



# Vernetzung statt Übernahme

Vortrag | IT Labs  
September 2022

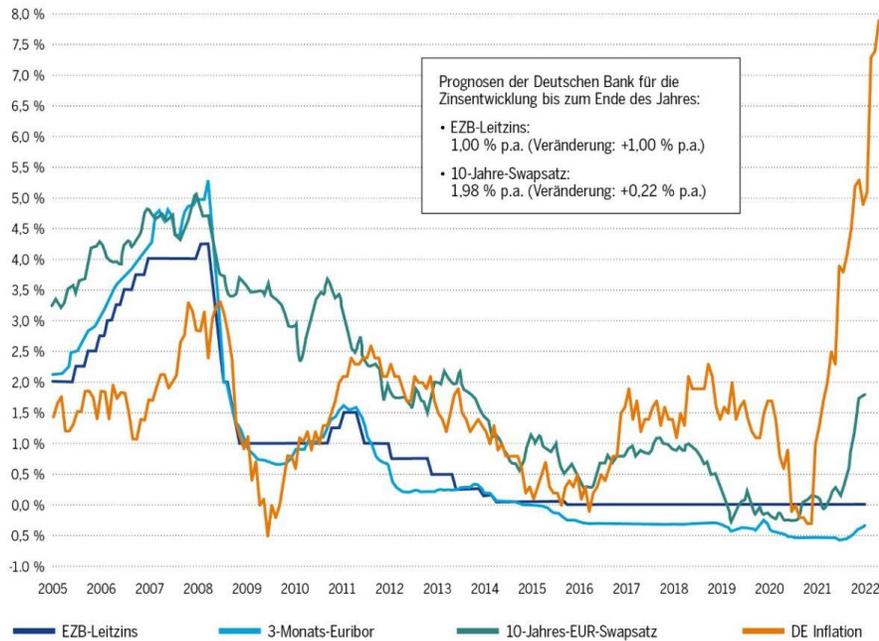
## Hilfsmittelversorgung ist „vom Fließband“ oder hochindividuell, aber immer unter **Kostendruck**

- (1) Wo steht der Markt heute?
- (2) Wie kann sich der Markt entwickeln (4 Perspektiven)?
- (3) Vernetzung statt Übernahme: Welche Möglichkeiten gibt es?
- (4) Fazit

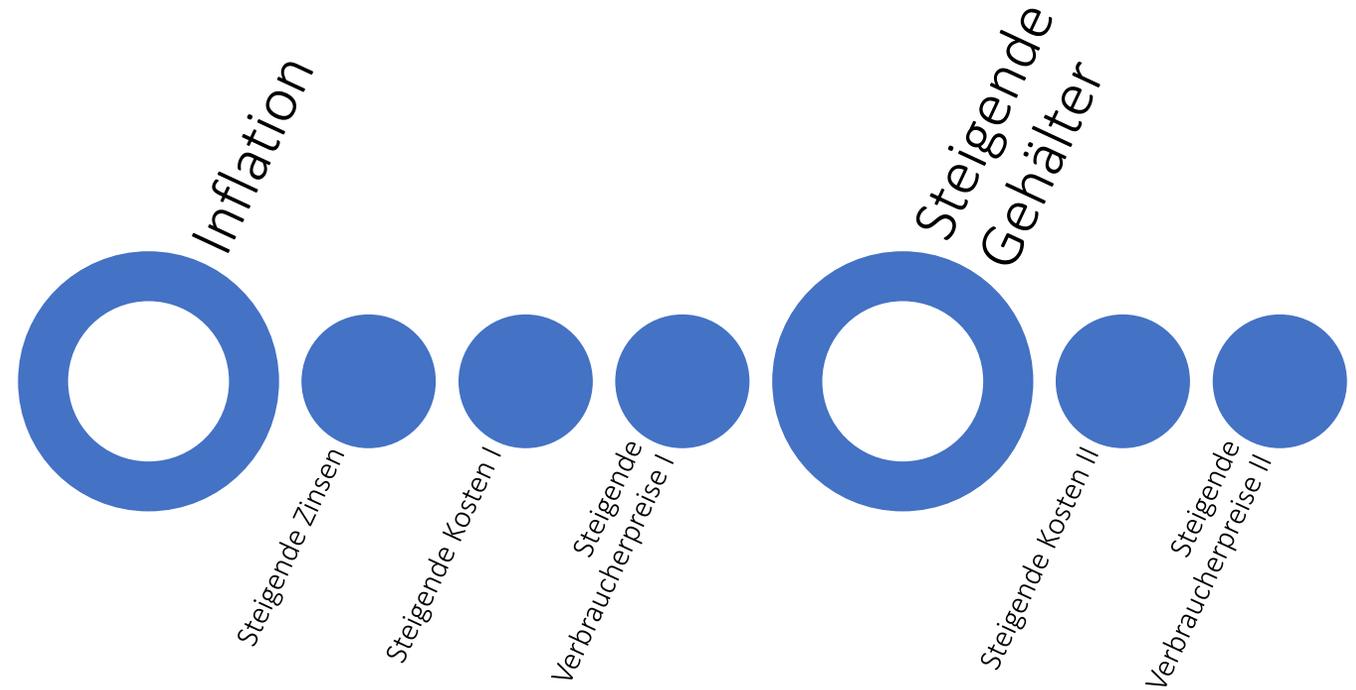


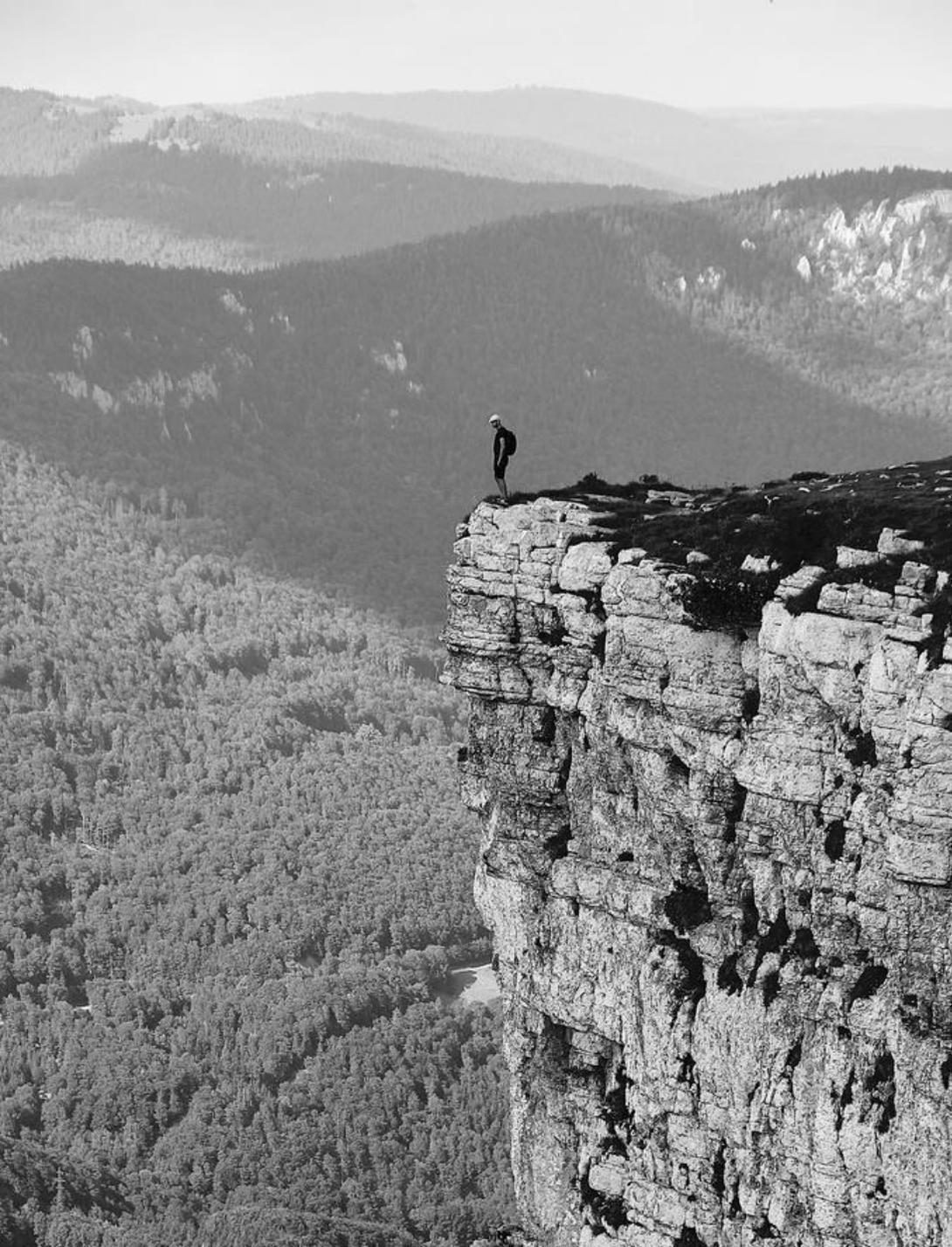
**Die Inflation ist zurück**

So unterschiedlich reagieren Leitzins, Euribor und Swap-Sätze



Quellen: Bloomberg, Deutsche Bank Research, Statistisches Bundesamt



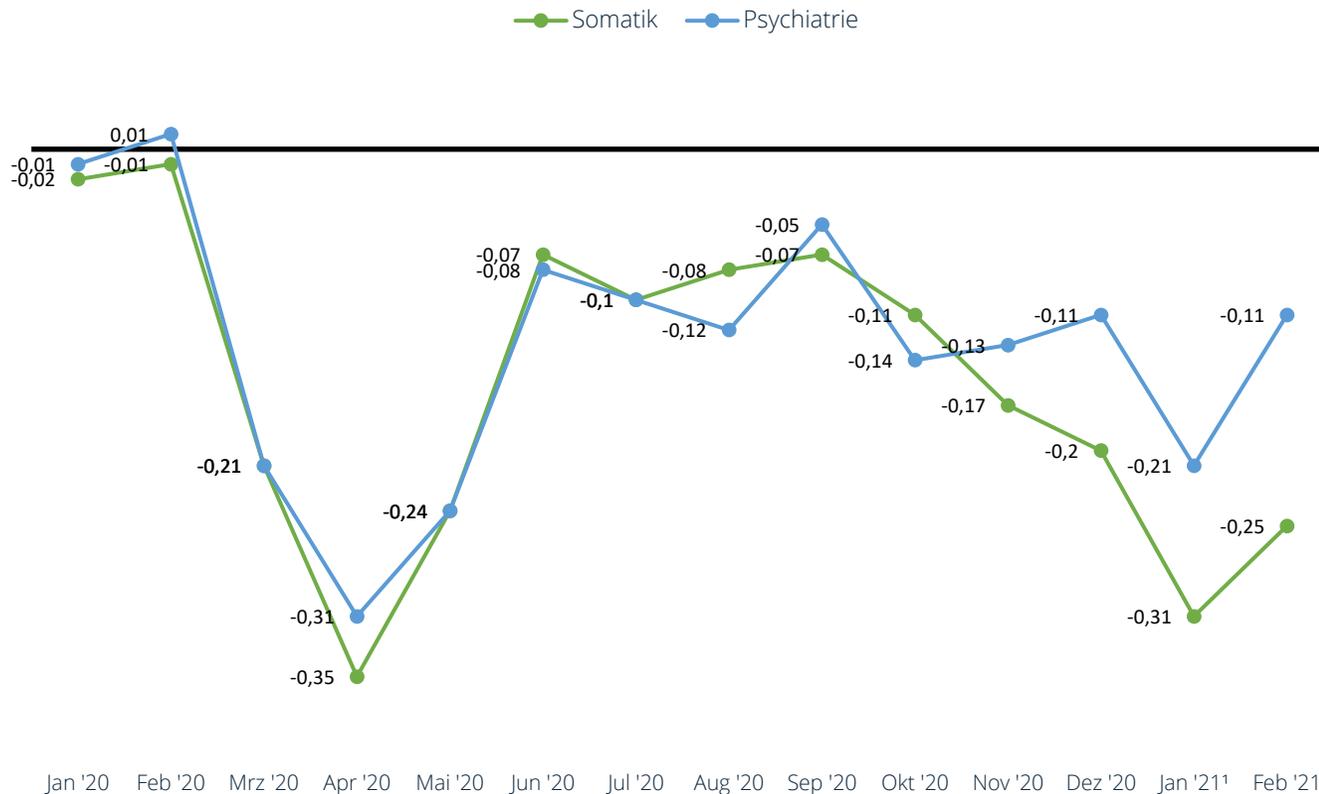


## Wo steht der Hilfsmittel-Markt heute? ... nicht am Abgrund!

aiutanda

- Hilfsmittel-Versorgungen in der DACH-Region werden von größeren Unternehmen bzw. von Herstellern bestimmt
- Der Bedarf an Homecare wächst (stärker, als der Bedarf an Rehathechnik, OT oder Sanitätshausbedarf)
- Die Erstattungspreise für Hilfsmittel sind in Europa stark unter Druck, weil ...
  - ... der Wettbewerb versucht durch den Preis einen Vorteil zu generieren
  - ... die Preisunterschiede zwischen den Ländern groß sind
- Attraktive Preisangebote im Markt allein, bringen keinen Wettbewerbsvorteil ...
- ... dies klappt nur kombiniert mit einem überragenden Geschäftsmodell!
- Was sind die Erfolgsfaktoren bei Standard- und Individual-Versorgungen

Entwicklung der Krankenhaus-Fallzahlen während der Corona-Pandemie bis 2021

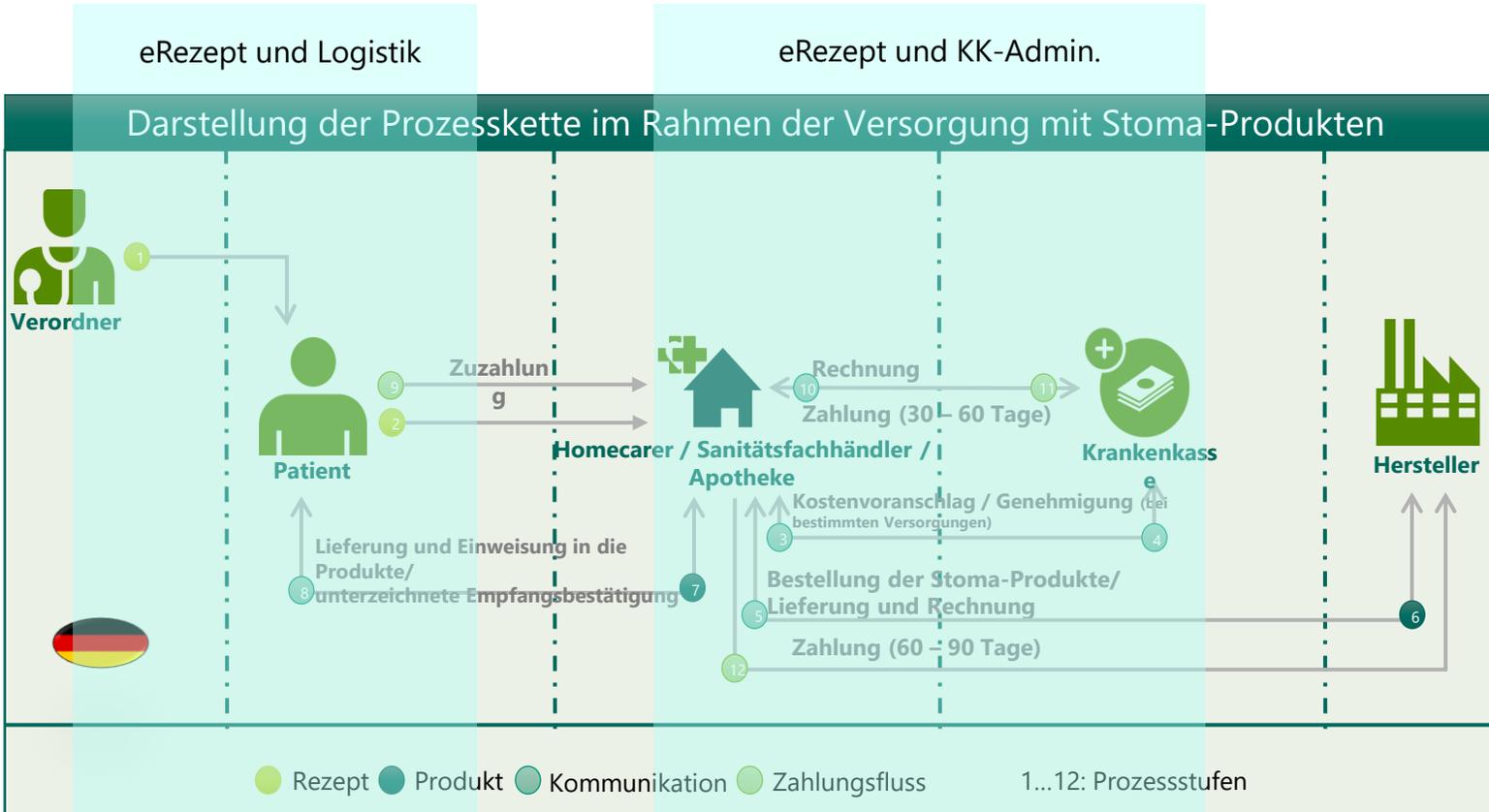


**2019 – 2020:**

- Die Grafik beschreibt die Entwicklung der Krankenhaus-Fallzahlen während der Corona-Pandemie bis 2021.
- Im Vergleich zum Vorjahreszeitraum 2019 verzeichneten die Krankenhäuser in der ersten Lockdown Phase (März – Mai 2020) einen **Rückgang von bis zu 35 %**.

**2020 – 2021:**

- **Im Frühjahr 2021** (März bis Mai) lagen die Fallzahlen **16 %** niedriger als im Vergleichszeitraum 2019.
- Im Juni 2021 lagen die Zahlen nur noch **5 %** unter dem Niveau von Juni 2019.
- In den Krankenhäusern fand eine **individuell angepasste**, an den Inzidenzzahlen orientierte Versorgung der Patienten statt, wobei die Krankenhäuser in der Lage waren **abhängig vom Infektionsgeschehen** und ihrem Versorgungsauftrag ihr OP-Geschehen anzupassen und differenziert zu agieren.
- Auffällig ist die Entwicklung bei den sogenannten **ambulant-sensitiven Krankheitsbildern**: Bei Krankenhausbehandlungen zu Indikationen wie Diabetes, Herzinsuffizienz oder der chronischen Lungenerkrankung COPD werden weiterhin sehr starke Einbrüche von bis zu **50 Prozent** verzeichnet.



Was bedeutet in diesem Sinne eigentlich Digitalisierung?

**Hier wird die Zukunft entschieden!**

## Wie kann sich der Hilfsmittel-Markt entwickeln?

- Man tut so, als ob sich der Markt bisher kaum entwickelt hat, das stimmt natürlich nicht (**1995 – 2020, Beispiele**)
- Der Markt entwickelt sich permanent, nicht ruckartig aber stetig
- Auch eine Konsolidierung gibt es permanent!

**VIER** Perspektiven kann man betrachten ...

... Markt

... Wettbewerb

... Kostenträger

... Trends

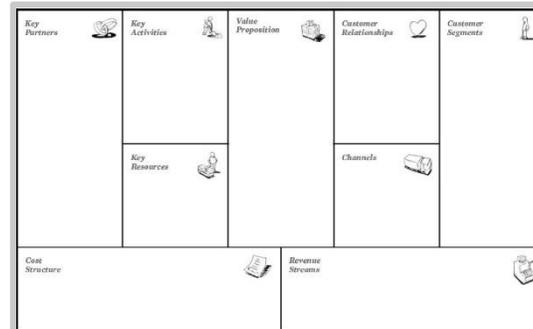


## Wettbewerb:

- Coloplast, Auxilium, GHD, Asklepios, Fresenius, ..., lokale Sanitätshäuser

## Markt:

- Wächst und schrumpft
- Trennung von Individual und Standard
- Mehr große Player, kleine Player sind Spezialisten



## Kostenträger

- Sparen und Leistung vermeiden
- Fusionen
- Transparenz
- Digitalisierung

## Trends:

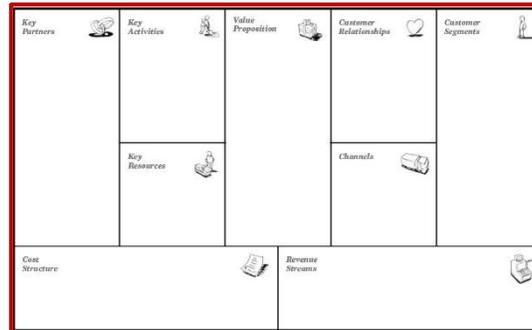
- eAkte und eRezept
- Individuelle Medizin
- Neue Leistungen = neue Verträge

### Wettbewerb:

- Pflege.de, Plattform24, Teleclinic, ReCare, ...
- Meevo (CraftSoles), Entyre,
- First-A, apo.com, ...
- Same-day-delivery Anbieter

### Markt:

- Pflege ↑
- Hilfsmittel →
- Standard = Logistik, Zeit
- Individuell = Beratung



### Kostenträger

- Neue, individuelle Verträge
- Leistungsversprechen, Messbarkeit
- Transparenz führt zu neuen Preismodellen
- ...

### Trends:

- eAkte und eRezept
- Höhere Akzeptanz von digitalen Angeboten
- Plattformen als „curated solution“



Telemedizin

Entlassmanagement

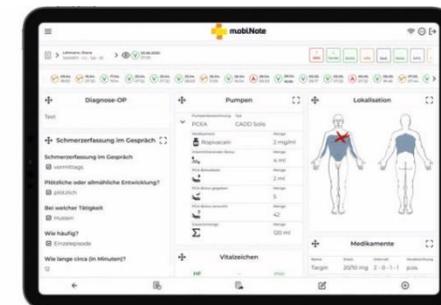
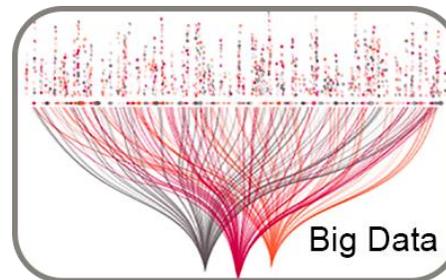


Versorgungsmanagement



Logistik

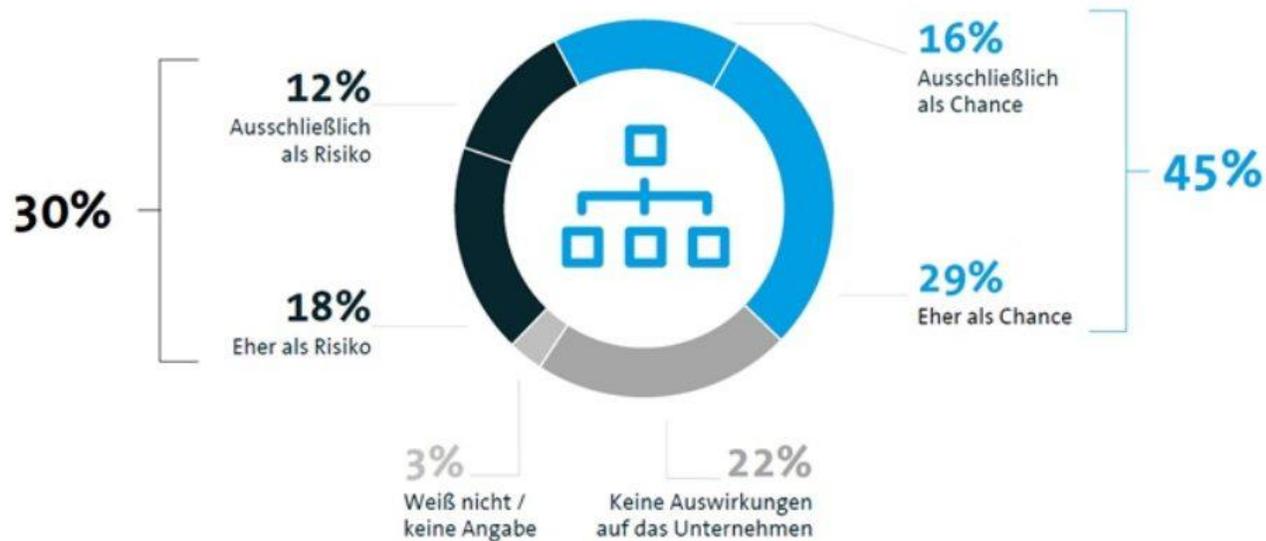
KI/Big data



Dokumentation

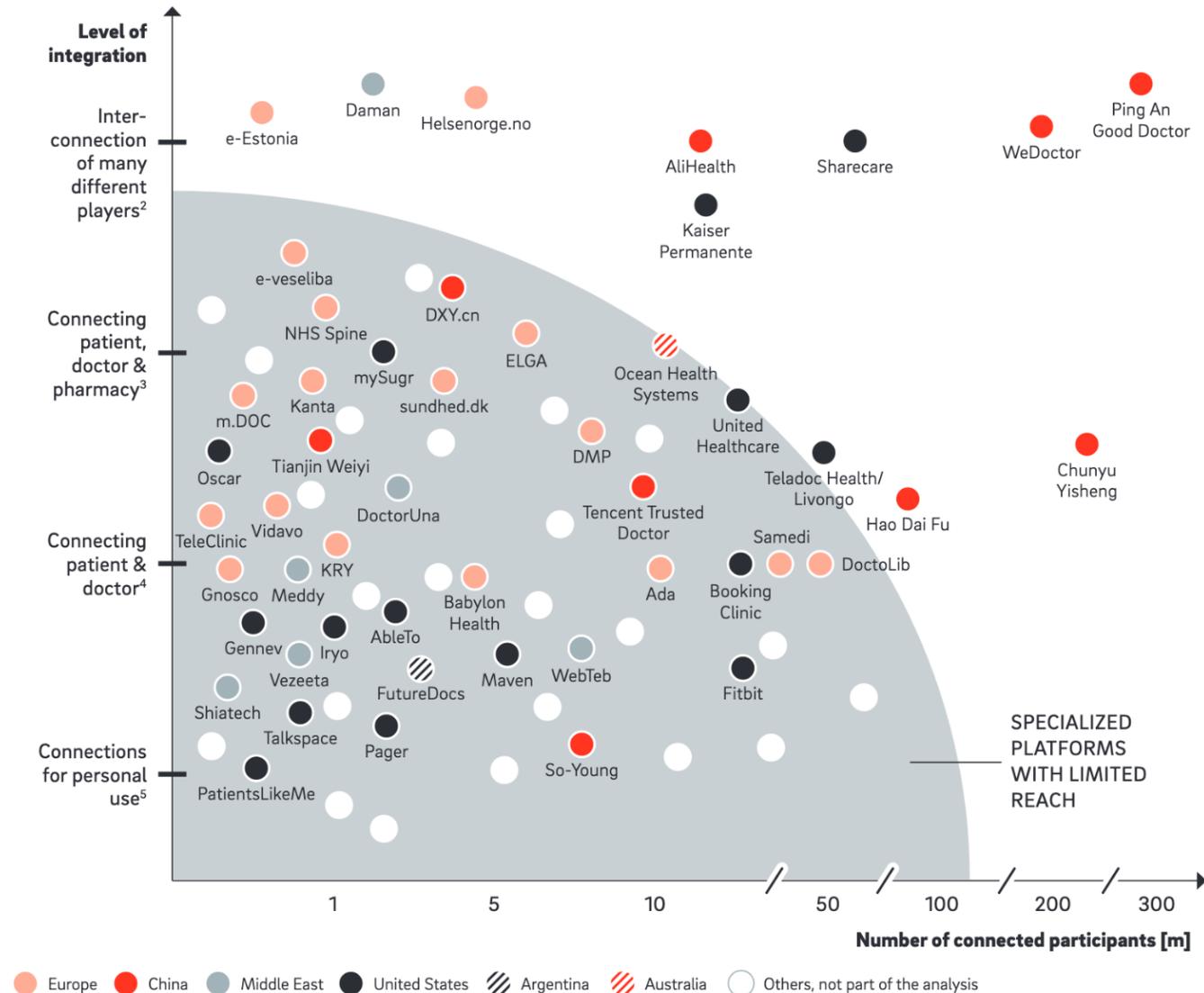
## Chancenperspektive dominiert auch bei digitalen Plattformen

Sehen Sie digitale Plattformen eher als Chance oder eher als Risiko für Ihr Unternehmen?



- Kooperationen (1:1) oder (m:n) sind oft mühselig und halten nicht lange
- Traditionelle Vernetzungen scheitern an verschiedenen wirtschaftlichen Interessen und Erwartungen
- Plattformen bieten Leistungen und Produkte anonym an
- Die Plattform erhält eine Handlings-fee, ist aber nicht Teil der Leistung (sondern der Anbieter)
- Die Teilnehmer tragen die Verantwortung für die Leistung

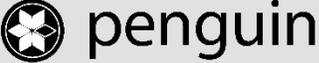
- Kry, Oscar, Teleclinic, Ada, Fitbit, stellen verschiedene Plattform-Typen dar
- ReCare ist für unsere Branche sicherlich eine der bekannten Plattformen
- Well, Plattform24 sind weitere erfolgreiche Beispiele





- Pflege, Hilfsmittel und Therapiemanagement
- Vernetzung von Lieferung und Versorgung (Seit vielen Jahren versucht man „Pflegerkräfte“ zu motivieren Produktbedarfe zu erkennen)
- Die Lösung muss „schneller und einfacher“ sein, als das, was heute genutzt wird
- Eine digitale, app-basierte Lösung ist hier die Basis: „ein Knopf zur Lösung“
- Viele Aspekte müssen berücksichtigt werden...
  - ... 3.000 Mitarbeiter müssen zufrieden mit dem neuen Angebot sein
  - ... es muss einfach auf vielen Devices nutzbar sein
  - ... regionale Versorgungs- und nationale Versorgungsstrukturen unterschiedlich umgesetzt werden
  - ... individuelle Merkmale von ~100 Krankenkassen müssen kostendeckend beachtet werden

Anbieter	Einsatzgebiet/Funktion	Mehrwert
	<p>Plattform für Entlass-Management</p>	<p>Verschlinkung des Entlass-Prozesses                      → Kundengewinnung für Kliniken</p>
	<p>Versandapotheke</p>	<p>Beschleunigung des Produktversands                      → Kundengewinnung für Hersteller und Leistungserbringer                      (Kooperationspartner)</p>
	<p>Plattform für Pflegedienstleister</p>	<p>Gebündeltes Angebot von Pflegedienstleistungen                      → Kundengewinnung für Pflegedienste</p>

Anbieter	Einsatzgebiet/Funktion	Mehrwert
	Diagnose vor Nachfolgeterminen	Filterung relevanter Patienten → Einsparung unnötiger Prozesse bei Ärzten
	Elektronische Patientenakte	Verbesserung Diagnosequalität durch Big Data → Prozessverbesserung für Krankenkassen und alle Leistungserbringer
	(Mobile) Dokumentation, Außendienst-Tool	Flexibilität in und Automatisierung der Anamnese → Prozessverbesserung für Pflegedienste
	Kommunikationsschnittstelle	Koordination von Marktteilnehmern → Prozessverbesserung für Apotheken, Ärzte, Homecarer und Krankenkassen

Wie wird sich der Markt durch Plattformen verändern?



- **Vorab -> das eRezept ändert alles!!!!**
- Plattformen verbinden ohne zu binden
- **Plattformen bieten dem Nutzer viele Leistungen über einen Zugang und ...**
- **... bieten den Leistungsanbietern eine Integration in ein größeres Angebot ohne die Eigenständigkeit aufzugeben**
- Plattformen sind IT-Dienstleister, ohne selbst Leistungserbringer zu sein!
- Für die Nutzung zahlt man eine Fee dafür, dass man Teil des Angebotes ist und die IT-Lösung nutzen kann



## Fazit

- Die Zukunft ist digital, weil der Patient es (heute schon) ist
- Plattformen verbinden Leistungen, was gut für den Patienten ist
- Die Nähe zum Patienten bestimmt den Erfolg und das Verständnis für den Kostenträger ist wichtig



aiutanda GmbH

Alzheimer Eck 3  
80331 München

Tel. +49 89 23 70 22 00  
willkommen@aiutanda.de



[www.aiutanda.de](http://www.aiutanda.de)

