

PwC Studie:
Die (R)evolution von PPPs
im Bereich Healthcare

Inhalt

Die Ergebnisse

Die Evolution

Die Revolution

Was bedeutet das für Sie?

Die Ergebnisse

Status Quo

- Weltweit gilt es, neue Finanzierungsquellen im Bereich Healthcare zu identifizieren; PPPs bieten eine mögliche Lösung dafür.
- Laut einer PwC Schätzung werden die Ausgaben für Healthcare in OECD- und BRIC-Staaten von US\$ 5,3 Billionen im Jahr 2010 auf US\$ 7,94 Billionen im Jahr 2020 ansteigen.
- In diesem Zeitraum werden sich die Kapitalanlagen insgesamt auf US\$ 3,6 Billionen belaufen.
- PPPs im Healthcare-Bereich sind meist Infrastrukturprojekte, zunehmend aber auch klinische Dienstleistungen.
- Den Erfolg von PPPs misst man zunehmend an den Ergebnissen und der Performance im Healthcare-Bereich sowie am Preis-/Leistungsverhältnis.
- PPPs können medizinische Versorgung für alle Menschen bedeuten.

Die Evolution

PPPs bieten Regierungen die Möglichkeit, Healthcare-Infrastruktur und klinische Dienstleistungen einfacher zu finanzieren

Public Private Partnerships (auch P3, PPP, PFI genannt) stellen eine vertragliche Partnerschaft zwischen einer Körperschaft des öffentlichen Sektors und einer des privaten Sektors her, wobei die Kompetenzen und Vorteile des privaten Sektors vom öffentlichen Sektor genutzt werden, um Dienstleistungen und/oder Infrastruktur (z. B. medizinische Einrichtungen) für die allgemeine Öffentlichkeit bereit zu stellen.

In dieser Partnerschaft tut jede Partei das, was sie am besten kann.



Anfangs wurden PPPs im Healthcare-Bereich gebildet, um neue Infrastruktur zu errichten oder alte Infrastruktur zu erneuern

Gründe für Healthcare-PPPs

Investitionsbedarf

Budgetengpässe der Regierung

Bessere Beschaffung

Zugang zu Kompetenz und Wissen

Service-Kapazitäten

PPPs können in folgenden Bereichen gebildet werden:

- Infrastruktur – Krankenhäuser und Kliniken
- Klinische Dienstleistungen – medizinische Versorgung, inkl. Ärzte, Krankenschwestern und Expertise

Beispiele

Vereinigtes Königreich



- Modernisierung alter Krankenhäuser
- PPPs für ärztliche Leistungen führten zu mehr Wettbewerb auf dem Markt und verbesserten den Zugang zu diesen Leistungen

Kanada



- Fokus auf Entwicklung / Modernisierung von Krankenhausinfrastruktur und Erbringung von unterstützenden Dienstleistungen

Mittlerweile setzt man Healthcare-PPPs in einem breiteren Umfeld ein – als Antwort auf umfassendere Probleme

- Die Nachhaltigkeit der Gesundheitssysteme ist weltweit durch wachsende Ausgaben sowie durch demographische und epidemiologische Entwicklungen bedroht.
- Effizientere, wertorientierte Modelle für die Errichtung von Infrastruktur und die Sicherung der medizinischen Versorgung werden nun mehr denn je benötigt.
- PPPs haben sich im Laufe der Zeit von reinen Infrastruktur-Modellen zu Modellen zur Sicherung der medizinischen Versorgung entwickelt und an Komplexität zugenommen. Manche Modelle umfassen beides.

Evolution

.....▶

Traditionelles Modell für Infrastruktur



Modell für klinische Dienstleistungen



Integriertes Modell kombiniert Infrastruktur und klinische Dienstleistungen



Risiken und Chancen: eine Gratwanderung

Die Hauptrisiken ergeben sich aus dem wachsenden Anwendungsbereich von PPPs:

- Man zahlt, um den Wettbewerb anzuregen
- Lohnkosten und Gewerkschaften machen 50 % bis 75 % der Ausgaben im Gesundheitsbereich aus
- Transparenz: starke Partnerschaften erforderlich
- Technologie: größerer Anteil an den Gesamtkosten, jedoch schwer vorherzusagen, denn Bedarf ändert sich laufend

Wenn man die Risiken im Griff hat, sind die Chancen oft beträchtlich:

- In Zeiten der wirtschaftlichen Rezession kann die Regierung mit ihren Ausgaben mehr erreichen
- Effizienter Betrieb: für geringere Infrastrukturkosten und mehr Effizienz muss die Qualität steigen
- Zugang zu den Kompetenzen, der Expertise und der Innovationsfähigkeit des privaten Sektors
- Verbesserung der medizinischen Versorgung für alle
- Die Regierung macht, was sie am besten kann: sie wirkt als Regulator und nicht als Anbieter

Die Instrumente zur Messung des Erfolgs von PPPs entwickeln sich laufend weiter



Infrastruktur-PPPs
werden gemessen durch:



PPPs für **klinische Dienstleistungen**
werden gemessen
durch:

- Berechnung des Preis/Leistungsverhältnisses

Beispiel der Berechnung aus den USA:

Geschätzte Kosten bei Projektabwicklung durch den öffentlichen Sektor (US\$ 100 Millionen)
(minus) erwartete Kosten bei Projektabwicklung durch den privaten Sektor (US\$ 95 Millionen)

Kostendifferenz (US\$ 5 Millionen)

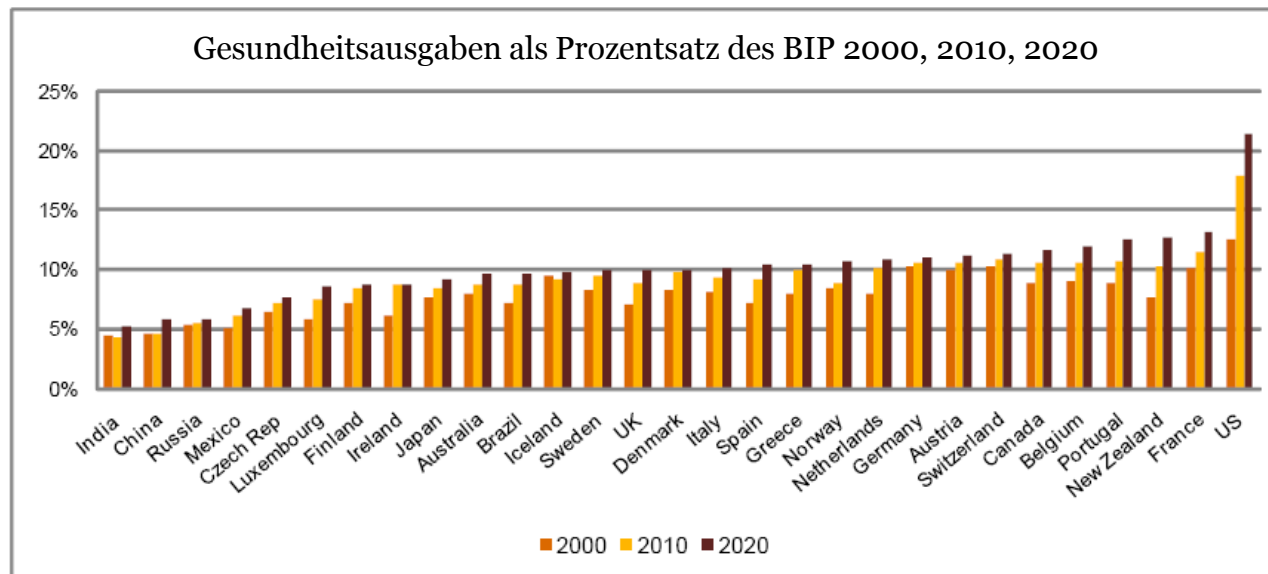
Preis-/Leistungsverhältnis = 5 %

- Betriebliche Benchmarks
- Klinische Benchmarks
- Produktivität des Personals
- Resultate für Patienten
- Wartezeiten
- Zufriedenheit der Patienten

Die Revolution

Die Revolution bei Healthcare-PPPs in aktuellen Zahlen

- Die Gesundheitsausgaben als Prozentsatz des BIP steigen in allen Industrie- und Entwicklungsländern an (*inklusive der OECD- und BRIC-Staaten, siehe nachstehende Grafik*)
- Der Anstieg der Gesundheitsausgaben ist überall höher als das BIP-Wachstum
- Damit Regierungen die erforderlichen Investitionen tätigen können, müssen sie neue Finanzierungsmethoden und den Zugang zu Expertise und Effizienz des privaten Sektors in Betracht ziehen

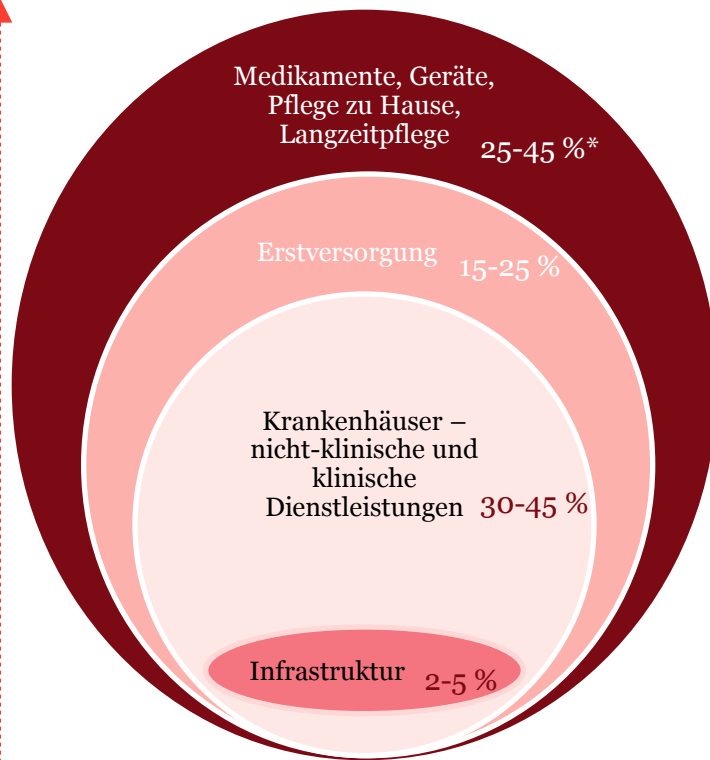


Source: PwC Health Research Institute

Je mehr, desto besser (und billiger)

Je mehr Bereiche des Gesundheitswesens im PPP enthalten sind (d. h. Infrastruktur + klinische Dienstleistungen), umso höher ist das Einsparungspotenzial

Potenzial für Einsparungen und mehr Effizienz



*% der gesamten Gesundheitsausgaben

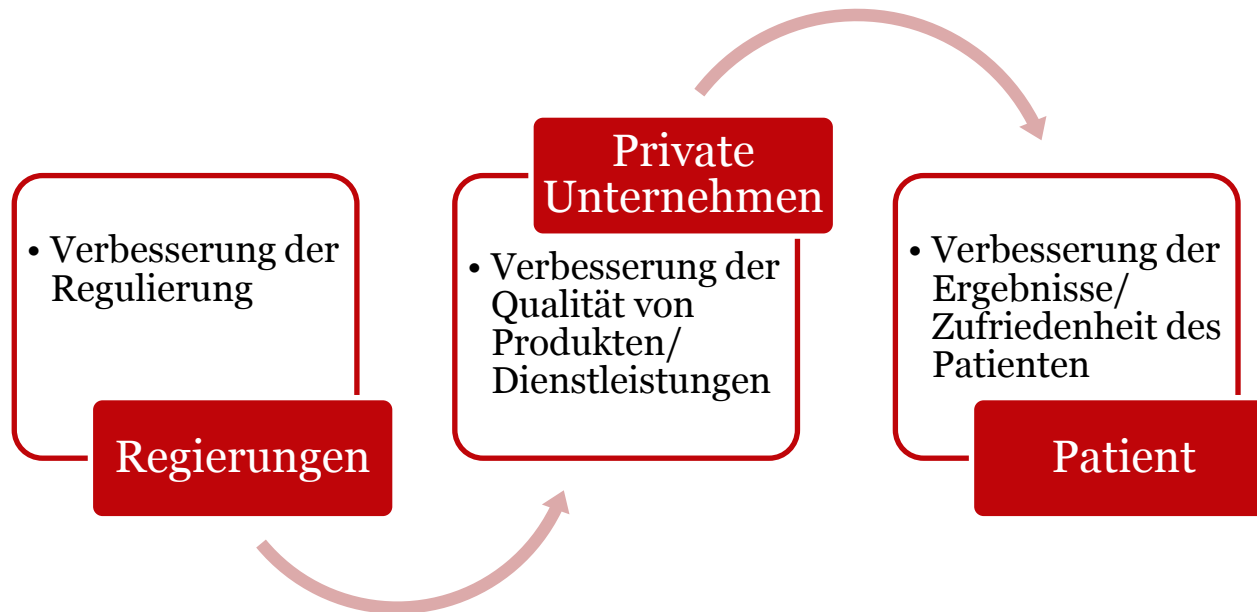
Geschätzte Gesamtausgaben im Gesundheitsbereich in OECD-/ BRIC-Staaten, 2010-2020

Produkte/ Dienstleistungen im Gesundheitsbereich (Nicht-Infrastruktur)	US\$ 68,1 Billionen
Infrastruktur	US\$ 3,6 Billionen

Was bedeutet das für Sie?

Weiterentwicklung von PPPs: auf dem Weg zu einem nachhaltigen Gesundheitssystem

- PPPs werden als Mittel zur Wettbewerbssteigerung, Kostensenkung und Innovation im öffentlichen Sektor betrachtet
- PPPs können Lücken im Gesundheitssystem schließen
- PPPs können schwierige und komplexe Probleme im Gesundheitssystem lösen



Schritte zu einer erfolgreichen Partnerschaft

Regierungen

Nationale
Rahmenbedingungen für
PPPs entwickeln

Erfahrenen Partner finden,
in kompetente Ressourcen
investieren

Flexibel sein; jedoch wissen,
was man will

Unternehmerisch denken

Politischen Willen zeigen

Private Organisationen

Faire Margen
akzeptieren

Auf
Kostensenkung
konzentrieren

Investoren
verstehen

Beurteilen, welche
Daten geschützt
sind

Ihre Ansprechpartner

Dr. Andrea Kdolsky

Director, Healthcare Services

andrea.kdolsky@at.pwc.com

+43 1 501 88 2959



Mag. Miklós Révay

Partner, Public Sector

miklos.revay@at.pwc.com

+43 1 501 88 2920



Dr. Elisabeth Haslehner

Manager, Healthcare Services

elisabeth.haslehner@at.pwc.com

+43 1 501 88 1132



*Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!*