

Fusionen als Chance nutzen

Zielgröße 1 Million Mitglieder

Der Gesetzgeber wird den Wettbewerb der gesetzlichen Krankenkassen weiter forcieren. Der damit verbundene Konzentrationsprozess erfordert eine marktfähige Größe, die weit über der aktuellen Größe kleinerer und mittlerer Kassen liegt. Aus heutiger Sicht wird eine marktfähige Größe schon in wenigen Jahren bei einer Million und mehr Mitgliedern liegen.

Wo stehen Sie heute?

Fusion als Wachstumsinstrument

Selbst bei hervorragender Aufstellung im Markt lassen sich solche Größenordnungen für kleine und mittlere Kassen nicht mit normalem Mitgliederwachstum erreichen. Fusionen sind daher ein Wachstumsinstrument, an dem man nicht vorbeikommt, wenn man im GKV-Markt überleben will. Ab dem 1.4.2007 sind sie sogar Kassenarten übergreifend möglich.

Wie sieht Ihre Wachstumsstrategie aus?

Jetzt handeln

Eines haben die letzten Monate gezeigt: Die GKV-Landschaft steht vor gewaltigen Veränderungen. Wie diese im Detail aussehen ist zum Teil noch ungewiss. Gewiss ist aber, dass die Aufgaben und Belastungen für die einzelnen Kassen mehr werden und alleine kaum zu bewältigen sind. So wenig Sinn es macht, im Vorfeld der politischen Entscheidungen große Veränderungen herbeizuführen, um so mehr macht es Sinn, gut vorbereitet zu sein.

Trotz aller Vorbehalte und persönlicher Interessen: Jetzt gilt es die Möglichkeiten von Zusammenschlüssen ernsthaft zu prüfen und auch umzusetzen. Die Bereitschaft dazu ist deutlich gewachsen. Um die Chancen zu nutzen, reichen einzelne Gespräche und unverbindliche Absichtserklärungen nicht mehr aus. Abwarten heißt hier, anderen das Feld zu überlassen und dann irgendwann vor vollendete Tatsachen gestellt zu werden.

Worauf warten Sie noch?

Fusionen werden schneller

Eine Fusion in der GKV ist nichts Neues. Seit über 10 Jahren finden sie statt. Jeder der eine Fusion hinter sich hat, kennt die vielen Hürden, die von der ersten Fusionsidee bis zur endgültigen

Umsetzung zu nehmen sind. Viele Fusionen sind schon in der Vorbereitung gescheitert, oft an persönlichen Befindlichkeiten. Und manche Kassen verarbeiten noch heute ihre Fusionsnachwehen, da eine richtige Zusammenführung von Organisation und Mitarbeitern nie stattgefunden hat.

In Zukunft wird sich der Wachstumsprozess der Kassen deutlich beschleunigen. Das heißt, die Fusionen werden größer und müssen schneller abgewickelt werden. Dies erfordert eine professionelle Vorbereitung und Durchführung.

Wie gut sind Sie vorbereitet?

Professionelles Fusionsmanagement

Unsere Expertise im Fusionsmanagement resultiert aus mehr als 30 erfolgreich durchgeführten Fusionen in verschiedenen Branchen. Wir wissen, worauf es bei einer Fusion ankommt und wie man die unterschiedlichen Interessen zusammenbringt. Wir sind sowohl Vermittler, als auch Antreiber bei der Umsetzung. Unser ebenso sensibles wie strukturiertes Vorgehen schafft Transparenz und bringt die Dinge auf den Punkt.

Unsere Leistungen:

- Strategieentwicklung
- Kandidatenauswahl und -vermittlung
- Moderation der Verhandlungen
- Professionelles Projektmanagement für alle Phasen der Vorbereitung und Durchführung

Ihr Nutzen

- Sie haben eine überzeugende Fusionsstrategie, die Ihre Interessen wahrt
- Sie finden schneller Kandidaten, die zu Ihnen passen
- Sie lösen Konflikte im Vorfeld und bringen die Verhandlungen zügig zum Abschluss
- Sie haben bei der Vorbereitung an alles gedacht
- Sie sind deutlich schneller in der Umsetzung und sparen dadurch Zeit und Kosten
- Sie schaffen Akzeptanz bei Mitarbeitern und Gremien
- Sie haben eine zukunftssichere Marktposition in der GKV