

Die Dubai-Simulation

Die LMU vermarktet medizinisches Know how weltweit

Mit der Harvard University schmückt sich neuerdings jeder gern. Die Universität München (LMU), genauer: die Medizinische Fakultät der LMU, pflegt indes seit knapp zehn Jahren eine Allianz im Bereich der Lehre, die zu neuen Unterrichtskonzepten und schließlich mit zu einem neu organisierten Studium an der LMU geführt hat. Jetzt verleiht die LMU ihrem wichtigsten Ansprechpartner in Boston, dem Pathologen Thomas Aretz von Harvard Medical International (HMI), dafür die Ehrenbürgerwürde. Neuester Beleg der engen Zusammenarbeit ist die LMU-Tochter Munich Medical International (MMI), die Know how im Medizinmanagement, in der Ausbildung von Ärzten, aber auch medizinisches Wissen selbst weltweit vermarkten soll. Der Anästhesiologe Frank Christ, Geschäftsführer der GmbH, berichtet vom Starthalbjahr.

SZ: Was hat die Medizin der LMU auf dem Weltmarkt des Wissens anzubieten?

Christ: Die Fakultät ist eines der größten Forschungszentren und eine der größten Bildungseinrichtungen für Medizin in Deutschland – angeschlossen an ein Großklinikum. Mit der GmbH wollen wir diesen Erfahrungsschatz kommerziell nutzen und weltweit weitergeben. Wir bieten Training und Beratung an für die Organisation von Lehre und Klinik: Wir bilden Hochschullehrer weiter, machen Kurse für Führungskräfte, bieten so genannte Fellowship-Programme für auswärtige Ärzte an, die bei uns lernen, und begleiten den Aufbau ganzer Versorgungseinheiten, sagen wir in der Onkologie, der Strahlentherapie oder der radiologischen Diagnostik. Dabei schulen wir in München die Mitarbeiter, die an den neuen Geräten arbeiten sollen, sind mit unseren Mitarbeitern in der Startphase vor Ort. Wir bieten aber auch die Planung der Gebäude an, und wir beraten Kunden dabei, die Arbeitsabläufe in der neuen Einheit zu planen.

SZ: Wer sind Ihre Kunden?

Christ: Es sind beispielsweise Universitäten und Klinikbetreiber in Deutschland, Österreich, Osteuropa, aber auch und vor allem im Mittleren Osten, zum Beispiel in Dubai, Abu Dhabi oder aktuell in Jordanien.

SZ: Welche Projekte haben Sie schon bearbeitet?

Christ: Wir haben bereits Kurse in Leipzig, Zagreb, Tokio und Salzburg abgehalten. Nächste Woche gehen wir nach Maribor. Dort entsteht eine neue medizinische Fakultät, die zweite in Slowenien. Sie ist im letzten Jahr gegründet worden, angeschlossen an ein seit langem bestehendes Klinikum mit 1200 Betten. Dort bilden wir die gesamte Fakultät aus, die bisher keiner Erfahrung in universitärem Unterricht hat. In Dubai planen wir derzeit ein großes Simulationszentrum, in dem Ärzte neue Techniken erst einmal üben können, bevor sie Patienten damit behandeln. Das Zentrum hat den Schwerpunkt Notfallmedizin, bietet aber auch andere Simulationen wie Herzkatheter oder chirurgische Techniken.

SZ: Personell können Sie auf die Mitarbeiter des Klinikums zurückgreifen?

Christ: Ja, wir bedienen uns aber auch externer Expertise, weil wir nicht alle Fragen abdecken können. Zum Beispiel arbeiten wir mit dem Architekturbüro Maier und Partner zusammen, das eine ganze Reihe von Kliniken geplant hat. Und da wir strategischer Partner von HMI sind, können wir gemeinsam Kurse und Dienstleistungen anbieten.

SZ: HMI ist schon viel länger im Geschäft. Ist Ihre GmbH der Juniorpartner?

Christ: Die Bezeichnung ist nicht zutreffend. Wir agieren parallel und pflegen in manchen Fällen durchaus den Wettbewerb. Aber Sie haben Recht, HMI gibt es seit zehn Jahren, heute hat das Unternehmen etwa 60 Mitarbeiter, wir dagegen haben bislang nur ein kleines Team. Aber beide Einrichtungen haben die gleiche Konstruktion: Sie können sich im Prinzip der Expertise der gesamten medizinischen Fakultät bedienen, außerdem jeweils auch der der Wirtschafts- und der Rechtswissenschaften.



Frank Christ.

Foto: HMI

SZ: Der Markt für Dienstleistungen, wie Sie sie anbieten, hat ein gigantisches Volumen, und er wächst?

Christ: Für unseren Business-Plan haben wir Berechnungen angestellt. Danach schätzt man allein den europäischen Markt für Weiterbildung im medizinischen und pharmazeutischen Sektor auf rund 700 Millionen Euro pro Jahr; der für Beratungstätigkeiten für das Gesundheits- und Sozialwesen hatte im Jahr 2003 ein Volumen von 1,3 Milliarden Euro. Seit 1994 hat sich dieses Volumen vervierfacht.

SZ: Trotzdem, andere Staaten, voran die USA, haben einen Vorsprung. Sind die Claims nicht schon abgesteckt?

Christ: Nein, sicher nicht, weil viele dieser Märkte Anbietern aus den USA wegen deren Nahost- und Antiterrorpolitik nicht unbedingt offen stehen. Die USA haben eine lange Tradition, was die Versorgung ausländischer Patienten in amerikanischen Einrichtungen angeht. Medizinisches Know how zu exportieren, ist auch dort eine vergleichsweise neues Geschäftsfeld. Renommiertere Häuser wie etwa die Mayo-Klinik haben auch erst vor wenigen Jahren damit begonnen. Und die US-Anbieter haben einen Nachteil: Ihre Mitarbeiter sind sehr teuer, ein amerikanischer Facharzt verdient zwei- oder dreimal so viel wie sein europäischer Kollege. Wir können unsere Dienstleistungen also deutlich billiger anbieten.

Interview: Martin Thurau