

Verstaubte Akten oder Digitalisierungsboom?

Wo steht die Digitalisierung des Gesundheitswesens in Deutschland? Eine Einordnung aus Corporate-Finance-Sicht

E-Rezept, Telemedizin etc. könnten längst Standard sein: Wie eine Studie der Bertelsmann Stiftung aus 2018 – bei der Deutschland den vorletzten Platz belegt – zeigt, ist dies bei unseren Nachbarländern längst der Fall. Belgien führte bereits 2013 das E-Rezept ein und erlaubt über MyCareNet einen automatischen Austausch zwischen Gesundheitsversorgern und Krankenkassen. Österreich bietet seit 2016 die elektronische Patientenakte an. Vergleichbare Konzepte und vieles mehr sind bereits bei vielen unserer europäischen Nachbarn wiederzufinden. **Von Thomas Klack**

In Deutschland indes klingt dies in der öffentlichen Wahrnehmung angesichts veralteter physischer Patientenakten und eines Gesundheitssystems, das oft mehrere Monate braucht, um eine Behandlungskette abzuschließen, fast noch wie Science Fiction. Ungeachtet dessen befindet sich die Gesundheitsbranche jedoch längst in einem nachhaltigen Wandel.

Was meint Digitalisierung?

Digitalisierung im Gesundheitswesen findet sowohl im nicht-medizinischen als auch im medizinischen Bereich statt, wobei die Grenzen fließend verlaufen. Im nicht-medizinischen Bereich unterstützt Digitalisierung die administrative Infrastruktur im Sinne von Informationsverarbeitung, -speicherung und -transfer durch Cloud und Platform Solutions u.a. für Patientenakten, Rezepte, Terminkoordination, Abrechnungssysteme. Digitalisierung im medizinischen Sinne befasst sich sowohl mit dem F&E-Prozess von Behandlungsmethoden, Wirkstoffen und (digitalen) Produkten in der Life-Sciences-/Medtech-/Pharmaindustrie als auch mit der Verbesserung der medizinischen Versorgung (u.a. Telemedizin oder Big-Data-Analyse in der medizinischen Diagnostik). Im Vordergrund stehen dabei der innovative Einsatz und die Verknüpfung neuer Technologien wie 3D-Druck, Internet of Things (IoT), Virtual Reality sowie Artificial Intelligence & Analytics. Als prominenter Vorreiter zeigt sich hier ausgerechnet die als rückständig verschrieene NHS in Großbritannien, die mithilfe von Google und AI die Aus-

wertung großer Datensätze von Behandlungserfolgen bzw. Krankheitsverläufen testet, um Rückschlüsse auf Abläufe und Therapien zu erhalten.

Vorteile der Digitalisierung

Vor dem Hintergrund steigender Gesundheitsausgaben in Deutschland bietet die Digitalisierung des Gesundheitswesens enormes Effizienzpotenzial. In einer gemeinsamen Studie von McKinsey und dem Verband Managed Care wird der mögliche Effekt auf bis zu 34,0 Mrd. EUR beziffert, was einem Anteil von 8% des erwarteten Gesamtaufwands im Jahr 2019 entspräche.

Ungeachtet monetärer Effekte findet auch eine Verbesserung der medizinischen Leistung in der Forschung sowie Behandlung von Patienten statt. Neben der Erweiterung des Leistungsspektrums und Personalisierung medizinischer Angebote bietet Digitalisierung die Chance zur effizienteren Ausnutzung des Gesundheitssystems entlang der Wertschöpfungs- und Behandlungskette. Inzwischen ist darüber hinaus unstrittig, dass Diagnosen durch den Einsatz von AI bei Auswertung und Überwachung von Patientendaten umfassender wie auch schneller durchgeführt werden können oder dass telemedizinische Angebote die Versorgung im ländlichen Raum verbessern. Viele Unternehmen arbeiten bereits an der Zukunftsvision des interagierenden medizinischen Ökosystems, welches Daten, Produktwelten, Dienst- und medizinische Leistungen zum Vorteil der Nutzer verknüpft.

Wo steht Deutschland?

In der Wahrnehmung überwiegt derzeit der Eindruck, dass Deutschland im Vergleich zu anderen europäischen Ländern zurückliegt. Hierbei gilt es jedoch, zwischen der medizinischen Behandlung bzw. Verwaltung von Daten sowie der Digitalisierung in Forschung und Entwicklung zu differenzieren.

Vor allem datenschutzrechtliche Bedenken, fehlende politische Initiativen und nationale regulatorische Rahmenbedingungen haben für eine langsame digitale Transformation gesorgt. Beispielhaft steht hierfür die mehrfach verschobene Einführung von E-Rezepten und digitalen Patientenakten.

Infolge dessen haben sich B2C-Angebote im Markt, wie z.B. Onlineapotheken im Vergleich zum klassischen E-Commerce, bislang schleppend entwickelt. Zukünftig werden



ZUM AUTOR

Thomas Klack ist Mitgründer und Managing Partner von **ACXIT Capital Partners**. ACXIT Capital Partners ist eine führende M&A-Boutique mit Hauptsitz in Frankfurt und einem dedizierten Healthcare-Team für Transaktionen im Gesundheitswesen.

Verbraucher vermehrt als Treiber des digitalen Wandels sowie der Akzeptanz von Technologien gesehen. Die bereits vorhandene mobile Vernetzung von Smartphones mit dem Internet und die Bereitschaft der Patienten, Daten zu teilen, fördern die Nachfrage nach medizinischen Anwendungen zur Verbesserung von Diagnostik, Therapie und Nachversorgung.

Im B2B-Bereich konzentrieren sich Angebote – getrieben durch Kostendruck – stark auf die Verbesserung von Prozessen, wemgleich Anwender nicht unbedingt digitale Treiber sind. Zusätzlich belasten die durch Digitalisierungsinitiativen bedingten Kosten zunächst die bereits strapazierten Finanzen der Gesundheitsunternehmen.

Demgegenüber zeigt sich die Transformation im Life-Sciences-/Medtech-/Pharmabereich durch ein internationaleres Umfeld sowie einheitlichere Standards und Schnittstellen dynamischer und weiter vorangeschritten. Vor allem die Verwendung von AI und Digital Collaboration treiben Progression in Forschung und Entwicklung.

Nationale Nischenlösungen

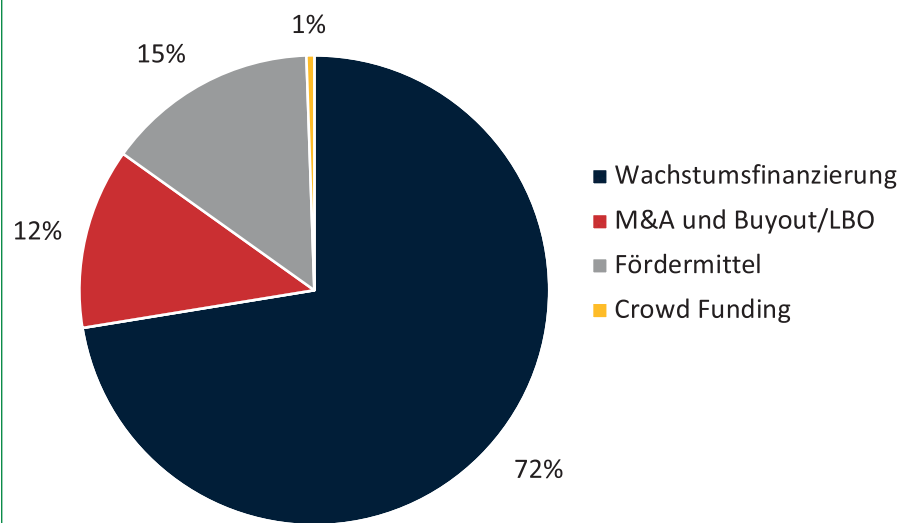
Als natürliche Entry Barrier fungiert bisher das national geprägte regulatorische Marktumfeld, in dem sich vor allem lokale Start-ups und Unternehmen mit innovativen digitalen Produktlösungen für einzelne Elemente der Wertschöpfungs- und Behandlungskette entwickeln (Digitalisierung als Pull-Faktor). Diese Unternehmen wirken dabei als disruptive Impulsgeber für den digitalen Wandel. Etablierte Gesundheitsunternehmen sehen zwar die Notwendigkeit zur Digitalisierung, können jedoch häufig mit der innovativen Dynamik von Start-ups nicht mithalten bzw. scheuen die notwendigen Investitionen.

Zusätzlich entdecken vermehrt internationale Technologieunternehmen mit Schwerpunkt auf Datenanalyse wie Google und Amazon das weltweite Gesundheitswesen für sich und versuchen, vom niedrigen Grad der Digitalisierung zu profitieren (Digitalisierung als Push-Faktor). Durch die weltweit



Bei der Digitalisierung spielen Investoren eine wesentliche Rolle.

Abb. 1: Transaktionen im digitalen Gesundheitsmarkt in Deutschland



Quellen: mergermarket, PitchBook, ACXIT Capital Research

heterogenen regulatorischen Rahmenbedingungen sind Lösungsansätze in Deutschland jedoch bisher sehr begrenzt anwendbar.

Alle Anbieter eint die Herausforderung der Skalierbarkeit der (zumeist Nischen-) Lösungen über heterogene nationale Binennmärkte hinaus.

Wachstumsfinanzierung und M&A

Bei der Digitalisierung spielen Investoren eine wesentliche Rolle. Eine Analyse von 186 Transaktionen seit 2016 zeigt eine deutliche Verteilung zugunsten von Wachstumsfinanzierungen (72%) auf. Derzeit ist der Markt aufgrund der verhältnismäßig frühen Entwicklungsphase primär von Start-ups geprägt, welche im Rahmen von teils mehreren Finanzierungsrunden Kapital durchschnittlich im unteren einstelligen Millionenbereich für weiteres Wachstum aufnehmen. Entsprechend gering ist daher oft die Visibilität dieser Transaktionen im Markt.

Jene deutschen Unternehmen, welche besonders viele oder große Finanzierungen erhalten haben, eint der Fokus auf Softwarelösungen sowie auf eine Nische mit hohem Skalierungspotenzial wie Molecular Health, die 2017 von Dievini Hopp BioTech eine Finanzierung über 40,0 Mio. EUR erhalten hat. Die Firma bietet mithilfe von Big Data eine cloudbasierte Plattform und analysiert molekulare sowie klinische Daten von Patienten zur Optimierung von Diagnose- oder Therapieentscheidungen.

Erst mit einem zunehmenden Reifegrad der Unternehmen steigt das Interesse stra-

tegischer und klassischer Finanzinvestoren an einem Kauf/Buy-out. So hat 2016 der Klinikbetreiber Asklepios 40% am Hersteller von Krankenhausinformationssystemen Meierhofer übernommen, die wiederum 2017 in samedi als führenden Entwickler von Softwarelösungen für Prozessmanagement und Terminorganisation konsolidierte. Andere Beispiele sind der (mehrheitliche) Erwerb von MediFox durch Hg Capital oder der Versandapotheke medpex durch die Zu-Rose-Gruppe.

Fazit

Für die Zukunft erwarten wir mit der fortschreitenden technologischen Entwicklung und zunehmenden Digitalisierung einen deutlichen Anstieg von M&A-Transaktionen. Viele sich derzeit noch in der Start-up- und Entwicklungsphase befindliche Unternehmen werden – vor allem flankiert durch Kundennachfrage und politische Initiativen – eine kritische Größe und einen kritischen Reifegrad für den Verkauf durch Gründer und Wachstumskapitalgeber erlangen. Demgegenüber stehen Innovationsdruck und Wachstumspotenzial auf Käuferseite als Treiber für M&A-Aktivitäten. Vor allem mittelständische Gesundheitsunternehmen sehen im Erwerb von Unternehmen mit digitalen Lösungen die Möglichkeit eines Know-how-Transfers zur Umsetzung der eigenen Digitalisierung, während klassische Finanzinvestoren auf die (internationale) Skalierbarkeit der Geschäftsmodelle und Konsolidierung des Marktes setzen. ■