu ergreifen (sind wir parat?)

- Der Kapitalbedarf bietet Möglichkeiten

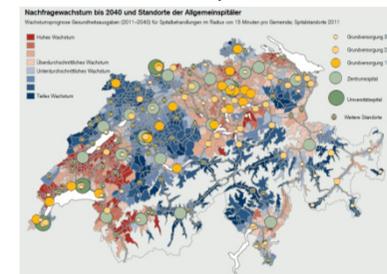


sofort aktiv angehen (welchen Ansatz wählen?)

- Das Potenzial ist riesig



konsequent überwachen (wie institutionalisieren?)



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

