

Drei Fragen an ...

Christoph Huckfeldt-Weber



Geschäftsführer der BSG Consult GmbH, einer auf den Sozial- und Gesundheitswirtschaftsbereich spezialisierten Beratungs- und Managementgesellschaft in Hamburg.
www.bsg-consult.de

Wachsen mit transektoralen Kooperationen

1. Herr Huckfeldt-Weber, Sie haben sich mit der BSG Consult GmbH selbstständig gemacht. Warum?

In den letzten fünf Jahren habe ich bei den zwei größten Aktiengesellschaften im Pflegemarkt viele facettenreiche Eindrücke und Erfahrungen gesammelt. Als Assistent des CEO war ich zunächst bei den Marseille Kliniken AG tätig, dann als Leiter Expansion/Sonderprojekte bei der CURANUM AG. Die abwechslungsreichen Arbeitsaufgaben ermöglichten mir gute Einblicke in die Unternehmen und die Prozessabläufe. Im Mai 2010 haben Dr. Philipp Walther, langjähriger Unternehmer und Berater im Gesundheitswesen, und ich die BSG Consult GmbH gegründet. Die BSG Consult positioniert sich mit einem kleinen Spezialistenteam in der Sozial- und Gesundheitswirtschaft, einem der stark wachsenden Märkte, in dem sich mit neuen Versorgungsformen und -konzepten Potentiale erschließen und Synergien nutzen lassen. Die BSG übernimmt auch die Betreuung von Einrichtungen in eigenen und fremden Namen. Kunden der BSG sind institutionelle und private Anleger sowie Betreiber von Einrichtungen der Sozial- und Gesundheitswirtschaft.

2. Beratungsunternehmen im HealthCare-Bereich gibt es ja einige, wo liegt Ihre besondere Kompetenz, Ihr USP?

In der Beratung befasst sich die BSG mit umfassenden Themen aus dem Bereich des Pflegemanagements wie das Qualitäts- und Belegungsmanagement, Marketing und Positionierungsstrategien sowie Bewertung und Prüfung von Einrichtungen. Ein weiterer Fokus sind transektorale Kooperationen zwischen dem Pflegesektor einerseits und dem stationären und ambulanten Sektor andererseits. Neben der klassischen Beratung übernimmt die BSG zusammen mit Investoren die Betreuung ausgesuchter Einrichtungen in Rahmen von Managementverträgen. Hierbei kann die Kooperation über ein Sanierungs- bzw. Interimsmanagement hinausgehen und die BSG eine langfristige unternehmerische Rolle einnehmen.

3. Wo sehen Sie die BSG Consult in 5 Jahren?

Wir werden die BSG Consult GmbH in den nächsten fünf Jahren so im Gesundheitsmarkt etablieren, dass wir mit nachweislichen Erfolgen uns in diesem speziellen Themenbereich bewiesen haben. Im Vordergrund stehen der Ausbau der Beratungsthemen und das Thema der transektoralen Kooperationen. Ferner werden wir den Bereich der Personalvermittlung, Aus- und Fortbildung im Pflegebereich neu positionieren. Erste eigene Betreibungen sollen erfolgreich an den Markt gebracht und einige Pflegeheim-Neubauprojekte realisiert worden sein.

Studie der Initiative Hausnotruf

1 Mrd Pflegekosten sparen

Die neue Studie „Wirkungs- und Potenzialanalyse zum Hausnotruf in Deutschland“ der Initiative Hausnotruf (Dienstleister und Hersteller von Hausnotrufsystemen) zeigt, dass der Hausnotruf den Umzug ins Pflegeheim verzögern und ggf. sogar vermeiden kann. Die Studie errechnet wunschgemäß, dass bei einem jährlichen Mehraufwand von 340 Mio. Euro zur Ausstattung aller Pflegebedürftigen mit einem Hausnotruf gleichzeitig bis zu einer Mrd. Pflegekosten pro Jahr eingespart

werden kann. Die Berechnung des Sparpotentials beruht auf der Annahme, dass der Hausnotruf für 10-20% der Pflegebedürftigen den Übergang von der ambulanten in die stationäre Pflege um bis zu 6 Monate verzögert. Die Ausstattung aller pflegebedürftigen Personen in Deutschland mit einem Hausnotrufgerät lohne sich für die Pflegekassen bereits, wenn erreicht werde, dass 10% der Pflegebedürftigen vier Monate später in ein Pflegeheim kommen.

www.initiative-hausnotruf.de

SMP-Marktbarometer Sozialwirtschaft

Hinter den Erwartungen

Die Sozialunternehmen mussten im vergangenen Quartal mit weniger Geld pro Kunden auskommen. Das ist das Ergebnis der aktuellen 3. Umfrage für das SMP-Marktbarometer, das die Stimmung in der Sozialwirtschaft misst (www.sozialmanagementpartner.de).

Wie die Initiatoren aus der Umfrage (n=202) berichten, hat sich die Kundenzahl bei 51 Prozent der Unternehmen im Non-Profit-Bereich erhöht, die Umsatz-Erwartung der Entscheider aus dem Februar ließ sich dagegen nicht halten: Der Barometerwert ist auf 0,46 gefallen und lag damit deutlich unter den Februarwert (0,62).

Positives Signal: Auch die Kostensteigerung blieb

unter den Prognosen. Noch im Februar rechneten die Führungskräfte mit einem deutlichen Anstieg (Barometerwert: -0,8). Tatsächlich stiegen die Ausgaben erheblich geringer (Barometerwert: -0,54). „Ein Grund könnten die moderaten Tarifabschlüsse sein“, so Michael Rosenbaum, Initiator des SMP-Marktbarometers.

Für die kommenden Monate erwarten die Entscheider weder bei den Kosten noch bei den Umsätzen große Steigerungen.

SozialmanagementPartner ist der Verbund der Unternehmensberatung Rosenbaum Nagy, der Wirtschaftsprüfungskanzlei Schomerus sowie der Anwaltskanzlei Graf von Westfalen.