

CEO Survey Spitalmarkt Schweiz 2015

Trends und Herausforderungen
für Schweizer Spitäler und
Kliniken



Sieben Schlüsselerkenntnisse

- 1. Individualisierung und «Patient First!»**
Die für die Zukunft erwarteten Haupteinflussfaktoren sind patientengetrieben. Die Erwartungen der Patienten an das Spital nehmen zu.
- 2. Sinkende Fallpreise zwingen zu höheren Fallzahlen**
Die Mehrzahl der befragten CEOs rechnet damit, dass die Fallpreise sinken werden. Sie gehen von weiterhin steigenden Fallzahlen aus.
- 3. Investitionsbedarf beschäftigt Spitäler weiterhin sehr stark**
Der Investitionsbedarf wird als eine der grössten Herausforderungen für die nächsten Jahre beurteilt.
- 4. Diagnose Fachkräftemangel bestätigt**
Die Spitaldirektoren sehen im Fachkräftemangel weiterhin ein erhebliches Problem für die Schweizer Spitäler.
- 5. Auf dem Weg zum digitalen Spital**
Die befragten CEOs messen den digitalen Technologien, insbesondere E-Health und M-Health, grosse Bedeutung zu. Neue Angebote für das Gesundheitswesen erwarten sie vor allem von der Informationstechnologie, von der Telekommunikation und von Social Media.
- 6. Neue Spitalbetreiber und neue Angebote**
Die Umfrageteilnehmer erwarten, dass ausländische Spitalbetreiber sowie Finanzinvestoren als Spitalbetreiber in den Schweizer Markt eintreten und diesen auch verändern werden.
- 7. Kooperation statt Alleingang**
Die im Alleingang arbeitende Klinik (stand-alone clinic) wird zum Auslaufmodell. Vertikale und horizontale Integration sind zum Teil heute schon gang und gäbe. Für die Zukunft erwarten die Spitaldirektoren, dass die Zusammenarbeit weiter fortschreiten wird.

Willkommen zur ersten CEO-Umfrage zum Spitalmarkt Schweiz

Sehr geehrte Leserin, sehr geehrter Leser

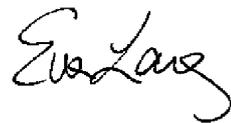
Gerade in unserem schnelllebigen Zeitalter wird es zu einer immer grösseren Herausforderung, die Zukunft zu deuten und relevante Entwicklungen frühzeitig zu erkennen. PwC führt bei den CEOs der weltweit grössten Unternehmen aus allen Branchen jedes Jahr eine globale Umfrage durch. Ziel ist es, den Puls der Wirtschaftsführer zu spüren und aufkommende Trends zu identifizieren. Die Resultate werden jeweils am World Economic Forum in Davos präsentiert.

In Anlehnung an die globale CEO-Umfrage wollten wir wissen, was die CEOs der Schweizer Spitäler und Kliniken von der Zukunft erwarten. Was sind die Trends und Herausforderungen? Und was sind die Konsequenzen für den Spitalbetrieb und den Spitalbau? Von April bis Mitte Mai 2015 haben wir eine Onlineumfrage durchgeführt, zu der die CEOs der rund 300 Schweizer Spitäler und Kliniken eingeladen waren. Aus den Antworten konnten wir die links aufgeführten sieben Schlüsselerkenntnisse ziehen.

Decken sich diese Ergebnisse auch mit Ihren Erwartungen für die Entwicklungen der nächsten Jahre? – Wir freuen uns auf Ihre Erkenntnisse und wünschen Ihnen eine anregende Lektüre.



Christian Elsener
Director Real Estate Advisory
Leiter Deals Health Services

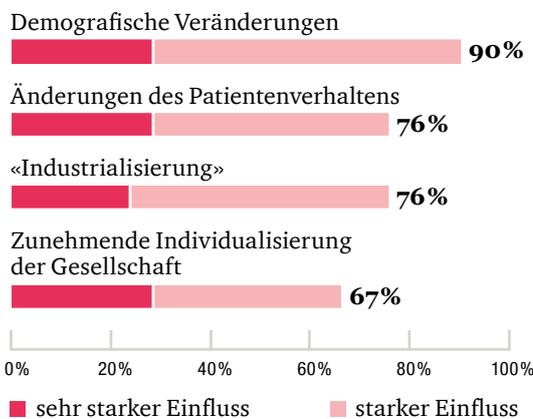


Eva Lang
Manager Real Estate Advisory

1.

Individualisierung und «Patient First!»

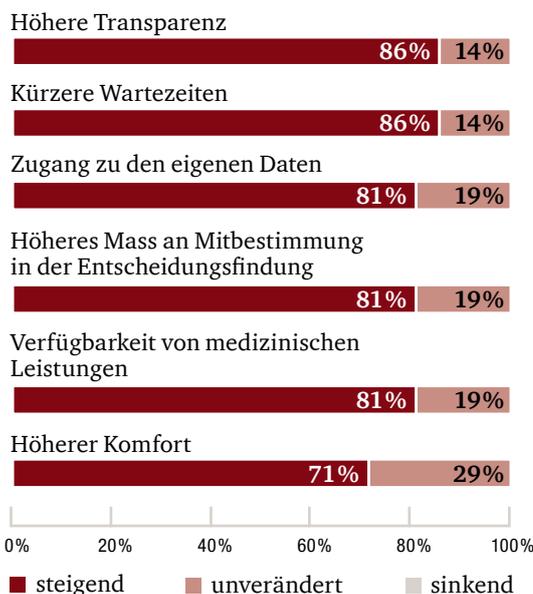
Grafik 1:
Trends mit stärkstem Einfluss auf den Schweizer Spitalmarkt



Die Haupteinflüsse auf den Spitalmarkt sind patientengetrieben. So erwarten 90 % der befragten CEOs, dass demografische Veränderungen, wie Alter, Sprache und Religion, in den nächsten zehn Jahren einen starken bis sehr starken Einfluss auf den Markt haben werden. Ein weiterer grosser Einflussfaktor ist die Individualisierung der Gesellschaft. Hier erwarten 67 % unserer Umfrageteilnehmer in Zukunft einen starken bis sehr starken Einfluss. Der Spitalmarkt wird sich auch auf anspruchsvollere Patienten einstellen müssen. 76 % der CEOs gehen davon aus, dass eine Änderung des Patientenverhaltens, z.B. in Bezug auf Mobilität und Ansprüche an Selbstbestimmung, die Zukunft in den Schweizer Spitälern prägen wird.

Diese Erkenntnis wird auch durch die zunehmenden Erwartungen der Patienten an das Spital über die nächsten fünf Jahre gestützt. So gehen z.B. 71 % der befragten CEOs davon aus, dass die Patienten in Zukunft einen höheren Komfort erwarten. Weitere Patientenerwartungen, die den Spitalbetrieb beeinflussen werden, sind kürzere Wartezeiten, die generelle Verfügbarkeit von medizinischen Leistungen, ein höheres Mass an Mitbestimmung bei der Entscheidungsfindung, eine höhere Transparenz und der vorbehaltlose, einfache Zugang zu den eigenen Daten.

Grafik 2:
Erwartete Änderung im Patientenverhalten in den nächsten 5 Jahren



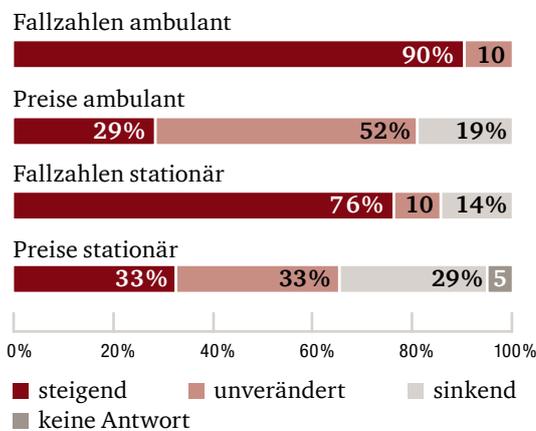
Dies zeigt, dass der Patient immer weiter in den Mittelpunkt des Spitalbetriebs rücken wird und dass er die aus anderen Lebensbereichen gewohnte Kundenfokussierung auch im Spital erwartet. Der Patient will als mündiger Kunde behandelt werden. Dementsprechend werden sich auch seine Ansprüche an den Betrieb sowie an die Ausstattung des Spitals ändern – ein zentrales Element, das bei der Planung neuer Spitalbauten von fundamentaler Bedeutung ist und in Zukunft wohl noch deutlich stärker in die Überlegungen einbezogen werden sollte.



2.

Sinkende Fallpreise zwingen zu höheren Fallzahlen

Grafik 3:
Eigenes Spital: erwartete Entwicklung Fallzahlen und Preise in den nächsten 3-5 Jahren

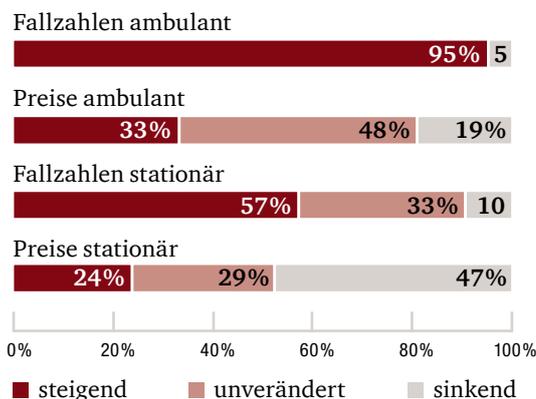


Die Umfrageteilnehmer erwarten mehrheitlich, dass die Fallzahlen im ambulanten sowie im stationären Bereich in den nächsten drei bis fünf Jahren weiter zunehmen werden. Dies sagten sie sowohl über den Spitalmarkt Schweiz im Allgemeinen wie auch über das jeweils eigene Spital. Ein Drittel rechnet mit steigenden Fallpreisen, die übrigen Umfrageteilnehmer gehen von unveränderten oder gar sinkenden Fallpreisen aus.

So gehen 90% der CEOs beim eigenen Spital davon aus, dass die ambulanten Fälle zunehmen, und 76% rechnen damit, dass die stationären Fälle zunehmen.

Für den gesamten Schweizer Spitalmarkt gehen sogar 95% der CEOs von wachsenden Fallzahlen im ambulanten Geschäft aus. Daneben erwarten nur 57% wachsende Fallzahlen bei den stationären Behandlungen. 10% rechnen gar mit einer Abnahme. Beim Wachstum der ambulanten Behandlungen dagegen herrscht fast Einstimmigkeit. Dieses steht damit klar im Fokus der erwarteten Entwicklungen. Operationen, für welche der Patient nur ein Tag im Spital ist (Tagesklinik), werden wohl zu einem zunehmend wichtigeren Geschäftsfeld.

Grafik 4:
Schweizer Spitalmarkt: erwartete Entwicklung Fallzahlen und Preise in den nächsten 3-5 Jahren



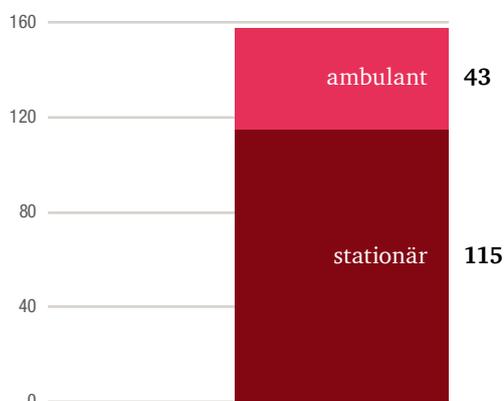
Sollten die Fallpreise tatsächlich einbrechen, so ist als Konsequenz der erwarteten Entwicklungen davon auszugehen, dass die Spitäler sinkende Fallpreise mit steigenden Fallzahlen kompensieren müssen, wenn sie die Ertragssituation aufrecht erhalten wollen. Dies deutet auf eine zu erwartende Verschärfung des Wettbewerbs um Patienten hin. Damit gewinnt die Attraktivität des Angebots, der Betreuung und der Anlage insgesamt noch stärker an Bedeutung.



3.

Investitionsbedarf beschäftigt Spitäler weiterhin stark

Grafik 5:
Durchschnittlicher kumulierter Investitionsbedarf je Spital
(in Mio. CHF)

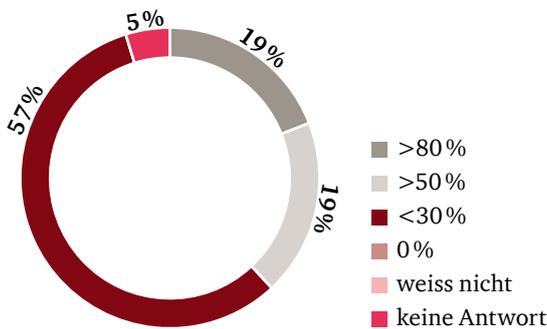


Der Investitionsbedarf stellt für rund 71 % der befragten CEOs in den nächsten zehn Jahren eine der grössten Herausforderungen dar. Die Prognose aus der PwC-Studie «Neue Perspektiven, neue Chancen» vom Jahr 2013 wird damit im Grundsatz bestätigt. Sie besagt, dass für die nächsten zehn Jahre mit einem Investitionsvolumen von CHF 20 Mrd. zu rechnen ist. Der kumulierte Investitionsbedarf der befragten CEOs beträgt für die nächsten zehn Jahre rund CHF 158 Mio. pro Spital. Daraus das schweizweite Investitionsvolumen für alle Schweizer Spitäler abzuleiten, ist wegen der statistischen Verteilung der involvierten Kliniken nicht ohne Weiteres möglich. Immerhin ergibt sich aus dem Umfrageergebnis aber ein klarer Hinweis auf einen hohen Investitionsbedarf, welcher möglicherweise sogar noch höher ausfallen wird als die prognostizierten CHF 20 Milliarden. Weiter fällt auf, dass ca. 75 % der geplanten Investitionen für die stationäre Leistungserbringung vorgesehen sind (ca. CHF 115 Mio.) und lediglich 25 % für die ambulante (CHF 43 Mio.). Bedenkt man die unter Punkt 2 erläuterten Erwartungen im Zusammenhang mit den Entwicklungen der Fallzahlen, ist das ein interessantes Resultat. Es scheint hier ein Widerspruch zwischen der erwarteten Marktentwicklung und der Investitionstätigkeit vorzuliegen. Angesichts der vielzitierten Stärkung des ambulanten Bereichs würde der Beobachter erwarten, dass ein höherer Anteil am Investitionskuchen dafür vorgesehen wäre. Klärung brächte da eine Aussage zu den geplanten Nutzflächen.

Eine mögliche Erklärung für diese Diskrepanz ist, dass die Investitionen im stationären Bereich kostenintensiver sind als diejenigen im ambulanten Bereich. Andererseits gibt es in der Schweizer Spitallandschaft bis jetzt erst wenige Modelle mit konsequenter organisatorischer oder gar örtlicher Abkopplung des ambulanten Bereichs vom stationären Bereich wie z.B. in Bern, wo es seit zehn Jahren einen Vorläufer dieser Entwicklung gibt in Form einer gemeinsamen Gesellschaft des Universitätsspitals mit einem Privatspital.



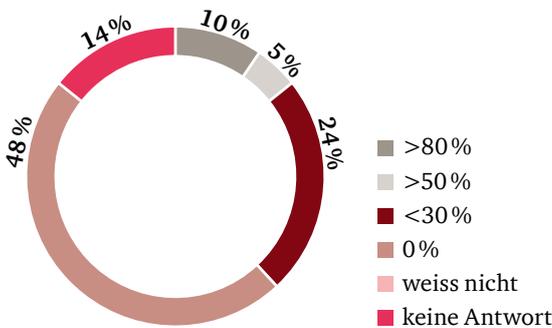
Grafik 6:
Geplante Finanzierung über eigenen Cashflow



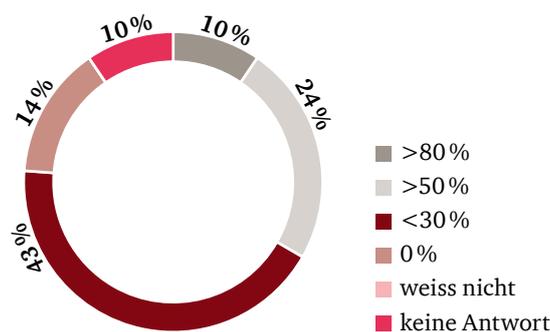
Wie werden künftige Investitionen finanziert? 19% der befragten CEOs geben an, dass sie mehr als 80% aus dem eigenen Cashflow finanzieren wollen. Weitere 19% planen mehr als 50% Eigenmittel ein. Lediglich 10% der Umfrageteilnehmer beabsichtigen, mehr als 80% über eine Fremdfinanzierung zu beschaffen. Auf dem Kapitalmarkt liegt der untere Schwellenwert bei 15–20% Eigenmitteln. 24% wollen jedoch mehr als 50% der Investitionen über eine Fremdfinanzierung beschaffen. Finanzierungen über die öffentliche Hand sind nur wenige vorgesehen: Nur 10% planen, mehr als 80% der Mittel für zukünftige Investitionen über die öffentliche Hand zu beschaffen (und nur 5% mehr als 50%). 57% planen gar keine öffentlichen Mittel in Anspruch zu nehmen.

Das revidierte KVG und die darauf aufgebauten Verselbständigungen und Eigentumsübertragungen mit den neuen Zuständigkeiten scheinen hier Wirkung zu zeigen.

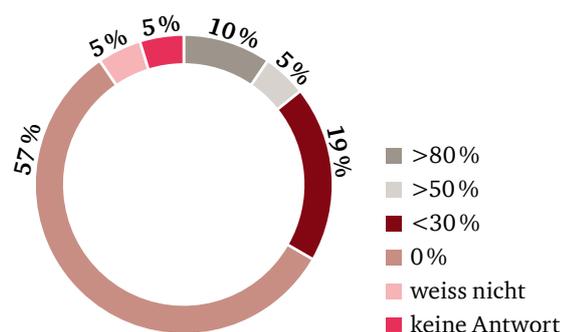
Grafik 7:
Geplante Finanzierung über Kapitalmarkt



Grafik 8:
Geplante Finanzierung über Banken (Fremdkapital)



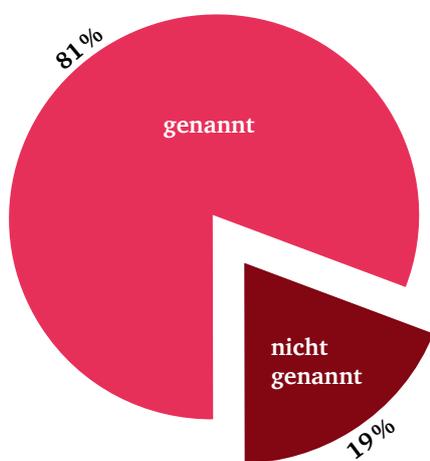
Grafik 9:
Geplante Finanzierung über öffentliche Hand



4.

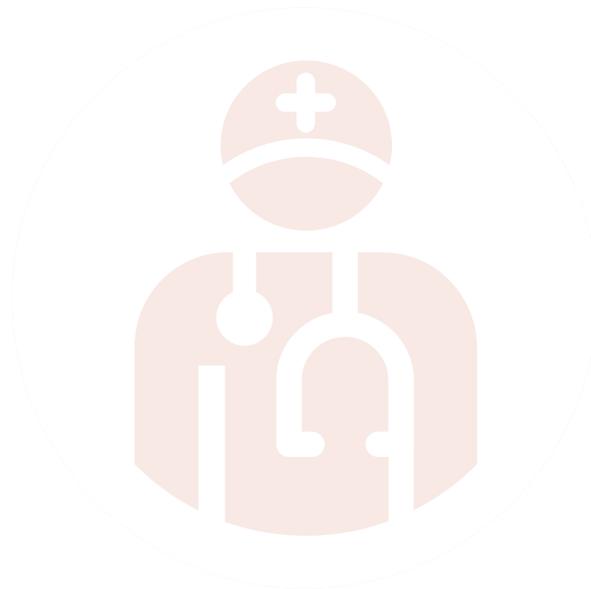
Diagnose Fachkräftemangel bestätigt

Grafik 10:
Fachkräftemangel als grösste Herausforderung
in den nächsten Jahren



Den im Gesundheitswesen oft diskutierten Fachkräftemangel stufen auch 81 % der befragten Spitaldirektoren als eine der grössten Herausforderungen in den nächsten zehn Jahren ein. Hinzu kommt, dass gemäss den Erwartungen von 65 % der Umfrageteilnehmer der Personalbedarf steigen wird. Demnach wird es in Zukunft noch mehr an Fachkräften mangeln. Und in Anbetracht der zunehmenden Leistungsnachfrage wird er den Spitalmarkt vor fundamentale Herausforderungen stellen.

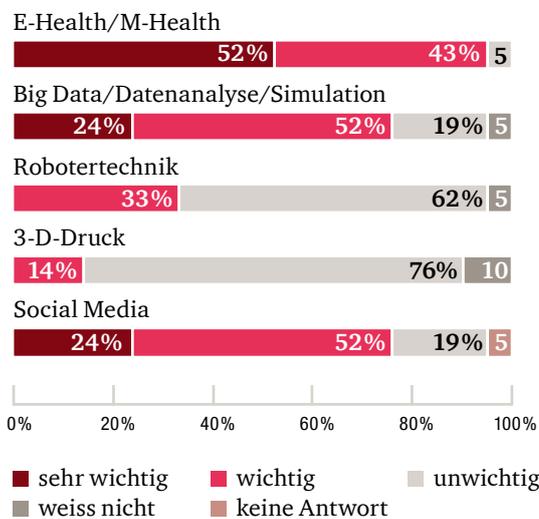
Gut aufgestellt werden künftig also jene Spitäler sein, die dank effizienter Prozesse und gezielt ausgelagerter Unterstützungsprozesse bei gleichbleibender Leistungsqualität mit weniger Fachpersonal auskommen.



5.

Auf dem Weg zum digitalen Spital

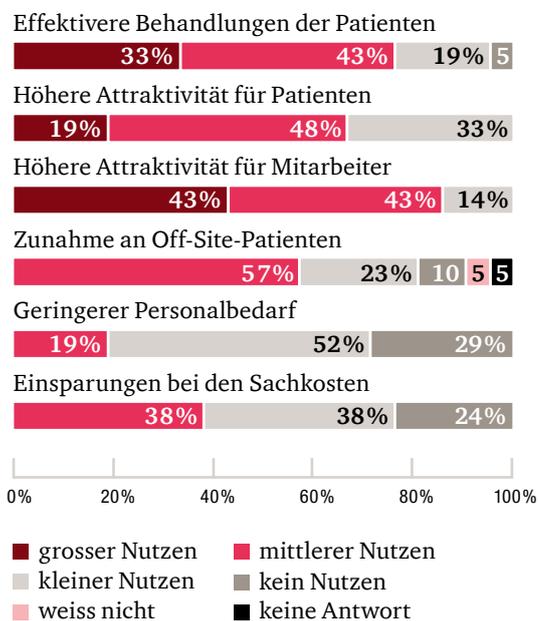
Grafik 11:
Wichtigkeit von digitalen Trends in strategischer Hinsicht



Die Digitalisierung macht auch vor den Spitalporten nicht halt. Die digitalen Trends sind für die Schweizer Spitaldirektoren aus strategischer Sicht sehr wichtig. Besonders den Entwicklungen im E-Health- und im M-Health-Bereich messen sie grosse Bedeutung bei. So gehen 95 % der befragten CEOs davon aus, dass z.B. die digitale Patientenakte und die digitale Patientenüberwachung aus strategischer Sicht in Zukunft wichtig bis sehr wichtig sein werden. Die Trends Big Data, Datenanalyse, Simulation und auch Social Media sehen 76 % der Umfrageteilnehmer als wichtig bis sehr wichtig an. Andererseits schreiben die Spitaldirektoren der Robotertechnik (33 %) beschränkte und dem vielbesagten 3-D-Druck gar nur geringe Bedeutung zu (14%).

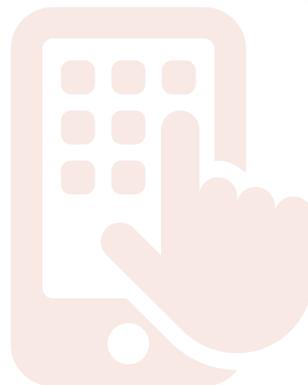
Welchen Einfluss haben die digitalen Technologien? Spitaldirektoren erwarten von den digitalen Trends vor allem einen grossen Nutzen im Bereich Qualitätssteigerung. Rund 33 % erwarten eine effektivere Behandlung der Patienten und 43 % eine verbesserte Attraktivität für Mitarbeiter. Digitale Technologien können als Hilfsmittel für die Anbindung von Fachpersonal dienen. Da der Fachkräftemangel in Zukunft eine noch grössere Tragweite haben wird, kann das sehr wertvoll sein. Erstaunlicherweise gehen nur wenige Umfrageteilnehmer davon aus, dass die digitalen Trends zu einem geringeren Personalbedarf führen werden.

Grafik 12:
Nutzen von digitalen Technologien



Des Weiteren glauben gemäss Umfrage nur 19 % der Spitaldirektoren, dass der Nutzen der digitalen Trends eine höhere Attraktivität für Patienten zur Folge hat. Auch erwarten nur wenige, dass digitale Technologien zu einer Zunahme an Off-Site-Patienten oder zu Einsparungen bei den Sachkosten führen werden.

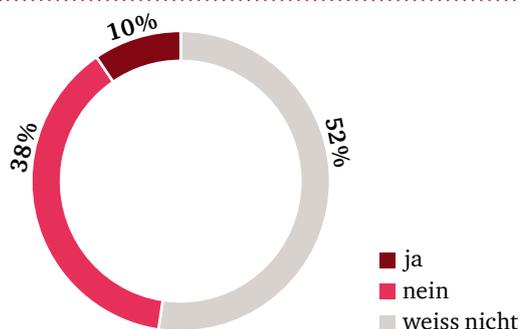
Diese Umfrageergebnisse scheinen in gewissem Widerspruch zu den Entwicklungen zu stehen, die man in anderen Branchen und Lebensbereichen erwartet. Man darf gespannt sein, wie sich die Digitalisierung in den nächsten Jahren tatsächlich auf das Gesundheitswesen auswirken wird, wenn dereinst die heute jüngeren Generationen sowohl die Patientenseite wie auch die Spitalseite beherrschen werden.



6.

Neue Spitalbetreiber und neue Angebote

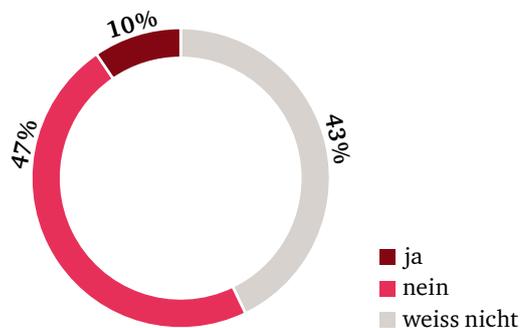
Grafik 13:
Erwartete Eintritte von ausländischen Spitalbetreibern



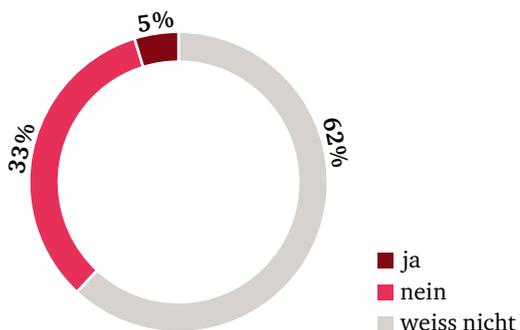
Im Schweizer Spitalbetreibermarkt sind Veränderungen zu erwarten. Rund 52% der befragten CEOs rechnen in den nächsten drei bis fünf Jahren mit Eintritten von ausländischen Spitalbetreibern in den Schweizer Betreibermarkt.

43% der CEOs können sich auch vorstellen, dass in Zukunft Finanzinvestoren, wie z.B. Pensionskassen, Spitalbetreibergesellschaften übernehmen. Die Mehrheit (62%) glaubt allerdings, dass Finanzinvestoren als Eigentümer von Immobiliengesellschaften in den Markt eintreten werden. In diesem Fall müssten die Spitalträgerschaften das Immobilieneigentum vom Betrieb abtrennen. Für die Spitalgesellschaften würde das bedeuten, dass sie ihre Nutzfläche künftig mieten müssten. Dies wiederum erforderte andere Beschaffungsmodelle als die heute gängigen, bei welchen die Spitalgesellschaften als Bauherrschaften und Eigentümer auftreten.

Grafik 14:
Erwartungen Finanzinvestoren als Eigentümer von Betreibergesellschaften

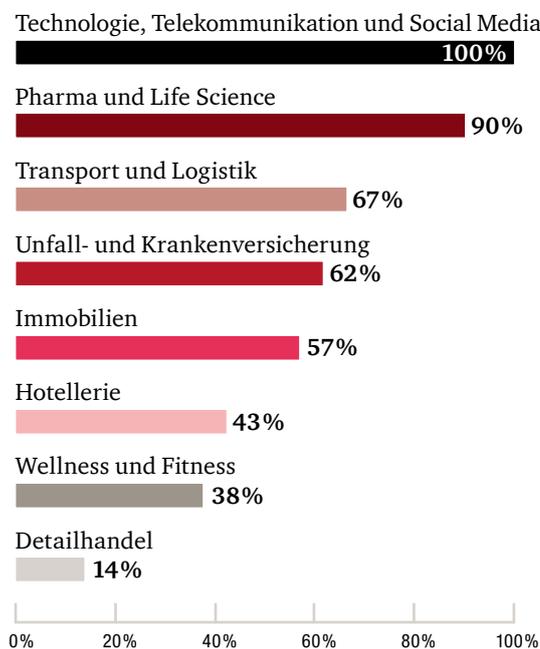


Grafik 15:
Erwartungen Finanzinvestoren als Eigentümer von Immobiliengesellschaften



Grafik 16:

Erwartete Angebote für das Gesundheitswesen



Alle Umfrageteilnehmer erwarten vor allem aus den Bereichen Technologie, Telekommunikation und Social Media neue Angebote für das Gesundheitswesen. Aus dem Bereich Pharma und Life Science rechnen 90% mit neuen Angeboten, was keine überraschende Erkenntnis ist. Neues wird ausserdem aus dem Bereich Transport und Logistik erwartet. Hier geben 67% der Spitaldirektoren an, dass sie sich z.B. im Zusammenhang mit dem Warenlager neue Angebote vorstellen können. Neue Angebote aus dem Bereich der Versicherungen halten 62% der Umfrageteilnehmer für wahrscheinlich. Beim Bereich Immobilien sind es 57% und bei der Hotellerie sowie beim Bereich Wellness und Fitness 43 bzw. 38%.

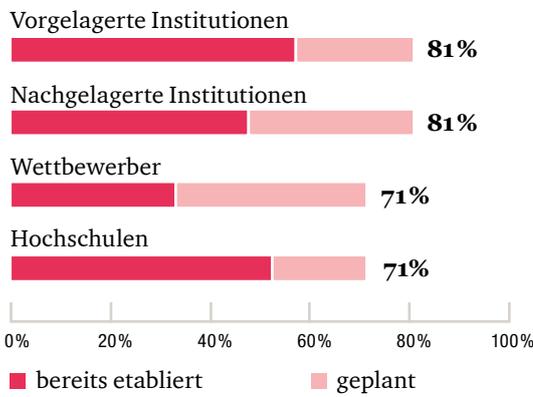
Lediglich im Detailhandel erwarten nur wenige Umfrageteilnehmer (14%) neue Angebote für das Gesundheitswesen. Das steht im Gegensatz zu den Ergebnissen der globalen CEO-Umfrage: ca. 50% ihrer Teilnehmer halten es für sehr gut möglich, dass in Zukunft z.B. kleinere Wunden, inkl. Fädenziehen, ausserhalb des Spitalareals versorgt werden können, in sog. «Retail clinics». Diese könnten auch in Einkaufszentren untergebracht werden. So sucht z.B. Walmart seit einiger Zeit nach Möglichkeiten, seine Aktivitäten im Gesundheitswesen weiter auszubauen. Die Synergieeffekte aus der immensen Erfahrung beim Einkauf grosser Mengen und bei der Distribution erstrecken sich über ganze Länder bzw. weltweit. Zu einem grossen Teil sind die globalen Antworten wohl darauf zurückzuführen, dass es im Ausland nicht überall ein Hausarztssystem gibt, wie wir es in der Schweiz kennen.



7.

Kooperation statt Alleingang

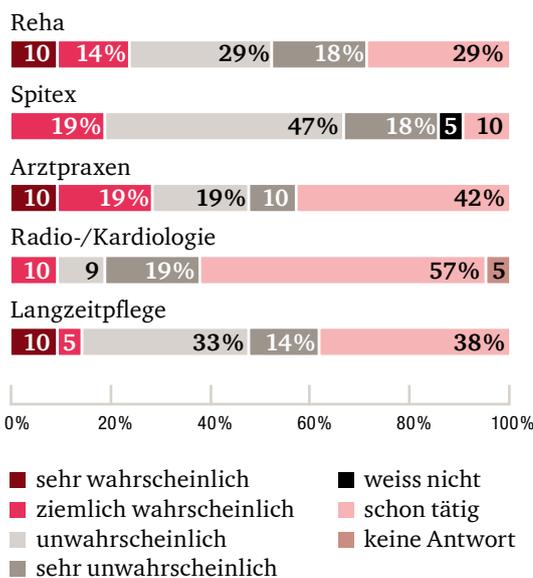
Grafik 17:
Zusammenarbeit mit Partnern



Die im Alleingang arbeitende Klinik (stand-alone clinic) wird zum Auslaufmodell. Bereits heute steht die vertikale Zusammenarbeit (vor- und nachgelagerte Institutionen wie Ärzte und Reha) stark im Fokus. Sie wird künftig noch an Bedeutung gewinnen. Ca. 81 % der befragten CEOs haben diese Art der Zusammenarbeit in ihren Spitälern oder Kliniken bereits etabliert oder planen, dies in Zukunft zu tun. Künftig wird deshalb wohl kein Spital mehr um diese Thematik herumkommen.

Auch auf der horizontalen Ebene (z.B. strategische Allianzen mit Lieferanten oder Unternehmen aus anderen Branchen) ist viel zu erwarten. Von den Umfrageteilnehmern geben 71 % an, dass sie bereits Allianzen gebildet haben oder planen, dies in Zukunft zu tun. Häufig sind heute schon Hochschulen in den Betrieb eingebunden.

Grafik 18:
Wahrscheinlichkeit in andere Bereiche einzutreten



Auf der anderen Seite geht nur eine Minderheit der befragten CEOs davon aus, dass sie in Zukunft in Bereiche vorstossen werden, in denen sie heute noch nicht tätig sind. So glauben z.B. nur 29%, dass sie einmal im Reha-Bereich oder in Arztpraxen tätig sein werden. Nur 19% erwarten, dass sie im Spitex-Bereich und in der Langzeitpflege tätig sein werden. Auch den Beginn einer Tätigkeit in der Radio- und Kardiologie halten nur 10% der Umfrageteilnehmer für wahrscheinlich.

Zusammenfassend liegt die Vermutung nahe, dass sich auf dem Spitalareal über kurz oder lang eine Abkehr vom Single-Tenant-Ansatz (Alleinmieter: nur ein einziger Nutzer auf dem Spitalareal) abzeichnen wird. Joint Ventures und strategische Allianzen scheinen gemäss Umfrageergebnissen wahrscheinlicher, als dass Kliniken eigenständig in neue Bereiche vordringen. Auswirkungen solcher Entwicklungen auf die geplanten Investitionen wollen daher schon in der Planungsphase antizipiert werden, um den dafür erforderlichen Handlungsspielraum aufrechtzuerhalten.



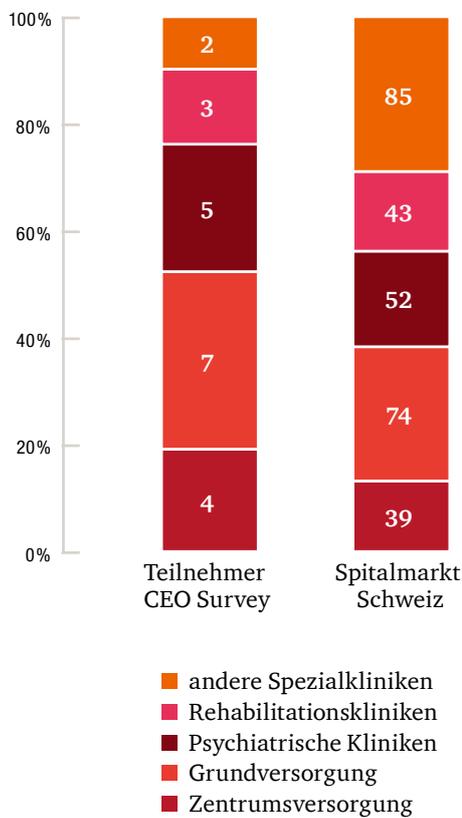
Empfehlungen für den Spitalbetrieb und den Spitalbau

Die aufgezeigten Entwicklungen werden einen grossen Einfluss auf den künftigen Spitalbetrieb und dessen Anforderungen an den Spitalbau haben. Zusammenfassend lässt sich Folgendes festhalten:

- Der Patient steht als Kunde im Fokus des Spitalbetriebs. Er will höhere Transparenz, kürzere Wartezeiten, Datenverfügbarkeit für sich selbst und das Personal sowie mehr Mitbestimmung. Die Komfortansprüche des künftigen Patienten sind bei der Planung von Spitalbauten angemessen zu berücksichtigen.
- Der Margendruck ist hoch, und es mangelt an Fachkräften. Deshalb wird an der Standardisierung von Prozessen und der Erhöhung der Auslastung kein Weg vorbeiführen. Bei Investitionsvorhaben lohnt es sich, vorgängig die Geschäftsfelder zu überprüfen und die Prozesse zu optimieren.
- Die Wirkung der digitalen Technologien sollte nicht unterschätzt werden. Sie können neue Geschäftsmodelle erzwingen.
- Der Single-Tenant-Ansatz auf dem Spitalareal hat ausgedient, da die Spitäler vermehrt in Partnerschaften/Kooperationen unterwegs sind. Das wirkt sich auch auf Investitionsvorhaben entsprechend aus.
- Strategische Partnerschaften mit Wettbewerbern und Unternehmen aus anderen Branchen sollten aktiv angegangen werden.
- Das Angebot von Dienstleistungen ausserhalb des Areals (Off-Site-Patient) sollte forciert werden, unter Einbezug neuer Technologien.

Studienkonzeption

Grafik 19:
Teilnehmer CEO Survey nach Spitalkategorie im Vergleich zum gesamten Spitalmarkt Schweiz



Die vorliegende Studie basiert auf einer Onlineumfrage, zu der alle Direktoren der rund 300 Schweizer Spitäler und Kliniken der Schweiz in deutscher, französischer und italienischer Sprache eingeladen wurden. Die Studie lehnt sich an den globalen PwC CEO Survey an und hatte das Ziel, den Puls der Spitaldirektoren zu spüren und aufkommende Trends zu identifizieren.

21 Teilnehmer haben alle gestellten Fragen beantwortet. Wie Grafik 19 zeigt, sind alle Spitalkategorien der Schweiz mit ca. 10% repräsentiert. Lediglich die Kategorie «andere Spezialkliniken» ist untervertreten.

Schlüsselerkenntnisse für das Gesundheitswesen aus dem 18. globalen CEO Survey

1. Die Macht der digitalen Transformation

Gemäss der globalen CEO-Umfrage erachten die CEOs des Gesundheitswesens digitale Technologien in Zukunft als strategisch signifikant. Insbesondere mobile Technologien, um mit Kunden zu interagieren, Cybersicherheit sowie Dataming und Datenanalyse-Tools führen die Liste der CEOs an. Im Vergleich zu anderen Sektoren sehen sie auch mehr Potenzial in der Robotertechnik und in tragbaren Geräten («wearable devices»). 60% der Umfrageteilnehmer sind jedoch besorgt über die Geschwindigkeit, mit der sich die Technologie entwickelt. Sorgen machen sich 71% der CEOs auch um die Cybersicherheit, ein Muss im Umgang mit vertraulichen Gesundheitsdaten. Andererseits berichten sie, dass digitales Vertrauen und Kundenerfahrung die Bereiche sind, in welchen sie die grössten Renditen erzielt und ihre operative Effizienz sowie ihre Datenanalyse verbessert haben.

2. Diverse Allianzen, unterschiedliches Denken

Im letzten Jahr hat sich die Zahl der CEOs im Gesundheitswesen, die eine neue Allianz planen, erheblich erhöht. Die meisten wollen Partnerschaften mit Hochschulen, Kunden oder Regierungen gründen. Ihre Beweggründe für die Kollaboration sind hauptsächlich der Zugang zu neuen Kunden oder zu neuen geografischen Märkten, eine Verbesserung der Innovationsfähigkeit und eine Aufwertung des Rufs ihrer Firma. Auch die Anzahl der CEOs, die mehr Mitarbeiter anstellen möchten, ist gestiegen. Obwohl Fachkräftemangel nach wie vor ein Thema ist, ist es unwahrscheinlich, dass die CEOs der Gesundheitsbranche, Talente aus anderen Ländern, Branchen oder demografischen Segmenten suchen, wie es die CEOs anderer Branchen tun.

3. Mehr Vertrauen als Optimismus

Die befragten CEOs der Gesundheitsbranche sind leicht optimistisch, was den globalen wirtschaftlichen Ausblick betrifft. 43% glauben, dass sich die Wirtschaft im nächsten Jahr verbessern wird. Viele sind sich jedoch sicher, dass sie kurz- und langfristig mehr Umsatz generieren werden: 79% erwarten, dass sie ihre Umsätze in den nächsten zwölf Monaten steigern werden, und 87% erwarten, dies in den nächsten drei Jahren zu tun. Um profitabel zu bleiben, planen 74% der CEOs, Kosten einzusparen. Es erstaunt nicht, dass die meisten ihr künftiges Wachstum an den reifen Märkten sehen, obwohl sich 22% auch nach China orientieren.

4. Megatrends spalten die Landschaft

Die Umfrage hat gezeigt, dass sich die CEOs der Gesundheitsbranche über die Risiken der Überregulierung, die Handhabung von Haushaltsdefiziten seitens Regierungen und die Verfügbarkeit von Fachkräften Sorgen machen. Die Auswirkungen von kollidierenden Megatrends bilden eine weitere grosse Sorgenquelle: 71% der CEOs sind über die Veränderungen betreffend Regulierungen besorgt, und 63% sind wegen des wechselnden Kundenverhaltens beunruhigt. Viele machen sich auch Gedanken darüber, was geschieht, wenn neue Wettbewerber ins Gesundheitswesen eintreten, allerdings in einem geringeren Ausmass als in anderen Branchen.

5. Neue Rivalen aus angrenzenden Branchen?

Die CEOs aus anderen Branchen haben angegeben, dass das Gesundheitswesen (mit Pharma und Life Science) die Branche ist, in welche Firmen aus anderen Sektoren, eintreten wollen (ebenso wie in den Technologiesektor). Die Hälfte der CEOs der Gesundheitsbranche rechnet damit, dass Firmen in den nächsten drei Jahren vermehrt in neuen Bereichen konkurrieren werden. Sie erwarten den Wettbewerb hauptsächlich von Technologiefirmen, Pharma- und Life-Science-Firmen und dem öffentlichen Sektor. Einige Vorreiter (29%) sind bereits in neue Branchen vorgedrungen, und weitere 24% haben sich überlegt, dies in Zukunft zu tun. Der Fokus ist aktuell auf dem Bereich Pharma und Life Science, auf den Berufs- und Geschäftsdienstleistungen sowie auf der Technologie.



+41 58 792 77 57



christian.elsener@ch.pwc.com

Christian Elsener

Director Real Estate Advisory
Leiter Deals Health Services



[ch.linkedin.com/in/
christianelsener/en](https://ch.linkedin.com/in/christianelsener/en)



+41 58 792 28 68



eva.lang@ch.pwc.com

Eva Lang

Manager
Real Estate Advisory



[ch.linkedin.com/in/
evamarialang](https://ch.linkedin.com/in/evamarialang)