

Business Case

Ein gut durchdachter Business Case schafft die Basis für den Erfolg der hybriden Versorgungslösung, indem er wirtschaftliche Machbarkeit mit gesundheitlichem Mehrwert verbindet. Ohne Business Case ist eine nachhaltige Finanzierung einer hybriden Versorgungslösung nicht möglich, denn er dient als Entscheidungshilfe für Investor:innen, Gesundheitsdienstleistende oder öffentliche Institutionen und zeigt auf, warum die Lösung finanziell und strategisch sinnvoll ist. Gleichzeitig dient der Business Case als Grundlage der Umsetzung.

Die Kernbestandteile eines Business Cases

Problemstellung und Marktpotenzial

- Welche Versorgungslücke oder Herausforderung wird gelöst?
- Wie gross ist der Markt und wer sind die potenziellen Nutzer:innen (Patient:innen, Ärzt:innen, Versicherungen etc.)?
- Welche bestehenden Alternativen gibt es, und was macht diese Lösung besser?

Lösung und Nutzenversprechen

- Beschreibung der hybriden Versorgungslösung
- Welche Vorteile bietet sie gegenüber bestehenden Lösungen?
- Erwartete Verbesserungen in Effizienz, Kostenreduktion und Patientenzufriedenheit

Wirtschaftliche Analyse

- Kostenstruktur: Entwicklung, Betrieb, Wartung, Personal etc.
- Einnahmemodell: z. B. B2C: out-of-pocket der Patient:innen, B2B: Zahlung durch Leistungserbringer wie Spitäler, Vergütung durch Krankenkasse, Subventionen oder Partnerschaften
- Vermarktung: Über welche Kanäle wird kommuniziert und vertrieben, zu welchen Kosten

Evidenzbasierte Argumentation

- Ergebnisse ähnlicher Anwendungen, Resultate der Forschung
- Erwartete Einsparungen (z. B. Reduktion von Krankenhausaufenthalten)

Risiken und Herausforderungen

- Regulatorische Hürden, Datenschutz, Akzeptanz bei Nutzer:innen
- Technische und organisatorische Herausforderungen

Skalierung und Wachstumspotenzial

- Möglichkeiten der Markterweiterung (z. B. neue Patientengruppen, internationale Märkte)
- Strategische Partnerschaften und langfristige Nachhaltigkeit