

PwC

# *Jahreskonferenz Cluster Gesundheitswirtschaft „Translation und Transfer“*

## Ausgewählte Ergebnisse der E-Health Potenzialstudie

*Im Auftrag des MWE  
Potsdam*

*7. Oktober 2015*

Investition in **Ihre** Zukunft!



EUROPÄISCHE UNION  
Europäischer Fonds für  
Regionale Entwicklung  
[www.efre.brandenburg.de](http://www.efre.brandenburg.de)

**pwc**

# *Inhalt*

1	Problemaufriss	3
2	Projektziele	4
3	Status Quo in Deutschland und in der Region Berlin-Brandenburg	5
4	Herausforderungen der Umsetzung von E-Health für junge Unternehmen	7
5	Trends und Potenziale in der Region Berlin und Brandenburg	9
5.1	Treiber der Digitalisierung im Gesundheitsmarkt	10
5.2	Ausgewählte Trends und Potenzialfelder der Region	11
5.3	Erfolgreiche Geschäftsmodelle und Umsetzungsansätze für E-Health-Lösungen	12
6	Zukünftige Unterstützungsangebote und Förderansätze	13
7	Weitere Handlungsempfehlungen	14
8	Ihre Ansprechpartner	15

# Problemaufriss – langfristige Herausforderungen des Gesundheitswesens

## Langfristige Herausforderungen

Demografischer Wandel

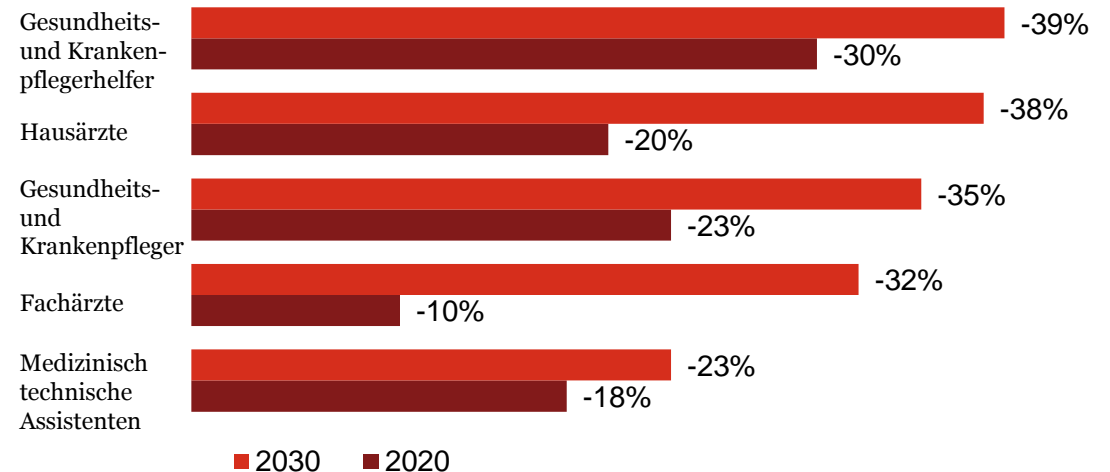
Multimorbidität

Fachkräftemangel

Versorgung des ländlichen Raumes

Steigender Pflegebedarf

## Fachkräfteengpässe in gesundheitswirtschaftlichen Berufen nehmen zu\*



## Die Rolle von E-Health im Gesundheitswesen



**Integrierte Versorgung des Patienten**



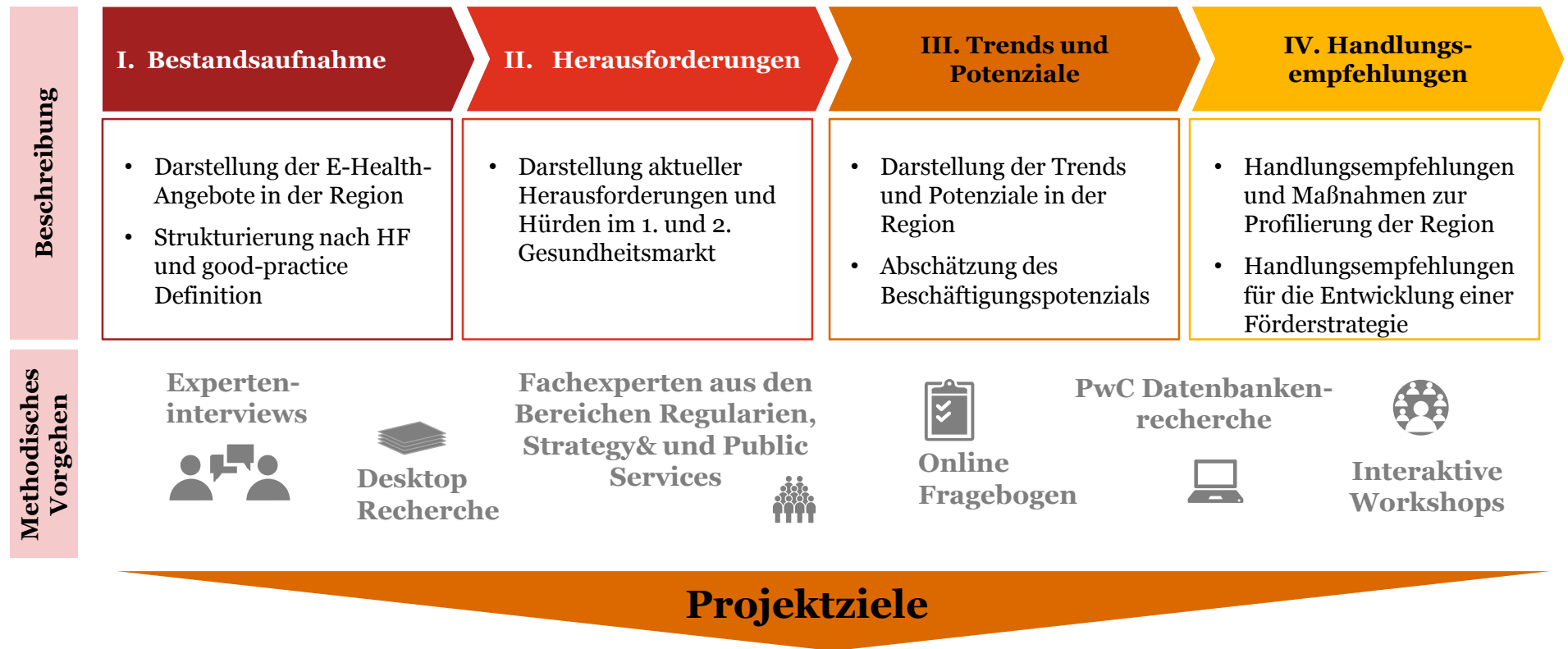
**Nahtlose Integration verschiedener Akteure des Gesundheitswesens in die Patientenversorgung**



**Qualitätsverbesserung in der Versorgung und zur Steigerung der Effizienz zwischen den Beteiligten**

Quelle: Ostwald/Henke/Kim et al. (2014), Bundesministerium für Wirtschaft und Energie: „Gesundheitswirtschaft, Fakten & Zahlen Ausgabe 2014, S. 4

# Eine klare Projektstrukturierung ermöglicht das Erreichen der Projektziele

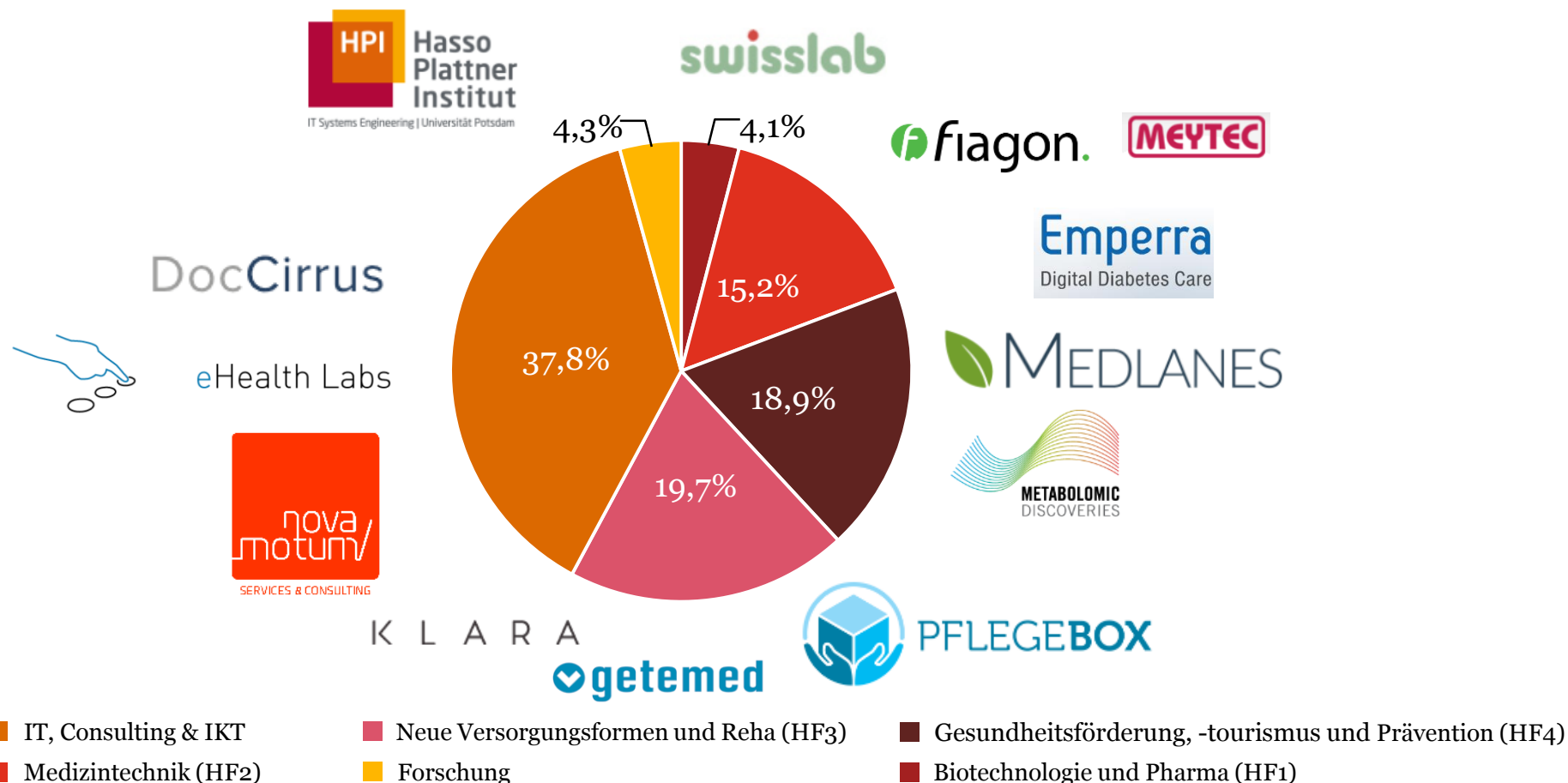


1. **Übersicht über die E-Health Struktur in der Region Berlin-Brandenburg (Bestandsaufnahme zu Produkten und Dienstleistungen aller Unternehmen)**
2. **Transparente Darstellung der E-Health-Potenziale der Region sowie konkrete Ableitung von Handlungsempfehlungen**



# Die Region Berlin-Brandenburg weist neben etablierten Anbietern eine ausgeprägte IT- und Startup Szene auf

Prozentuale Verteilung der identifizierten Unternehmen entsprechend der Handlungsfelder des Masterplans (n=359)\*

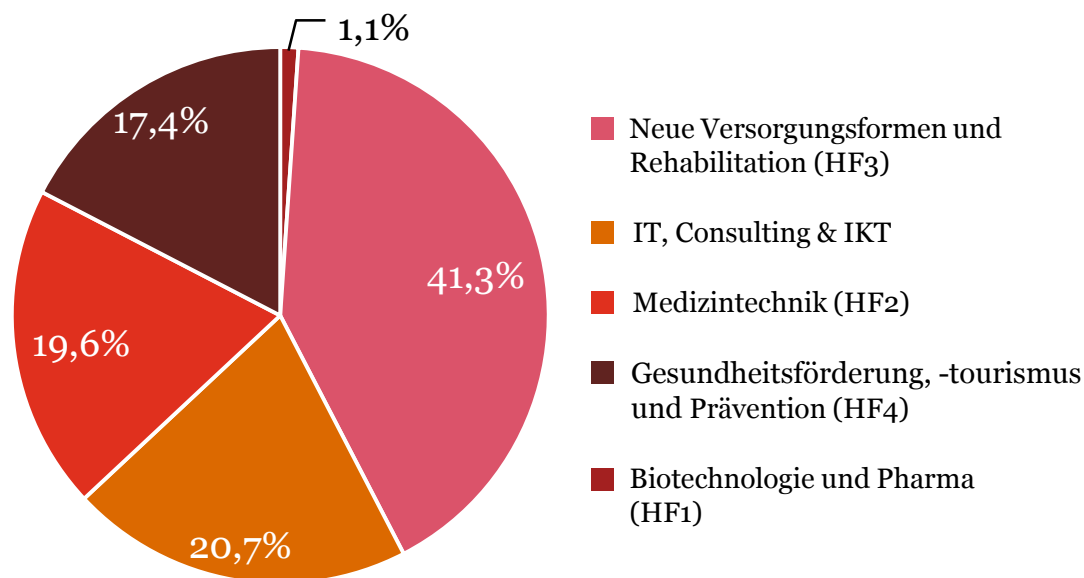


\* Eine Mehrfachzuordnung zu einzelnen Handlungsfeldern war möglich



# Die sehr guten E-Health-Voraussetzungen der Region spiegeln sich in der Vielzahl der Projekte wider

Verteilung der identifizierten Projekte entsprechend der Handlungsfelder des Masterplans (n=90)\*



\* Eine Mehrfachzuordnung zu einzelnen Handlungsfeldern war möglich

## E-Health-Voraussetzungen der Region

Kombination aus Ballungszentrum und Flächenland

IT- und Startup-Kultur

Spezialisierte Investoren

Gemeinschaftlich hohe Einstufung des Themas E-Health in Clustern und Masterplänen als „High Priority“ Thema

### Beispiele



**Im nationalen Vergleich nimmt die Region Berlin-Brandenburg eine Vorreiterrolle ein. Im internationalen Vergleich befindet sich die Region im Mittelfeld.**



# Metabolomic Discoveries plant zunächst den Eintritt in den Zweiten, dann in den Ersten Gesundheitsmarkt



## Geschäftsmodell

### Zweiter Gesundheitsmarkt

- Dienstleister der **biochemischen Forschung** im Bereich **Analyse von Stoffwechselprodukten**, mittels derer Bestandteile von Lebensmitteln oder Mikroorganismen genau analysiert und interpretiert werden können
- **Kenkodo** ermöglicht die **Analyse von Blutproben** der Konsumenten und die Ergebnisbereitstellung mittels der unternehmenseigenen **App**



## Umsetzungsschwierigkeiten bei Eintritt in den 1. Gesundheitsmarkt

- Aktuelle gesetzliche Rahmenbedingungen
- Breitbandausbau
- Investorensuche
- Anmieten passender Laborräumlichkeiten
- Gewinnung von Fachkräften

*Sofern die bisherigen Umsetzungsschwierigkeiten zukünftig beseitigt werden können, plant das Unternehmen in den Ersten Gesundheitsmarkt einzutreten*

### Erster Gesundheitsmarkt

- Im Rahmen der Datenanalyse durch Kenkodo soll eine Plattform aufgebaut werden, welche es erlaubt, **Biomarker zu bestimmten Krankheitsbildern zu identifizieren und somit eine frühzeitige Diagnose stellen** zu können.



## Rechtliche Rahmenbedingungen können zur Abwanderung von Wertschöpfung führen



Geschäftsmodell	Land	Marktcharakteristika
<p>Technische Lösung, die eine visuelle Begutachtung von kritischen Hautveränderungen per mobilem Datenaustausch ermöglicht. Der <b>Patient machte eine digitale Aufnahme</b> der betreffenden Hautstelle und übermittelt diese zusammen mit einem ausgefüllten Fragebogen an Goderma. Das Unternehmen garantiert eine <b>professionelle Begutachtung durch einen Dermatologen innerhalb von 48 Stunden</b>.</p>		<ul style="list-style-type: none"><li>Rechtliche Unklarheiten</li><li>Datenschutz</li><li>Fernbehandlungsverbot</li><li>Geringe Zahlungsbereitschaft Patienten</li></ul>
<p>Klara richtet sich an <b>Hautärzte</b>, die <b>über die Klara-Plattform mit ihren Patienten kommunizieren</b> können, um physische Arztbesuche zu reduzieren. Klara stellt die notwendige Software-Plattform zur Verfügung. <b>Mit dem neuen Geschäftsmodell hat sich das Startup von einem Diagnostikunternehmen in Richtung eines Softwareunternehmens entwickelt.</b></p>		<ul style="list-style-type: none"><li>Marktgröße / Selbstzahlermarkt</li><li>Aufgeschlossenheit Ärzte und Patienten</li><li>Telehealth-Parity Laws / Regularien</li><li>Aufgeschlossenheit Ärzte und Patienten</li><li>Investorenzugang</li></ul>





# Expertenaussagen zu den Potenzialen in den Bereichen Beschäftigung, Exportfähigkeit und Versorgung

## Beschäftigung

- Zunahme der Beschäftigung durch **Gründung neuer Unternehmen** und **Bedarf an Fachkräften**, jedoch lediglich im technischen Bereich und nicht im medizinischen Bereich.
- Das Beschäftigungspotenzial beinhaltet v.a. **hochqualifizierte Arbeitsplätze im F&E-Bereich**, die Nachfrage übersteigt bereits heute das Angebot.
- Aktuell existieren v.a. wachsende **KMUs** im E-Health-Bereich.

## Exportfähigkeit

- **Sehr guter Ruf** der deutschen Medizintechnikindustrie unterstützt Exportfähigkeit von E-Health Produkten.
- Es gibt bereits **etablierte Unternehmen** im Bereich E-Health (bspw. Fiagon, Meytec, Getemed).
- **Wenig Scheu deutscher Unternehmen in das Ausland abzuwandern**, da dort andere gesetzliche Regelungen für Medizinprodukte oder den Datenschutz vorliegen.

## Versorgung des ländlichen Raums

- E-Health ist in diesem Kontext in erster Linie ein **Versorgungsthema**.
- **Telemedizinische Lösungen bieten Unterstützung** und eröffnen allen Beteiligten große Verbesserungen.
- Digitalisierung ermöglicht den **Auf- und Ausbau von (neuen) Gesundheitsdienstleistungen**



## Eine Anpassung der Rahmenbedingungen ermöglicht die Umsetzung von Potenzialen mit folgenden Treibern

	Auswertung	
Welche der folgenden Kriterien sind aus Ihrer Sicht die wichtigsten Treiber der Digitalisierung im Gesundheitsmarkt (Mehrfachnennungen möglich)?	Senkung der Behandlungs- und Gesundheitskosten	21%
	Fachkräftemangel	21%
	Qualitätsverbesserung im Gesundheitswesen	19%
	Trend zu einem gesunden Lifestyle	19%
	Verbesserte Zugänglichkeit zu Gesundheitsdienstleistungen	14%
	Erreichbarkeit neuer Patientengruppen	5%

### Kernaussagen der Interviewteilnehmer

- Stärker werdende Tendenz zum „informierten Patienten“ – **Patienten** werden selbst aktiver (z.B. Einholung von Zweitmeinungen, Recherche zur Thematik)
- **Demographische Entwicklung** schafft die Notwendigkeit zum Ausbau der bestehenden Gesundheitsdienstleistungen
- Politik als potentieller Treiber für die Bereitstellung einer angemessenen digitalen Infrastruktur um Versorgungslücken wie bspw. **Ärztmangel** in ländlichen Regionen zu verkleinern ggf. zu schließen
- Schaffung neuer Geschäfts- bzw. Erlösmodelle für Ärzte bspw. durch die **Individualisierung des Leistungsangebotes**
- **Nutzung der Daten** für Versorgungsforschung und medizinische Studien



## *Ausgewählte Trends und Potenzialfelder eröffnen neue Möglichkeiten in der Region*

Verbesserungen im Bereich der **Sensorik** eröffnen Potenziale hinsichtlich der Diagnostik, der Endoprothetik sowie im Bereich Wearables.

Die **Miniaturisierung** v.a. der Medizintechnik beeinflusst vor allem den Bereich der **Prävention** und **Diagnostik**; sie vereinfacht die Arbeit von **Leistungserbringern**.

Die **Robotik** kann im Rahmen der **Pflege** eingesetzt werden und **Leistungserbringer** entlasten.

**Big Data und Datenanalysen** spielen in allen Bereichen der Gesundheitsbranche eine Rolle. Potenziale entfalten sich vor allem in der **Diagnostik und Therapie**, der **klinischen Forschung** und im **Bereich der Qualitätssicherung**.

**Wearables** können gezielt in den Bereichen **Prävention** und **AAL** eingesetzt werden.

Von **AAL** Lösungen profitiert insbesondere die **alternde Bevölkerung**.

**Telemedizinische Lösungen** erlauben **Ärzten/ Gesundheitsfachberufen** die Überbrückung von räumlichen Distanzen und den Austausch mit Kollegen.




# Erfolgreiche Geschäftsmodelle und Umsetzungsansätze für E-Health Lösungen in Deutschland

## Erster Gesundheitsmarkt

Diejenigen gesundheitsrelevanten Leistungen und Produkte die im Rahmen des bestehenden Finanzierungssystems **erstattet** werden.

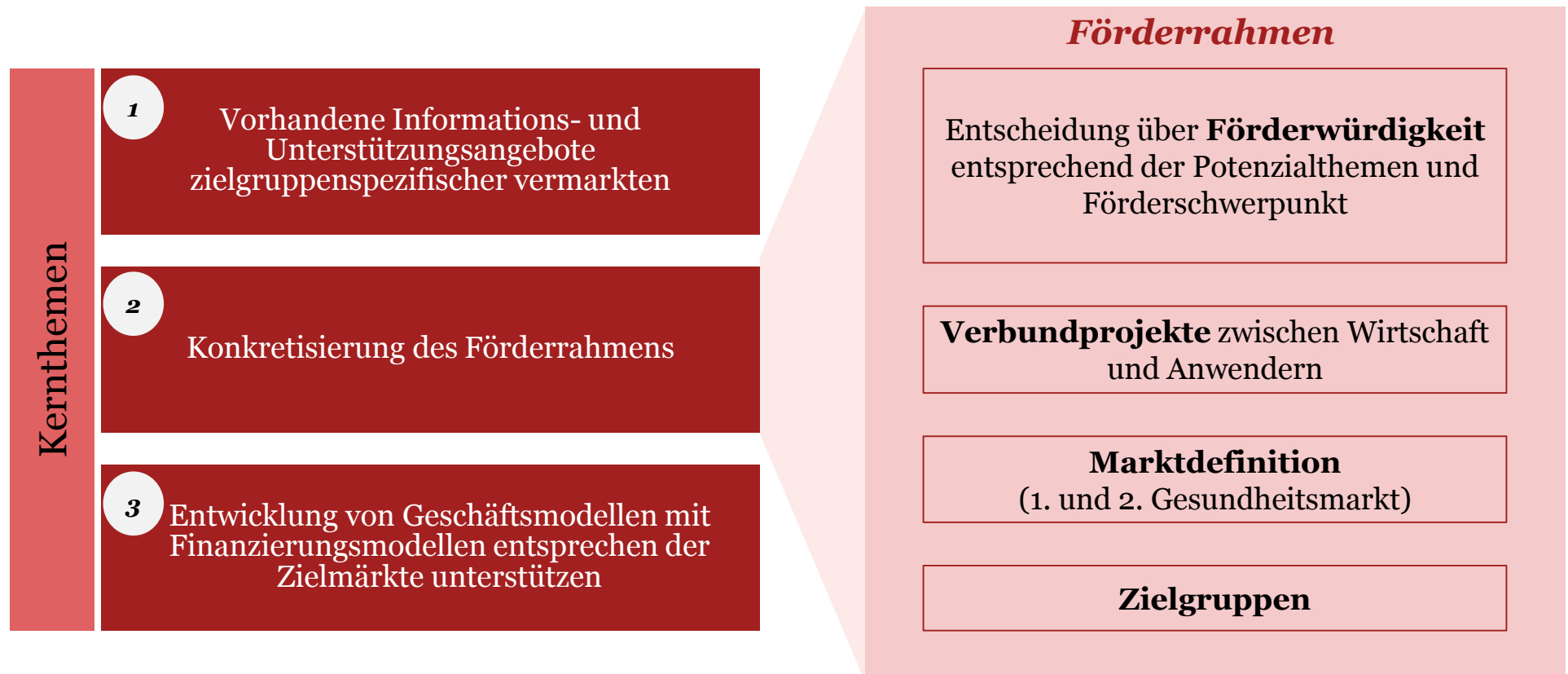
## Zweiter Gesundheitsmarkt

Alle gesundheitsrelevanten Leistungen und Produkte, die **nicht** von den bestehenden Finanzierungssystemen **übernommen** werden.

Erstattungsmodell	Kriterium	Selbstzahler-Markt
Stark regulierter Markt, geringe Subventionierung von E-Health, meist ohne Abrechnungsziffer	Rechtlicher Rahmen	Starke Förderung von E-Health-Lösungen, offen für digitale Lösungen im Gesundheitswesen
National	Geografischer Fokus	International mit Schwerpunkt USA
Medizinproduktezertifizierung erforderlich, Krankenversicherungen erfordern klinische Evidenz der Produkte	Markteintrittsstrategie	Keine Zertifizierung erforderlich, zunächst Eintritt des Zweiten Gesundheitsmarktes üblich
Geringe bis mittlere Zahlungsbereitschaft	Kundencharakteristika	Hohe Zahlungsbereitschaft
klar abgrenzbar, u.U. kleinere Populationen	Zielgruppe	Groß
Datenschutz, Softwarezulassung als Medizinprodukt	Hot Topics	Besserer Zugang zu Investoren
	Beispiele	K L A R A



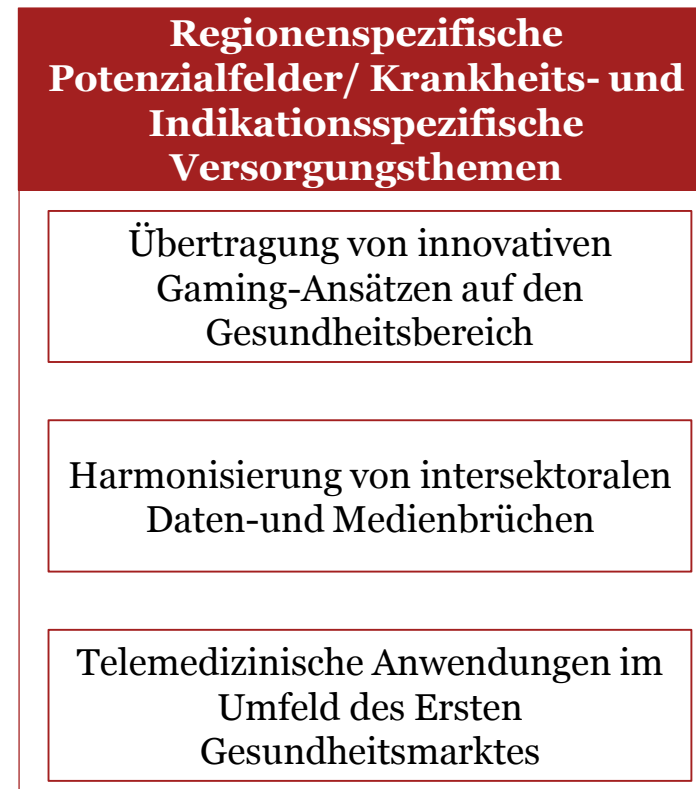
# Zukünftige Unterstützungsangebote und Förderansätze





## Weitere Handlungsempfehlungen

- ➔ **Etablierung der Digitalisierung in den Masterplänen der innoBB-Cluster und Umsetzung gemeinsam mit den verschiedenen Akteuren unterschiedlicher Branchen.**
- ➔ **Erschließung strategischer Potenzialthemen:**



## Ihre Ansprechpartner

### Dr. Volker Fitzner

PwC  
Partner,  
Healthcare & Pharma  
Phone: +49 69 9585 5602  
Mobile: +49 170 7863527  
volker.fitzner@de.pwc.com



### Marcus Bauer

Strategy&  
Partner,  
Healthcare & Pharma  
Phone: +49 30 88705 834  
Mobile: +49 170 2238 834  
marcus.bauer@strategyand.pwc.co



### Dr. Robert Paffen

PwC  
Senior Manager,  
Healthcare & Pharma  
Phone: +49 89 5790 6025  
Mobile: +49 160 93602712  
robert.paffen@de.pwc.com



### Dr. Stefan Schrettle

PwC  
Manager,  
Healthcare & Pharma  
Phone: +49 69 9585-6085  
Mobile: +49 151 6290-4753  
stefan.schrettle@de.pwc.com



### Frank Poppe

PwC  
Manager,  
Fördermittelberatung  
Phone: +49 30 2636 4124  
Mobile: +49 175 5878308  
frank.poppe@de.pwc.com

