

„Der arabische Gesundheitsmarkt wird auch in Zukunft deutlich wachsen“

Die UKE Consult und Management GmbH (UCM) ist eine Tochtergesellschaft des Universitätsklinikums Hamburg-Eppendorf und der Firma Hellmann Worldwide Logistics. Ihre Zielregionen sind die Länder am arabischen Golf sowie Südosteuropa. Die Experten der UCM beraten dort ihre Kunden bei der Planung neuer Krankenhäuser und übernehmen auch das Management von Kliniken.



Dr. Mathias Goyen:
„Das Gesundheitsforum ist eine Pflichtveranstaltung“

Im Gespräch mit dem Ghorfa-Newsletter berichtet UCM-Geschäftsführer Privatdozent Dr. Mathias Goyen über den Gesundheitsmarkt am Golf und über die Arbeit seines Unternehmens.

Ghorfa-Newsletter: Dr. Goyen, worin besteht ihre Beratungsleistung bei der Planung neuer Kliniken?

Dr. Goyen: Wir erstellen für potenzielle Investoren Machbarkeitsstudien. Lohnt es, ein Krankenhaus zu bauen oder nicht? Welche Fachgebiete kommen dafür in Betracht? All dies sind Fragen, die wir im Rahmen von Konkurrenzanalysen und finanziellen Feasibility-Studien beantworten. Wir legen dabei durchweg konservative Annahmen zugrunde. Befürworten wir den Bau einer Klinik, dann kann es im Übrigen sein, das wir anschließend das Management des Hauses übernehmen.

Ghorfa-Newsletter: In welchen Kliniken haben Sie Managementaufgaben übernommen?

Dr. Goyen: In Tirana, der Hauptstadt Albanien, managen wir ein radiologisch-kardiologisches Zentrum, und am arabischen Golf haben wir derzeit ein großes laufendes Projekt. Das ist das Polizeikrankenhaus in Sana'a mit 134 Betten, wo wir den kaufmännischen und den ärztlichen Direktor stellen. Zudem arrangieren wir im Jemen und in Deutschland eine Reihe von Trainingskursen und tauschen Personal aus.

Ghorfa-Newsletter: Sie kommen gerade aus Dubai. Bahnt sich da ein neues Projekt an?

Dr. Goyen: Ja, trotz der so genannten Finanzkrise haben wir in Dubai ein neues Projekt gewonnen. Dort wird nach Hamburger Vorbild ein präventivmedizinisches Zentrum entstehen. Investor ist die Pragma Group, Philips ist unser strategischer Partner in der Medizintechnik, und wir sind der Betreiber. In exklusivem Ambiente bietet die UCM auf höchstem medizinischem Niveau Check-up-Untersuchungen an.

Ghorfa-Newsletter: Wollen Sie weiter am arabischen Golf expandieren?

Dr. Goyen: Ja, wir sind aber ein kleines Unternehmen, das vor drei Jahren gegründet wurde, und wir wollen kontrolliert wachsen. Wir wollen uns nicht übernehmen und einem Kunden etwas versprechen, das wir dann nicht halten können. So etwas macht man

im Mittleren Osten nur einmal, und dann ist man aus dem Geschäft. Das heißt: Wir lehnen auch bestimmte Projekte ab.

Ghorfa-Newsletter: Welche aktuellen Beratungsprojekte hat die UCM derzeit?

Dr. Goyen: In Kuwait haben wir zusammen mit Ernst & Young für die Marafie Group gerade eine große finanzielle Machbarkeitsstudie beendet. Marafie möchte nach Hamburger Vorbild eine Klinik haben, und die Entscheidung darüber wird in Kürze fallen.

Ghorfa-Newsletter: Wie hart ist der Wettbewerb bei Beratungsprojekten am arabischen Golf?

Dr. Goyen: Der Wettbewerb ist erheblich. Alle großen Player wie McKinsey, Roland Berger, BCG oder Booz & Company tummeln sich dort. Wir sind zwar im Vergleich dazu ein kleiner Laden, haben jedoch im Rahmen einer Kooperation den Zugriff auf alle Ressourcen des Universitätsklinikums Eppendorf und anderer Kliniken – im medizinischen Bereich, aber auch was administrative Funktionen wie Finanzen, Controlling oder Qualitätsmanagement angeht. Diese Kompetenz stellt einen wichtigen Wettbewerbsvorteil dar. Aufgrund unserer Kostenstruktur sind wir zudem ein preisgünstiger Anbieter.

Ghorfa-Newsletter: Worauf legen die arabischen Auftraggeber Wert?

Dr. Goyen: Vereinfacht ausgedrückt: Wenn Hamburg drauf steht, muss auch Hamburg drin sein. Das heißt: Wir schicken nur wirkliche Leistungsträger aus Hamburg an den arabischen Golf. Wir verkaufen uns über die Qualität. Einige unserer ausländischen Wettbewerber sind da nicht so strikt.

Ghorfa-Newsletter: Ist ihre Tätigkeit nicht endlich? Übernehmen irgendwann arabische Persönlichkeiten die Aufgaben?

Dr. Goyen: Richtig, wir haben zumeist Verträge, die über fünf Jahre laufen. Im Jemen ist es zum Beispiel so, dass wir ein so genanntes Schatten-Management aus jemenitischen Führungskräften haben. Die arbeiten wir systematisch in ihre künftige Aufgabe als ärztlicher und kaufmännischer Direktor ein.

Ghorfa-Newsletter: Es mangelt dort also vor allem an Führungskräften mit Managementenerfahrung?

Dr. Goyen: Ja, es gibt gute Ärzte, die beispielsweise in Jordanien oder Ägypten ausgebildet wurden. Aber eine leistungsfähige Managementebene ist nicht vorhanden. Begriffe wie Budget, Krankenhausplan oder Erlöscontrolling sind noch Fremdworte.

Ghorfa-Newsletter: Erlauben Sie uns eine letzte Frage. Welche Erwartungen knüpfen Sie an das Deutsch-Arabische Gesundheitsforum, das im Oktober in Hamburg stattfindet?

Dr. Goyen: Das Gesundheitsforum ist eine hervorragende Plattform für den Informationsaustausch und die Kontaktabahnung. Für deutsche Anbieter aus dem Gesundheitssektor, die in den arabischen Ländern Fuß fassen möchten, ist es eine Pflichtveranstaltung.