

Attraktivität des Gesundheitswesens für Kapitalgeber Situation, Ursachen und Implikationen

Bundesärztekammer im Dialog
Berlin, 17. November 2018



BAIN & COMPANY 

Vorbemerkung

- Wir beraten Investoren im Gesundheitswesen weltweit. Die hier vorgestellten Daten und Schlussfolgerungen sind in tieferem Detail in unseren folgenden Publikationen nachzulesen, die Sie über www.bain.com abrufen können
 - Bain Global Private Equity Report 2018
 - Bain Global Healthcare Private Equity and M&A Report 2018
- Die Daten und Schlussfolgerungen beruhen auf Informationen und Erfahrungen von Bain. Auf die Zukunft bezogene Aussagen und Schätzungen enthalten keine definitiven Voraus- oder Vorhersagen, sondern stellen lediglich mögliche Entwicklungen und Erwartungen dar. Die Daten und Schlussfolgerungen beschäftigen sich nur mit Teilen der eventuellen Risiken und Herausforderungen im Gesundheitswesen und nicht mit allen Marktbedingungen, Herausforderungen, regulatorischen Aspekten und Risiken. Weder Bain & Company Germany, Inc., noch ihre verbundenen Unternehmen oder deren jeweilige Führungskräfte, Angestellte oder Vertreter sind für Fehler oder Auslassungen hierin verantwortlich oder übernehmen dafür die Haftung.
- Diese Materialien und einzelne Teile davon sind urheberrechtlich geschützt. Für Ihre Fragen zu Nutzung, Vervielfältigung, detaillierten Schutzrechten wenden Sie sich bitte an unsere Presseabteilung, Frau Leila Kunstmann-Seik in unserem Büro in München, Karlsplatz 1, 80335 München, +49 89 5123 0

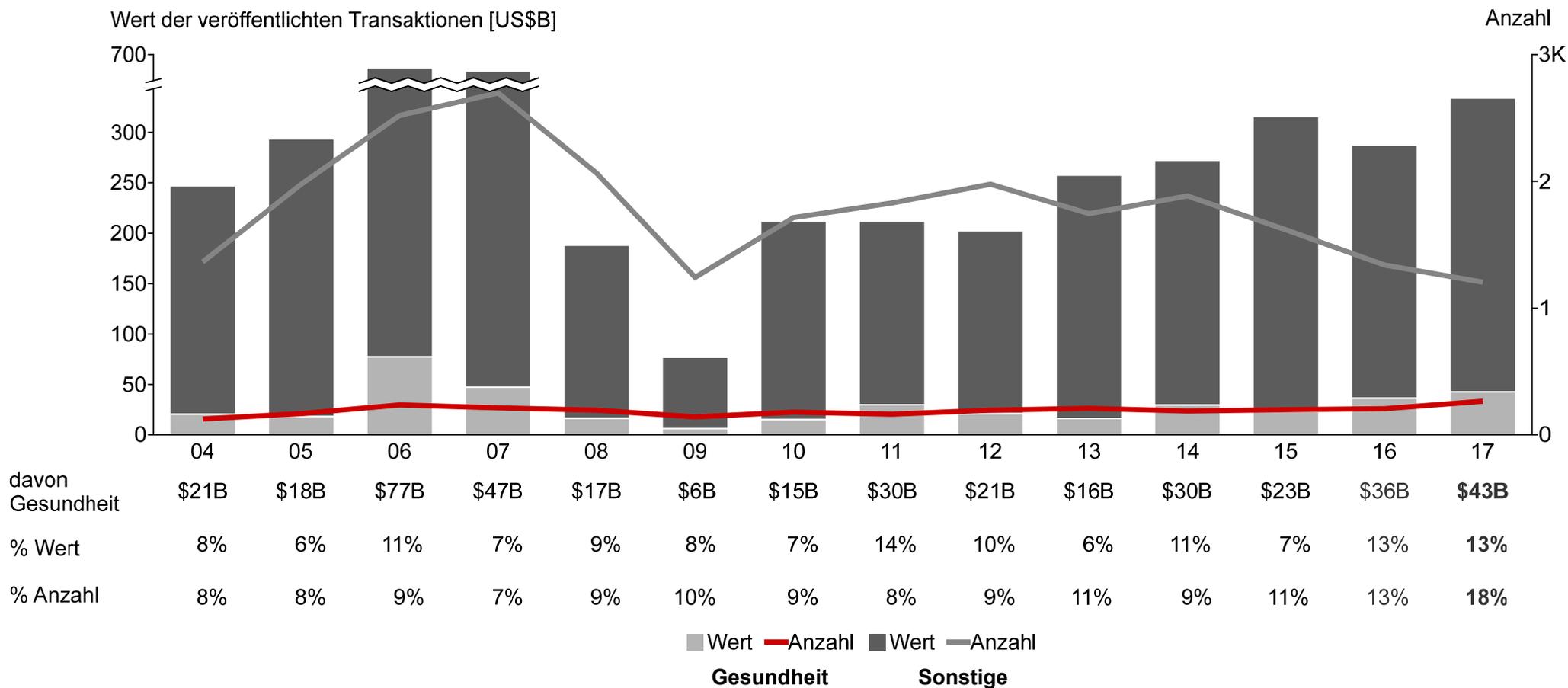
Situation:
Große Mengen Kapital stehen dem Gesundheitswesen zur Verfügung

Ursachen (für die zunehmende Investorenaktivität):
Offensichtliche Potenziale finden Investoren und Teams

Implikationen:
Die Konsolidierung in Deutschland wird weitergehen

Situation (1/4):

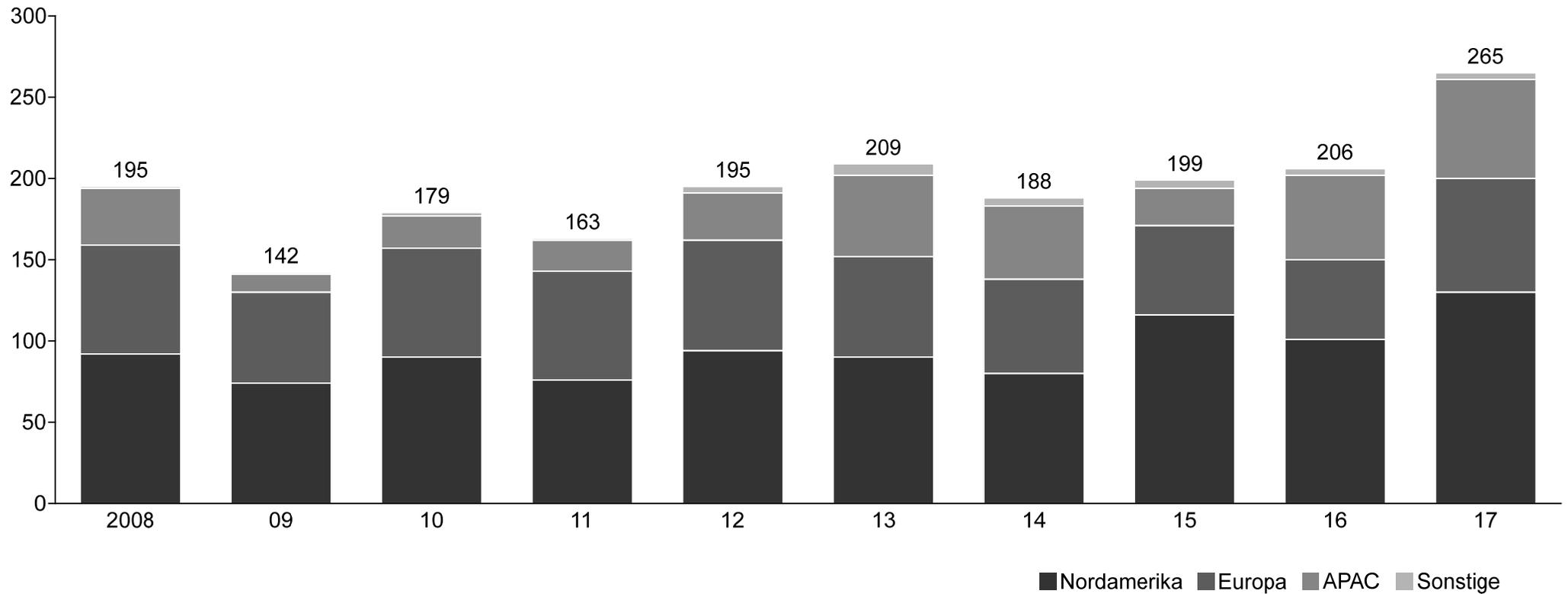
Wachsende Mengen an Kapital strömen weltweit in das Gesundheitswesen



Nur veröffentlichte buy-outs durch Investoren zum Zeitpunkt der Verkündung (nicht veröffentlichte Werte, Sonderformen nicht eingeschlossen)
 Quelle: Bain HC PE and M&A Report 2018

Situation (2/4): Dieser Trend ist in allen Weltregionen sichtbar

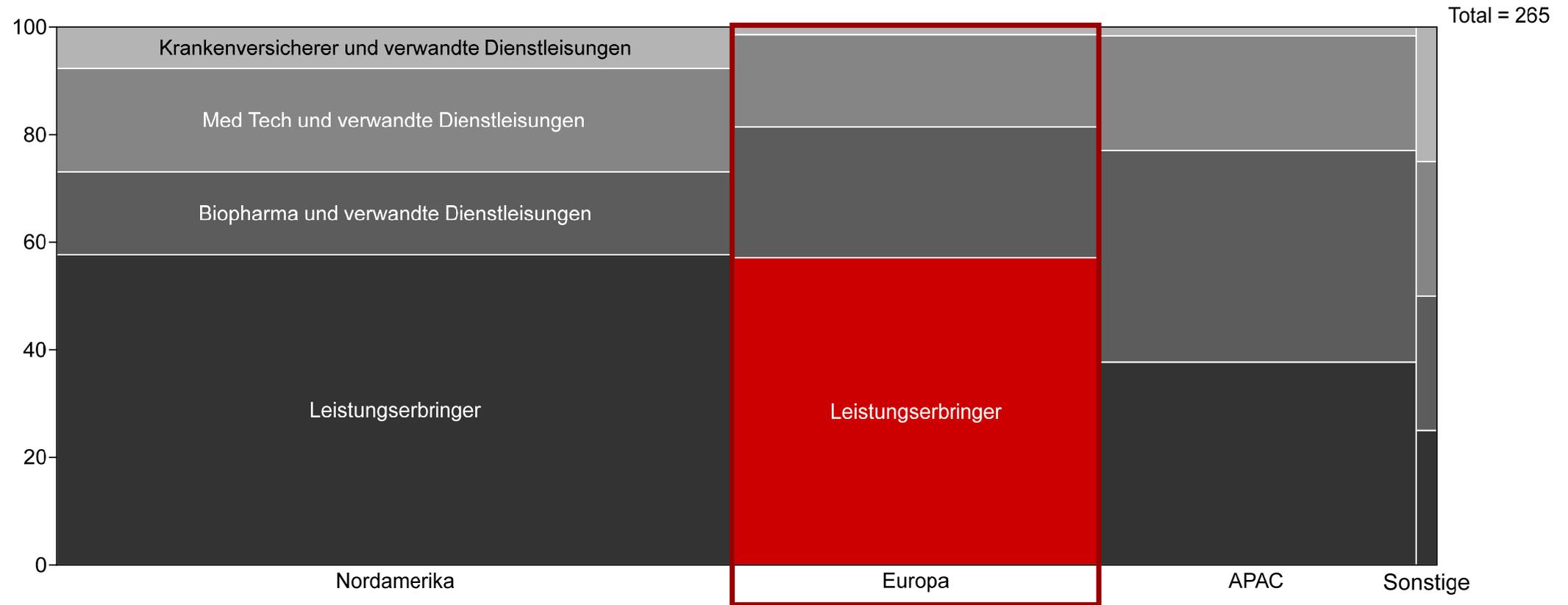
Anzahl veröffentlichte Transaktionen im Gesundheitswesen



Nur veröffentlichte buy-outs durch Investoren zum Zeitpunkt der Verkündung (nicht veröffentlichte Werte, Sonderformen nicht eingeschlossen)
Quelle: Bain HC PE and M&A Report 2018

Situation (3/4): In Europa sind die Leistungserbringer das wichtigste Investitionsziel

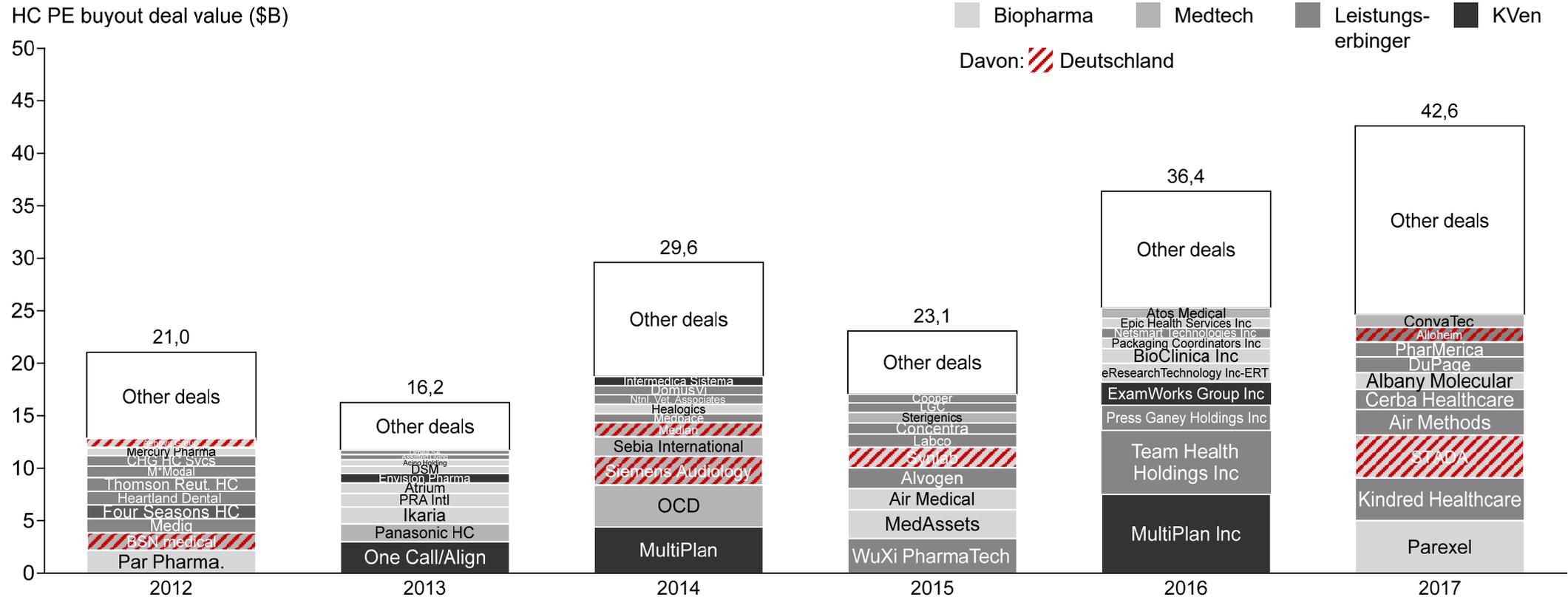
Anzahl globaler Transaktionen im Gesundheitswesen



Nur veröffentlichte buy-outs durch Investoren zum Zeitpunkt der Verkündung (nicht veröffentlichte Werte, Sonderformen nicht eingeschlossen)
Quelle: Bain HC PE and M&A Report 2018

This information is confidential and was prepared by Bain & Company solely for the use of our client; it is not to be relied on by any 3rd party without Bain's prior written consent

Situation (4/4): Deutschland ist regelmäßig unter den „top 10“ weltweit vertreten



Nur veröffentlichte buy-outs durch Investoren zum Zeitpunkt der Verkündung (nicht veröffentlichte Werte, Sonderformen nicht eingeschlossen)
 Quelle: Bain HC PE and M&A Report 2018

AGENDA

Situation:

Große Mengen Kapital stehen dem Gesundheitswesen zur Verfügung

**Ursachen (für die zunehmende Investorenaktivität):
Offensichtliche Potenziale finden Investoren und Teams**

Implikationen:

Die Konsolidierung in Deutschland wird weitergehen

Ursachen (1/2):

Das Gesundheitswesen bietet offensichtliche Potenziale



- Ineffiziente Bereitstellung von Leistungen
- Kapazitätsreserven von bestehenden Institutionen
- Qualitätsunterschiede zwischen Leistungserbringern drücken sich in Auslastung aus
- Kapitalbedarf für dringende Investitionen
- ...

Beobachtete Margendifferenzen entstehen häufig unter dem "Regenschirm" weniger effizienter Leistungserbringer

Ursachen (2/2):

Angebot trifft Nachfrage bei individuell attraktiven, regelkonformen Lösungen

/ VEREINFACHT



Aktive Investoren

- Bringen:
 - Kapital, das nach strengen Kriterien angelegt werden muss (Pensionsfonds)
- Suchen:
 - Anlagenmöglichkeiten
 - Wertschöpfungspotenzial, z.B. aus
 - > Optimiertem Betrieb
 - > Netzwerkeffekten (Einkaufskonditionen)
 - > Finanzierungsbedingungen



Ärzte/Leistungserbringer

- Bringen:
 - Medizinische Kompetenz
 - Etablierte Praxen / Patientenstamm
- Suchen:
 - Nachfolgeregelungen / Gelegenheit zum Praxisverkauf
 - Arbeit im Anstellungsverhältnis / geregelte Arbeitszeiten
 - Kostengünstigen Anschluss an verbundene Dienstleistungen, z.B. Weiterbildung, Qualitätssicherung, Abrechnung etc.



Gesetzgeber / Regulierungsbehörden

- Ermöglichen:
 - Stabile Rahmenbedingungen
 - Gesicherte Finanzierung (vor allem unter SGB XI)
 - Zugang für Investoren (als Eigentümer von medizinisch qualifizierten Einheiten)
- Fordern (und prüfen):
 - Qualitätsgerechte Versorgung
 - Regelkonformes Verhalten

AGENDA

Situation:

Große Mengen Kapital stehen dem Gesundheitswesen zur Verfügung

Ursachen (für die zunehmende Investorenaktivität):

Offensichtliche Potenziale finden Investoren und Teams

Implikationen:

Die Konsolidierung in Deutschland wird weitergehen

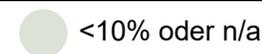
Implikationen (1/4):

Deutschland bietet beste Opportunitäten zur weiteren Konsolidierung

/ VORLÄUFIG-STAND: SOMMER 2018

Leistungsbereich	Skandinavien	UK	Deutschland	Spanien	Frankreich	Italien
Labordiagnostik						
Veterinär						
Pflege stationär						
Radiologie						
Augenheilkunde						
Strahlenquellen						
Zahnheilkunde						
Kinderwunsch						

Konsolidierungsgrad (% Anteil Ketten/ Mehrzentren):



Implikationen (2/4):

Wertsteigerungspotenziale werden durch strukturiertes Vorgehen gehoben

/ PRIMÄRE TREIBER

Ebene Praxis / MVZ

Kostenführerschaft		Angebotsverbesserung		Kapital
Gemeinkosten	Auslastung	Qualität	Angebotstiefe	Investments
<ul style="list-style-type: none"> Zentrale Bereitstellung von Geschäftsfunktionen (Finanzen, HR, IT, etc.) 	<ul style="list-style-type: none"> Verbesserungen bei Personaleinsatz, work flow, und Kapazitätsauslastung 	<ul style="list-style-type: none"> Datenaustausch, Trainingsangebote, gemeinsame Qualitätssicherung 	<ul style="list-style-type: none"> Zugang zu Spezialisten oder Spezialisierten Angeboten im Netzwerk 	<ul style="list-style-type: none"> Verbesserter Kapitalzugang bei besseren Konditionen

Ebene Netzwerk

Marketing			Geschäftsbeziehungen		Personal
Zuweisermanagement	Marke / „Mundpropaganda“	Information	Einkauf	Kostenträger	Personalmarketing
<ul style="list-style-type: none"> Hilfe beim Auffinden von Zuweisern Zuweisungen im System 	<ul style="list-style-type: none"> Größeres Netzwerk/ besserer Wiedererkennungswert Zentrales Marketing 	<ul style="list-style-type: none"> Verbesserte Angebote für Hilfesuchende Patienten 	<ul style="list-style-type: none"> Verbesserte Konditionen Bessere / qualifizierte Vorauswahl 	<ul style="list-style-type: none"> Einfachere Abrechnungen Bessere Dokumentation 	<ul style="list-style-type: none"> Breiterer Zugang Karrieren im Netzwerk Teilzeitmodelle Einheitliche Einstellungskriterien

Es gibt eine große Anzahl sekundärer Treiber, die ebenfalls in ihrer Gesamtheit weitere Wertsteigerungspotenzial bieten

Implikationen (3/4): Ausblick



- Deutschland ist erst am Anfang einer Entwicklung, die in anderen Geographien schon weiter fortgeschritten ist
- Die Entwicklung von Demographie und Medizin wird im besonderen "*retail health*" Formate nachhaltig unterstützen
- Regulierung wird weiterhin eine große Rolle spielen, sich aber ultimativ an den Bedürfnissen der Beteiligten orientieren, um qualitätsgerechte Versorgung zu sichern



Weitergehende Konsolidierung in fast allen humanmedizinischen Bereichen

Implikationen (4/4): Offene Fragen



- Was passiert in Deutschland in der Zukunft konkret?
 - Welche langfristigen Szenarien sind denkbar?
 - Wer kauft Investitionsobjekte nach mehreren Eigentümern?
- Was heißt diese Entwicklung für mein Umfeld?
- Was können/sollten Ärztinnen und Ärzte tun, um
 - Ihre Verantwortung wahrzunehmen?
 - An diesen Entwicklungen sinnvoll teilzuhaben?
-
(Ihre Frage für die Diskussionsrunde)

