

DER ZWEITE GESUNDHEITSMARKT

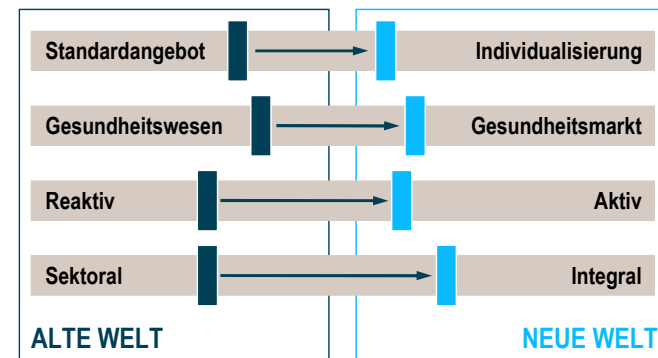
Chancen auch für Leistungserbringer

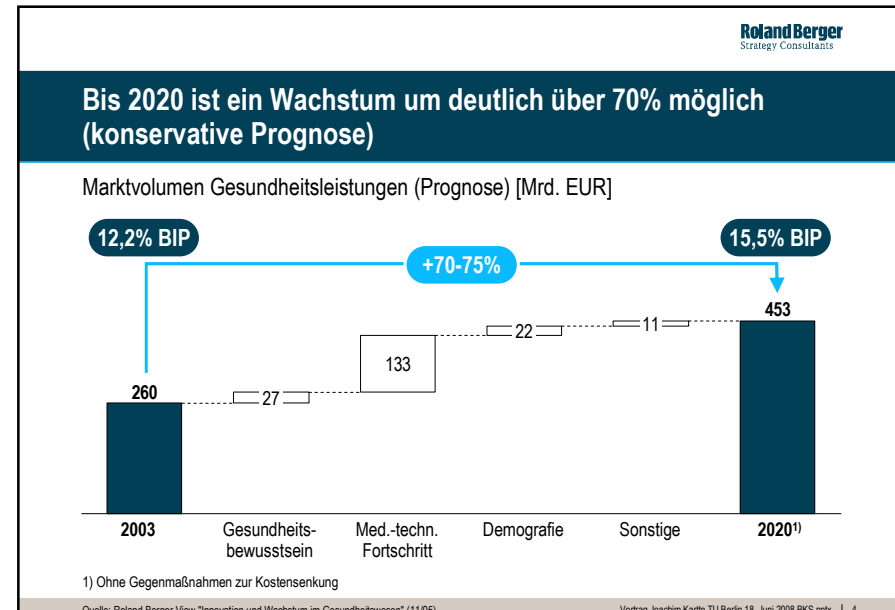
Dr. Joachim Kartte
Head of Competence Center Pharma & Healthcare
Roland Berger Strategy Consultants

Berlin, 18. Juni 2008

Es entsteht eine "Neue Welt" im Gesundheitswesen

Trends im Gesundheitswesen



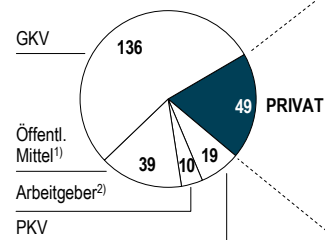


In 2003 entstanden bereits 20% des Volumens im Zweiten Gesundheitsmarkt

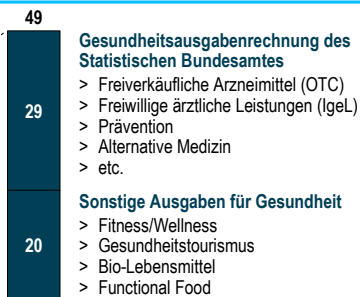
Übersicht Marktvolumen 2003 [Mrd. EUR]

GESAMTMARKT GESUNDHEIT

Σ 254 Mrd. EUR (□ 12% BIP)



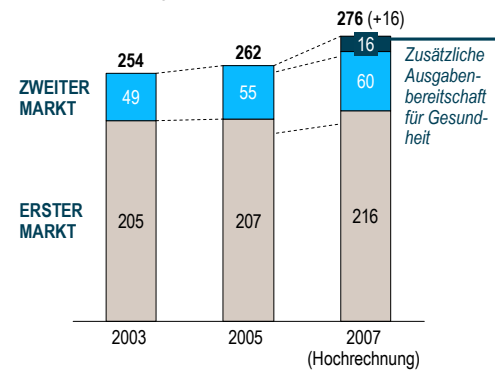
ZWEITER GESUNDHEITSMARKT



1) Zuschüsse aus anderen Versicherungssystemen (Rente, Arbeit) und öffentlichen Haushalten 2) Lohnfortzahlung im Krankheitsfall

Der Zweite Gesundheitsmarkt wächst jedes Jahr um 6%

Marktentwicklung Deutschland [Mrd. EUR]



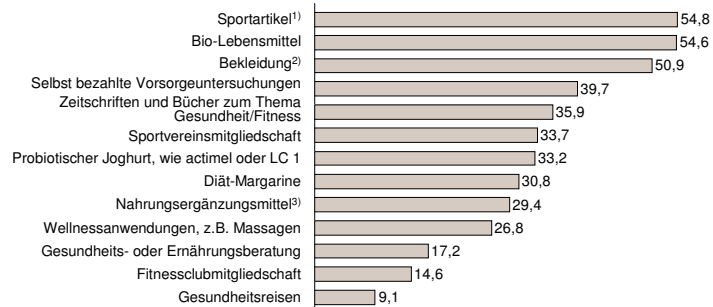
Gesundheitsausgaben pro Erwachsenem ...

- > ... heute schon 900 EUR pro Jahr
- > Ausgabenbereitschaft bis zu 1.140 EUR pro Jahr

1) Langfristige Wachstumsrate – zwischen 2003 und 2005 niedrigeres Wachstum wg. Gesundheitsreform (GMG 2004)

Dabei sind auch Vorsorgeuntersuchungen besonders nachgefragt

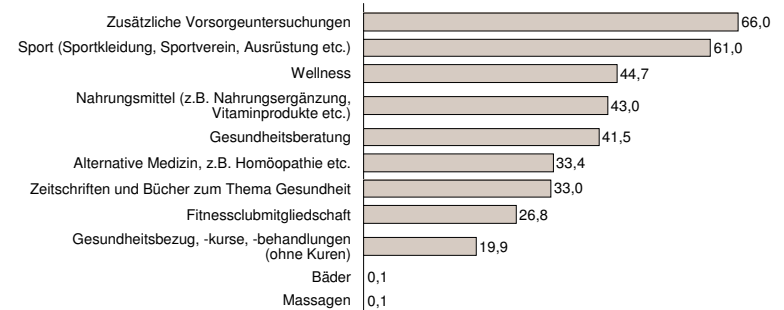
Welche der folgenden Produkte und Dienstleistungen rund um das Thema Gesundheit kaufen Sie bzw. nehmen Sie in Anspruch? [%]



1) Sportschuhe, Sportbekleidung, Trainings-/Fitnessgeräte
2) Atmungsaktive Kleidung, Kleidung aus hautverträglichen Materialien
3) Vitaminsupplemente, Kräuterpräparate etc.

Am meisten zusätzliche Ausgabenbereitschaft bei Vorsorgeuntersuchungen

Für welche der folgenden Produkte rund um die Gesundheit würden Sie zusätzlich Geld ausgeben? [%]



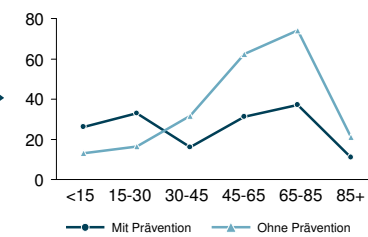
Gesundheitsvorsorge hat eine positive Wirkung auch auf die Finanzierung des Ersten Marktes

Volkswirtschaftliche Effekte

- Aktuelle Studie des Instituts für Gesundheitsökonomie und Prävention¹⁾ zeigt Einsparvolumen von 65 Mrd. EUR (für 2002)
- Für eine volkswirtschaftliche Gesamtrechnung müssten ferner berücksichtigt werden:
 - Kosten der Lebensverlängerung
 - Nutzen für das BIP

Kosten nach Alter mit/ohne Prävention¹⁾

(Mrd. EUR in 2002)



¹⁾ Henke, Martin: Perspektiven der molekularen Diagnostik für Public Health und die Gesundheitswirtschaft (2007). Vortrag Joachim Korte, TU Berlin, 18. Juni 2008 BKS.mtz. | 9

Erster und Zweiter Gesundheitsmarkt wachsen zusammen – viele Akteure in beiden Märkten aktiv

Beispiele für Akteure im Gesundheitsmarkt

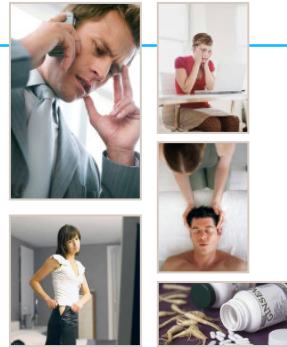
ERSTER GESUNDHEITSMARKT	SCHNITTMENGE	ZWEITER GESUNDHEITSMARKT
Krankenhaus Stationäre Versorgung	Präventionszentren, Alternative Methoden	Gerätetraining und Wellness
Ärzte Ambulante Versorgung	GKV-finanzierte Rückenschule	Fitness-Studio
	Check-ups, Vermittlung Produkte/Dienstleistungen	Wellness-Reisen
Krankenversicherung Absicherung im Krankenfall	Präventionsangebote mit Kassenzuschuss	Gesundheits-hotels
	Vertriebsplattform Gesundheitsprodukte	
	GKV-Angebote zu ergonomischen Arbeitsplätzen	Prävention im Job ¹⁾
		BGM-Anbieter

¹⁾ Vom Arbeitnehmer mit finanziert

Der Zweite Gesundheitsmarkt ist somit heute schon fester Bestandteil des Gesundheitssystems



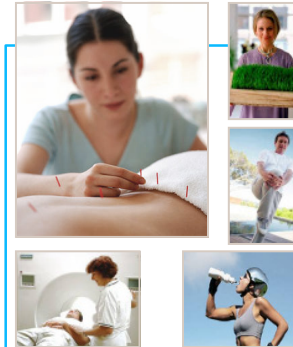
Typ 1: Die selbstkritischen Interessierten kümmern sich um ihre Gesundheit und geben viel dafür aus



KURZBESCHREIBUNG

- Befassen sich intensiv mit Gesundheitsthemen und dem eigenen Gesundheitszustand
- Nutzen am häufigsten Wellness und Heilpraktiker
- Insbesondere unter 35-Jährige, viele Bezieher hoher Einkommen
- Ca. 1.600 EUR p.a. private Gesundheitsausgaben; höchste Bereitschaft, noch mehr auszugeben

Typ 2: Die rundum Aktiven leben ein ausgewogenes Verhältnis von Sport, Wellness und Vorsorge



KURZBESCHREIBUNG

- Sportlich aktiv, an Wellness interessiert und bereit, Geld für Vorsorge auszugeben
- Fördern Gesundheit durch eigenes Handeln, fühlen sich gut und gehen selten zum Arzt
- Stärkstes Interesse für Nahrungsergänzungsmittel, Bioprodukte und alternative Heilmethoden
- Insbesondere 30-50 Jahre alt, überdurchschnittliche Schulbildung und Einkommen
- Ca. 1.100 EUR p.a. private Gesundheitsausgaben

Typ 3: Die sorglosen Sportler tun das Richtige, ohne allzu viel darüber nachzudenken



KURZBESCHREIBUNG

- Sport ist wichtiger Lebensinhalt, Gesundheit dabei eher Nebeneffekt
- Beschäftigen sich sonst wenig mit Gesundheitsthemen
- Empfinden sich am gesündesten, Arztbesuch nur, wenn sie wirklich krank sind
- Überdurchschnittlich repräsentiert durch Schüler, Studenten und Rentner, entsprechend niedrigstes Durchschnittseinkommen
- Ca. 1.100 EUR p.a. private Gesundheitsausgaben

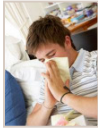
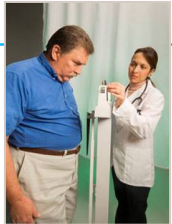
Typ 4: Die traditionellen Minimalisten sehen den Arzt als Garant für ihre Gesundheit



KURZBESCHREIBUNG

- Gesundheit bedeutet für sie die Abwesenheit von Krankheit. Sie sind sportlich kaum aktiv, nicht an Gesundheitsthemen interessiert und geben am wenigsten dafür aus
- Gesundheitsvorsorge reduziert sich bei den traditionellen Minimalisten auf gelegentliche Arztbesuche
- Die meisten Rentner und das höchste Durchschnittseinkommen in dieser Gruppe
- Ca. 600 EUR p.a. private Gesundheitsausgaben

Typ 5: Die passiven Zauderer haben ein schlechtes Gewissen, tun aber relativ wenig für ihre Gesundheit



KURZBESCHREIBUNG

- "Eigentlich müsste ich mehr für meine Gesundheit tun", kann sich aber weder zu Sport oder Wellness, noch zu theoretischer Beschäftigung mit Gesundheit aufraffen
- Gehen mit Abstand am häufigsten zum Arzt, der gleichzeitig wichtigste Informationsquelle zur Gesundheit ist
- In allen Altersstufen vertreten, unterdurchschnittliche Bildung und Einkommen
- Ca. 300 EUR p.a. private Gesundheitsausgaben

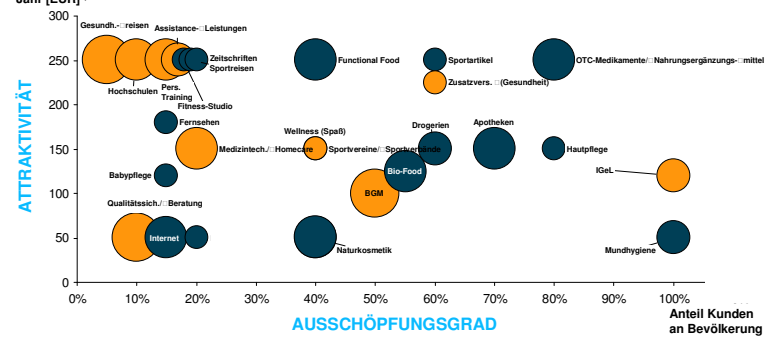


CHANCEN AUCH FÜR LEISTUNGSERBRINGER

Es gibt eine Vielzahl attraktiver Teilmärkte im Zweiten Gesundheitsmarkt

Teilmärkte im Zweiten Gesundheitsmarkt

Pro-Kopf-Umsatz/
Jahr [EUR]¹⁾



1) Nur privat finanziert Umsatz ● Für Leistungserbringer interessant