

Patientenhotels auf dem Vormarsch

INTERESSANTE OPTION FÜR HOTELBETREIBER UND INVESTOREN

Neben dem Wellness & Spa Boom in der Hotellerie, ist der Spitals- bzw. Medizintourismus („Medical Tourism“) ein stark wachsendes Geschäftsfeld. Dies ermöglicht neue interessante Chancen für Hotels mit spezialisiertem, medizinischem Angebot – so genannte „Patientenhotels“.

Der Patient als Gast im Sternen-Ambiente

Immer mehr Patienten entscheiden sich für einen medizinischen Eingriff in Verbindung mit dem Aufenthalt in einem komfortablen Hotel mit allen entsprechenden Annehmlichkeiten. Laut Expertenschätzungen umfasst der weltweite Markt für internationalen Medizintourismus derzeit rund 4 Mio. Patienten jährlich. Alleine in Deutschland beträgt der Anteil laut Franz-Josef Richter, Geschäftsführer des auf Patientenhotels spezialisierten Unternehmens Abbakus, rund 50.000 Gastpatienten jährlich.

Zu den wichtigsten Motiven für Gesundheits- bzw. Spitaltouristen zählen das Bedürfnis nach einer hochwertigen medizinischen Leistung zu leistbaren Preisen, der Zugang zu Behandlungen die zuhause nicht verfügbar sind, spezielles medizinisches Know-How, eine bessere Servicequalität, Sicherheit und der Zeitfaktor aufgrund möglicher Wartelisten.

Laut einer Studie der Fachhochschule Bonn-Rhein-Sieg zum Thema „Medizintourismus als Chance für die Tourismusindustrie“ zählen in Europa Russland, Bulgarien, Rumänien, Griechenland, die Benelux Staaten, Italien und England zu den wichtigsten Quellmärkten. In Asien sind insbesondere Saudi-Arabien, Kuwait, VAE, Bahrain und Oman bedeutende Quellmärkte für den internationalen Medizintourismus.

Patientenhotels

Dabei liegen Patientenhotels bzw. auch Klinikhotels voll im Trend. Diese Konzepte werden zunehmend eine interessante Zukunftsoption für Hotelbetreiber und Investoren. Die stark wachsende Nachfrage nach hochwertiger medizinischer Versorgung im Hotelambiente, in Verbindung mit der Öffnung des Krankenhausmarktes und der derzeitigen Hochblüte im Hotelinvestitionsmarkt, machen solche Konzepte für Hotelbetreiber und Investoren, etwa in Form von Public Private Partnership (PPP) Modellen, zunehmend interessant.

Auch innerhalb eines Landes wie Österreich entwickelt sich zunehmend eine Dynamik, medizinische Leistungen an einem anderen Ort und in Verbindung mit dem Aufenthalt im Hotelambiente zu konsumieren.

Krankenhausmarkt in Österreich

Derzeit gibt es in Österreich rund 264 Krankenhäuser welche größtenteils im Besitz von Bund, Ländern und Gemeinden sind (ca. 46%). Rund ein Fünftel der Krankenhäuser wird von Privatpersonen und -gesellschaften betrieben. Die restlichen Einrichtungen stehen im Besitz geistlicher Orden, Pensions- und Unfallversicherungsanstalten, Vereinen und Stiftungen; bzw. Krankenkassen und Fürsorgeverbände.

Keines der Krankenhäuser verfügt jedoch derzeit über ein entsprechendes, gehobenes Hotelangebot. Patientenhotels verbinden rund um die Uhr Betreuung und Pflege durch ausgebildete Pflegekräfte und Ärzte mit den hochwertigen Service- und Zusatzleistungen eines Hotelbetriebes. Gemeinsam mit der steigenden Bereitschaft mehr Geld in die eigene Gesundheit zu investieren und den neuen Angeboten für private Zusatz- und Krankenversicherungen welche Vorsorgeuntersuchen in gehobenen Privatkliniken

zunehmend für eine breitere Masse ermöglichen, wächst auch in Österreich die Nachfrage nach solchen Konzepten.

Ursprung und Entwicklung

Diese neue Entwicklung hat seinen Ursprung in den skandinavischen Ländern – Schweden und Dänemark – und verbreitete sich danach weiter über Norwegen und Finnland. Grund dafür war und ist es, dem steigenden Kostendruck im Gesundheitswesen entgegenzuwirken. Auch in Australien und den USA gibt es erfolgreiche Klinikhotels schon seit mehr als 30 Jahren. Nun wächst das Interesse nach solchen Konzepten auch in Deutschland und Österreich. Diese Entwicklung stellt durchaus einen sinnvollen Weg für alle Beteiligten dar. Patientenhotels senken die Kosten für Patienten, Krankenhausbetreiber, Versicherungen und die öffentliche Hand.

Vorteile

1. Einsparungspotenzial

Laut Richter von Abbakus kostet eine Nacht in einem Klinikbett im Durchschnitt rund € 180, in einem 3-Sterne bis 4-Sterne-Patientenhotel dagegen nur € 100. Dieses große Einsparungspotenzial ergibt sich primär durch die reduzierten Personalkosten in Patientenhotels, da hier speziell geschulte Servicekräfte zum Einsatz kommen, deren Löhne deutlich unter denen des Pflegepersonals liegen. Dies fällt besonderes ins Gewicht, wenn man beachtet, dass rund ein Drittel der Arbeitszeit der Pflegekräfte „pflegefremden“ (Service)-Tätigkeiten gewidmet wird.

2. Neue Berufsbilder entstehen

Damit werden Patientenhotels mit speziellen Fachkräften zunehmend attraktiv und eine stärkere Vernetzung von Krankenhäusern und Einrichtungen mit Hotelinfrastruktur sinnvoll. Weiters bietet die Gesundheitshotellerie nicht allein den Gästen mehr Möglichkeiten, sie lässt auch neue Berufsbilder entstehen, zB spezielle ausgebildete Gesundheits-Hotelfachkräfte.

3. Win-Win-Situation

Geht der Patient künftig nicht mehr in die Klinik, sondern ins Hotel? Diese Fragestellung wird zum entscheidenden Wettbewerbsvorteil in der Zukunft. Für Patienten bedeutet ein Patientenhotel, den Aufenthalt in einer angenehmeren Atmosphäre bei gleichzeitiger Sicherstellung der medizinischen und pflegerischen Versorgung. Durch die größere Zufriedenheit der Patienten in Patientenhotels kann auch der Heilungsprozess beschleunigt werden und es entsteht eine Win-Win-Situation. Außerdem gewinnen die Themen Service, Qualität und Zusatznutzen immer mehr an Bedeutung.

4. Attraktive Unterbringung

Patientenhotels sind ein innovatives und attraktives Konzept pflegerischer Unterbringung. Neben der medizinischen und pflegerischen Betreuung zählen auch das Ambiente und der Service eines Hotels. Entscheidend sind die Ausgestaltung und die Attraktivität des Angebotes.

5. Präventivmedizinische Angebote

Patientenhotels bieten sich dazu an, weitere Leistungen in ihr Portfolio aufzunehmen, um den fortwährenden Trend von „Medical Wellness“ aufrecht zu erhalten. Diese ungebrochene Entwicklung, sowie moderne, leistungsfähige und präventivmedizinische Angebote erschließen somit zusätzliche Ertragspotentiale.

6. Potenzial der Begleitpersonen

Zielgruppe für Patientenhotels sind „Low-Care“ Patienten – Patienten die keine spezialmedizinische Betreuung mehr brauchen. Die umfasst primär Patienten vor und nach einer Operation bzw. auch Patienten die eine mehrtägige Vorsorgeuntersuchung oder ähnliches machen wollen. Hinzu kommt der stark wachsende Markt der plastischen (Schönheits-) Chirurgie. Darüber hinaus ist auch das Potential der Begleitpersonen (Ehepartner, Familie, Freunde...) nicht zu unterschätzen.

Erfolgreiche Beispiele

Als äußerst erfolgreiches Beispiel ist etwa der international renommierte Lanserhof bei Innsbruck zu nennen. Darüber hinaus befinden sich bereits weitere Projekte von Patientenhotels in Österreich in Planung – so etwa ein internationales Herzzentrum mit angeschlossenen 5-Sterne-Hotel im Burgenland. Im Zuge einer Studie durch Kohl & Partner wurden dabei die großen Potentiale die sich durch die zahlreichen Synergien in verschiedensten Bereichen wie Küche und Verpflegung, Reinigung und Instandhaltung, Empfang und Gäste- bzw. Patientenservice, Wäsche, Telefonzentrale etc. ergeben, ersichtlich.

Weitere international erfolgreiche Beispiele sind das Medi-Hotel im schwedischen Umeå der Firma Sodexo oder das Maritim Stadthotel Hannover mit der Klinik am Aegi. Weitere Projekte der AHR Gruppe in Verbindung mit den Lindner Hotels, sowie die Klinikhotel GmbH in Kooperation mit der Ramada Gruppe sind in Deutschland und Österreich in Planung. Die Erfahrungen des Klinikhotelbetreibers Abbakus aus Skandinavien zeigen, dass durchschnittlich 25 % der stationären Patienten im Klinikhotel aufgenommen werden können und diese im Schnitt 50% der Gesamtaufenthaltsdauer dort verbringen. Daraus ergibt sich eine durchschnittliche Auslastung von rund 84%, die in den Abbakus Klinikhotels erreicht wird.

Chancen für den österreichischen Markt

Österreich ist ein weltweit angesehenes Land im Bereich der Medizin und Gesundheitsvorsorge und bietet einen sehr hohen Standard in der medizinischen Versorgung. Dieses positive Image in Verbindung mit den altbewährten Vorzügen Österreich als internationales Tourismusland (hohe Sicherheit, hohe Servicequalität, exzellente Erreichbarkeit in Europa, bestens geschultes Personal etc.) eröffnet gute Chancen für den stark wachsenden Markt des Gesundheits- bzw. Spitaltourismus. Zu den Gewinnern können dabei Patientenhotels bzw. Hotels mit einem starken medizinischen Angebot und fundierten Kenntnissen aus dem bisherigen Wellnessmarkt, innovativen Konzepten, Dienstleistungen und Produkte sein, die den besonderen Bedürfnissen der Zielgruppen entsprechen.

Zu berücksichtigen gilt es dabei jedoch die rechtlichen Aspekte, Fragen der Verrechnung und die mangelnde Bereitschaft in Österreich die medizinische Versorgung entsprechend zu differenzieren.

Nähere Informationen:

Heribert Gangl, B.Sc.

Kohl & Partner Wien GmbH

Wallnerstraße 3, 1010 Wien, AUSTRIA

Tel. +43 / 1 / 5326335, Fax: +43 / 1 / 5326335-20

E-Mail: heribert.gangl@kohl.at