

2009

# EUROPE HEALTH

## Abschlussbericht

Dieses Dokument dient der Erläuterung der Geschäftsidee und ihrer Umsetzung.



# EUROPE HEALTH

## Gliederung

- 1) Einleitung
- 2) Geschäftsidee
- 3) Implementierung
- 4) Abschluss

## 1) Einleitung

Angeregt durch den IMPACT Wettbewerb der Jacobs University in Kooperation mit der Vodafone Stiftung Deutschland, wurde das Team Europe Health Am xx.xx.xxxx ins Leben gerufen. Es setzt sich aus den folgenden Mitgliedern zusammen:

Achelrod, Dmitrij

Denysenko, Kateryna

Moosavi Pour, Edris

Ali-Abassi, Nawid.

Die Funktionen der einzelnen Teilnehmer haben sich wie folgt beschlossen:

Achelrod, Dmitrij	-	Geschäftsleitung
Denysenko, Kateryna	-	Finance
Moosavi Pour, Edris	-	Marketing und Pressearbeit
Ali-Abassi, Nawid	-	Produktion

Der Leitgedanke unserer Initiative wurde von den aktuellen gesundheitspolitischen Umständen getrieben. In Deutschland leben schätzungsweise 40.000 Menschen, die aufgrund von angeborenen Fehlern oder Unfällen an äußerlichen Verunstaltungen leiden, aber sich wegen finanziellen Beschränkungen keinen chirurgischen Eingriff leisten können. Zu solchen körperlichen Einschränkungen gehören unter anderem Vernarbungen im Bereich des Gesichtes nach mittleren Verbrennungen oder stomatologische Missbildungen. Zwar besteht in Deutschland die Möglichkeit, sich an eine Krankenkasse zu wenden, welche in medizinisch besonders notwendigen Fällen den finanziellen Aufwand übernimmt. Jedoch kann man von der medizinischen Notwendigkeit nicht zwingend auf die soziale Dringlichkeit schließen, welche eine äußerliche Deformation mit sich bringt. Unser Ziel ist es, eine Lücke zu schließen, welche zwischen Krankenkassenübernahmen und Privataufwendungen besteht. Wir versuchen, durch eine Vermittlung der deutschen Patienten mit Ärzten im Ausland, ihnen eine Operation zu ermöglichen. Die dabei eingenommenen Mittel fließen in eine örtliche Gesundheitskasse des jeweiligen Auslands und kommen Patienten mit ähnlichen Beschwerden zu Gute.

Darüber hinaus möchten wir nochmals darauf hinweisen, dass wir durch unser Projekt keinesfalls das Nacheifern nach einem Schönheitsideal unterstützen wollen. Vielmehr werden wir durch unsere Tätigkeit versuchen, Menschen zu einem würdigen Erscheinungsbild zu verhelfen und ihre Chancen auf ein menschenwürdiges Leben, im Sinne von Berufsmöglichkeiten, Partnerschaften und einer furchtlosen Teilnahme am öffentlichen Geschehen, zu steigern.

## 2) Geschäftsidee

Ausgehend von den Ideen, die wir in der Einleitung bereits geschildert haben, möchten wir nun unsere Geschäftsidee ausführlich präsentieren.

Um unsere Zielgruppe der Bedürftigen identifizieren zu können, müssen wir uns in erster Linie damit beschäftigen, welche Leistungen von den deutschen gesetzlichen Krankenkassen übernommen werden. Eine ausführliche Recherche hat ergeben, dass eine Übernahme der Operationskosten erst gerechtfertigt ist, wenn der chirurgische Eingriff eine Notwendigkeit darstellt. Der medizinische Dienst der jeweiligen Krankenkasse beurteilt dabei, in wie fern eine gesundheitliche Notwendigkeit vorliegt. Am häufigsten werden folgende Leistungen von den Krankenkassen übernommen:

### 1) Nasenkorrektur

Eine Korrektur der Nase ist nur dann medizinisch notwendig, wenn die Atmung durch einen Schiefstand der Nasenscheidewand stark behindert wird. Eine Korrektur kann auch nach einem Unfall oder einer Tumor-Erkrankung erforderlich sein. Die Kosten belaufen sich zwischen 2500 und 3700 Euro.

### 2) Lidkorrektur

Hängende Oberlider (Schlupflider) verdecken die Augen und machen einen müden Gesichtsausdruck. Das Gesicht wirkt älter und verliert an persönlicher Ausstrahlung. Bei einer OP wird überschüssiges Haut- und Fettgewebe an Ober- und Unterlidern mit dem Skalpell oder Laser entfernt und die Augenringmuskulatur sowie das darunter liegende Bindegewebe gestrafft. Die Kosten betragen 1750 bis 2300 Euro.

### 3) Brustverkleinerung

Wenn die Brust auf das Gewicht drückt und sich daraus Rückenprobleme ergeben, gibt es ebenfalls die Möglichkeit einer kosmetischen Brustverkleinerung (Mammareduktionsplastik). Und wenn dabei mindestens 400 Gramm Gewebe pro Brust entfernt werden müssen, kann das im Einzelfall auch eine Kassenleistung sein. **Kosten:** ca. 4600 Euro.

### 4) Fettabsaugung

Bei einer krankhaften Fettansammlung, zum Beispiel einem Lipödem (Fettverteilungsstörung, umgangssprachlich auch Reiterhosensyndrom), empfiehlt sich eine Liposuktion (Fettabsaugung) mit speziellen Kanülen. Bei der klassischen Fettabsaugung

können pro Sitzung cirka 0,5 bis drei Liter Fett abgesaugt werden. Solch ein Eingriff kostet durchschnittlich 2100 Euro.

#### 5) Bauchdeckenstraffung

Eine Straffung der Bauchdecke empfiehlt sich bei chronischen Entzündungen oder Ekzemen in den Hautfalten und bei Schmerzen. Nach einer Gewichtsreduktion oder Schwangerschaft reicht die Elastizität der Bauchhaut nicht mehr aus, um sich von allein zurückzuziehen. Es bildet sich ein sogenannter „Hängebauch“. Häufig hilft nicht mehr Sport, sondern nur noch die Bauchdeckenstraffung (Abdominoplastik). **Kosten:** etwa 4700 Euro.

#### 6) Zahnersatz

Ein Zahnersatz wird von Menschen benötigt, dessen Gebiss Lücken aufweist. Mit dem Zahnersatz werden diese wieder lückenlos aufgefüllt. Zahnlücken können, wie etwa ganz vorne im Gebiss, die Ästhetik des menschlichen Erscheinungsbilds stark beeinflussen aber auch die Kaufunktion und somit auch die Verdauung erheblich beeinträchtigen. Wenn man ohne den Zahn oder die Zähne ganz normal weiterkaut, besteht die Gefahr, das Zahnfleisch oder umliegende Zähne der Lücke in Mitleidenschaft zu ziehen. Zahnärzte bieten deshalb heute ganz unterschiedliche Möglichkeiten des Zahnersatzes an. Die Palette reicht von Kronen, Brücken über Teilprothesen, bis hin zu Totalprothesen.

Viele dieser Leistungen werden bis zur Hälfte von den gesetzlichen Krankenkassen übernommen und erfüllen zumindest die gesundheitliche Notwendigkeit. Jedoch wird aber der Frage nach der Ästhetik keinerlei Beachtung geschenkt. In vielen Fällen mag dies gerechtfertigt sein, aber in Einzelfällen kann es zu psychischen Schäden eines Menschen führen, welche ihn sein Leben lang begleiten werden. Da wir uns im Folgenden viel auf die Arbeit mit Zahnersatzpatienten konzentrieren werden, soll ein Beispiel den Bedarf unserer Tätigkeit verdeutlichen.

Eine junge Frau verliert durch einen Unfall einen oder mehrere Schneidezähne. Sie ist beruflich tätig in einer Branche, wo viel Kontakt mit Menschen notwendig ist. Sie ist gesetzlich versichert und hat auf Grund ihres Alters keine private Zahnersatzversicherung abgeschlossen. Folgende Kosten hat sie zu tragen, wenn sie sich für ein Implantat entscheidet, welcher in Ihrem Fall die einzig mögliche und ästhetisch akzeptable Lösung ist. Denn keiner möchte mit Mitte 20 Metalldrähte von Brücken an der vorderen Zahnfront haben.

Fehlt ihr nun ein Schneidezahn, so beträgt der Festkostenzuschuss der gesetzlichen Krankenkasse für sie mit höchstem Bonus 523,52 €. Wird dieser Betrag von den

Gesamtkosten abgezogen, so verbleibt der Eigenanteil des Patienten, also bei Gesamtkosten von ca. 2000 € ein Eigenanteil von 1476,48 €. Das ist viel und kaum tragbar für jemanden, der finanziell nicht auf einen derartigen Eingriff vorbereitet ist. Dies sind im späteren unsere zukünftigen Patienten.

Wird eine medizinische Notwendigkeit von der gesetzlichen Krankenkasse nicht anerkannt, so kann der Patient im ersten Schritt einen außergerichtlichen Widerspruch einlegen. Sollte dieser jedoch auch fruchtlos sein, besteht entweder die Möglichkeit, den Rechtsweg zu gehen oder die Operation aus eigenen finanziellen Mitteln zu bezahlen. Oft reichen jedoch die materiellen Quellen nicht aus, um solch einen Eingriff zu decken. Es ist außerdem zu erwähnen, dass ein solches Verfahren enormen psychischen Druck auf die betreffende Person ausübt.

Aus dieser Situation ergibt sich eine genaue Definition unserer Zielgruppe: Dies sind Menschen, die durch einen äußerlichen Defekt in ihrem sozialen Leben stark beeinträchtigt sind, aber von den Krankenkassen aufgrund unzureichenden medizinischen Gründen abgelehnt wurden. Es handelt sich dabei oft um grenzwertige Fälle, bei welchen die Schwelle zu einer kassengetragenen Operation sehr gering ist.

#### **Leistungen:**

Wie bereits Schätzungen ergaben, leben in der Bundesrepublik Deutschland ungefähr 40.000 Menschen, die in die oben genannte Ausgangssituation fallen. Sie haben eine Operation aus sozialer Sicht nötig, können sich die jedoch nicht finanzieren.

Auf Grundlage dieser Konstellation entwickelt sich das Geschäftskonzept der Europe Health Gruppe. Europe Health hat es sich zum Geschäftszweck vorgenommen, plastisch-chirurgische Eingriffe auch für finanziell benachteiligte Menschen zu ermöglichen, die es aus vorherig beschriebenen Gründen benötigen.

Hierbei benutzt das Team seine kulturübergreifenden Kompetenzen und Fremdsprachfähigkeiten, um als internationale Vermittler zwischen deutschen Patienten und ausländischen Chirurgen zu fungieren. Insbesondere hat sich Europe Health auf die osteuropäischen Märkte spezialisiert und sich mit ihnen gründlich auseinandergesetzt. Dabei handelt es sich um die Länder der ehemaligen Sowjetunion, nämlich Weißrussland (oder Ukraine). Es sprechen mehrere Gründe dafür, plastische Operationen in einer dieser Staaten durchzuführen.

- 1) Hohe Qualitätsstandards: Das Niveau der Ärzteausbildung und die Entwicklung der medizinischen Technologie in Privatkrankenhäusern sind auf einem ebenbürtigem Stand im

Vergleich zu den westeuropäischen Verhältnissen. Medizinische Eingriffe unterliegen, genau wie in Deutschland, hygienischen und qualitativen Standards. Die Letzteren werden durch regelmäßige Prüfungen durch Vertreter des zuständigen Regierungsbezirkes sichergestellt.

- 2) Hohe Zufriedenheit bei Patienten: Statistische Erhebungen haben ergeben, dass die Zufriedenheitsquote bei Patienten, die sich im osteuropäischen Ausland einer plastischen Chirurgie unterzogen haben, sehr hoch ist. Es ist kaum ein Unterschied an den Operationsresultaten feststellbar, ob die Operation im Inland oder in Osteuropa durchgeführt wurde.
- 3) Preisvorteil: Der wahrscheinlich größte Vorteil einer Verlagerung der Operation nach Osteuropa (Weißrussland) ist der immense Spareffekt durch niedrigere Kosten für den Eingriff. Im Durchschnitt sind stomatologische Prothesierungen fünfmal, und plastische Chirurgie bis zu zehnmal günstiger als in Deutschland.

Durch seine Vermittlerrolle ermöglicht Europe Health demzufolge Menschen, die sich in Deutschland keine Operation leisten können, einen medizinischen Eingriff im Ausland. Für die Vermittlungstätigkeiten erhebt Europe Health eine angemessene Entschädigungsgebühr vom Patienten. Die Höhe der Kosten ist für jeden Patienten individuell zusammengestellt und misst sich an seinem Einkommen (Preise bitte der Ertragsvorschau entnehmen). Der ausgewählte ausländische Arzt wird selbstständig vom Patienten bezahlt. Die Preise für die verschiedenen Operationen werden in Kooperation mit unserem Team einheitlich festgelegt.

Durch jede erfolgreiche Vermittlung gelingt es uns, einer weiteren Person zu helfen, seine Behinderungen zu vermindern und einen leichteren (Wieder-)Einstieg in das gesellschaftliche Miteinander zu ermöglichen. Somit wäre der grundlegende soziale Leitgedanke unseres Business erfüllt. Nichtsdestotrotz hat es sich Europe Health zum Ziel gesetzt, nicht nur den deutschen Patienten, sondern auch der einheimischen Bevölkerung in Osteuropa (Weißrussland) zu helfen. Die anvisierte Zielgruppe verbleibt jedoch die gleiche: Menschen, die an den gleichen Verunstaltungen zu leiden haben, wie die in Deutschland, aber die sich wegen finanziellen Notlagen erst recht keine Operation leisten könnten. Durch eine vor Ort eingerichtete Kasse, welcher ein bestimmter Prozentsatz unserer eingenommenen Vermittlungsgebühr einfließt, akkumulieren wir Kapital. Diese Ersparnisse verwenden wir dann dafür, um besonders Bedürftigen einen chirurgischen Eingriff zu ermöglichen. Wie es schon zu erkennen ist, hängt dieses „Vergütungssystem“ von der Profitabilität unseres Unternehmens ab. Je erfolgreicher wir agieren und je mehr Vermittlungen wir vollziehen, desto mehr Geld fließt in absoluten Mengen in die ausländischen Kassen. Somit haben wir einen Incentive-Plan entwickelt, um unser Geschäft

profitabel zu halten. Es sei hier erwähnt, dass es sich hierbei nicht mehr um bloße Philanthropie halten kann, da der soziale Aspekt ein grundsätzlicher Pfeiler unserer Unternehmensstrategie ist.

### **3) Implementierung**

Im folgenden Textabschnitt wird erklärt, was das Team Europe Health zur Implementierung der sozialen Geschäftsidee beigewirkt hat. Es werden dabei bereits erfolgte Meilensteine und Erfolge hervorgehoben. Leider war es im Hinblick auf die relativ kurze Dauer des Wettbewerbs nicht möglich, das gesamte Konzept in die Realität umzusetzen. Aufgrund dessen werden wir auch Pläne des Teams erwähnen, die man in naher Zukunft auch umsetzen könnte. Im Laufe der Projektdurchführung hat Europe Health alles in seiner Macht stehende getan, um ein Fundament für das Business zu errichten und die vorgenommenen Ziele zu realisieren.

Im oberen Teil des Schriftstückes wurden die häufigsten plastischen Eingriffsbereiche (stomatologische Chirurgie, Fettabsaugung....) aufgezählt. Diese unterscheiden sich unter anderem stark in ihrer Komplexität und ihrem Schwierigkeitsgrad. Wegen der vorgegebenen zeitlichen Begrenzung, hat sich Europe Health dazu entschieden, sich zunächst auf eine dieser Operationsarten zu beschränken und den Fokus seiner Tätigkeit darauf zu richten. Die Auswahl der jeweiligen Eingriffsart hat sich auf den folgenden Kriterien beruht:

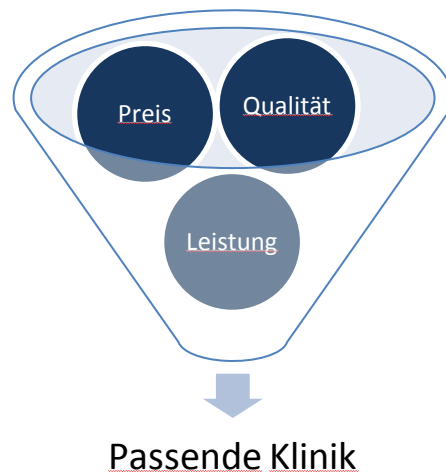
- 1) Realisierbarkeit: In wie fern ist es möglich, solch einen operativen Eingriff in das Ausland zu verlagern? Welche Faktoren unterstützen diese Idee, welche Punkte sprechen dagegen?
- 2) Kosten: In welchem Bereich lässt sich der größtmögliche Kostenvorteil (im Vergleich zu den aktuellen deutschen Marktpreisen) erlangen?
- 3) Angebot: In welchem Bereich herrscht die größte Angebotsdichte? Für welche Leistungen bieten sich die meisten Ärzte an, sodass wir eine breite Auswahl und somit die beste Qualität gewährleisten können?
- 4) Nachfrage: Welche Leistungen sind laut aktuellen Daten am meisten benötigt? Mit welchem Bereich können wir die höchste Anzahl an Bedürfnissen befriedigen?
- 5) Komplexität: Welcher Eingriff hat die geringste Komplexität und bedarf der kürzesten krankenhäuslichen Verweildauer im Ausland?

Nach detaillierter Abwägung der jeweiligen Operationsarten ist Europe Health zum Schluss gekommen, dass Eingriffe im stomatologischen Bereich am ehesten die oben genannten

Kriterien erfüllen können. Auf Basis dieser grundlegenden Entscheidung, haben wir uns auf dieses Geschäftsfeld fokussiert.

Zunächst ist es unabdingbar, mögliche Partner im Bereich der Zahnchirurgie in unserem Zielland (Weißrussland) zu finden.

Unsere Recherchen haben ergeben, dass eine Vielzahl von Anbietern in Weißrussland vorhanden ist. Für die Filterung der zu unserem Konzept passenden Kliniken, haben wir ein Raster entwickelt.



Nach langer Prüfung konnten uns folgende Kliniken im Hinblick auf die Auswahlkriterien besonders überzeugen.

#### 1) **Стоматология "АлдисДент" (Stomatologie „AldisDent“)**



Kontakt:

**Стоматология "АлдисДент":**

ул.Рабкоровская 2-37 (4 подъезд,  
2 этаж)

г. Минск, 220007

Die Klinik AldisDent in der weißrussischen Hauptstadt Minsk spezialisiert sich schon seit mehr als zwanzig Jahren auf stomatologische Eingriffe folgender Art: Protesierung, Implantierung, rekonstruktive Chirurgie, sonstige Prophylaxe/Zahnbehandlung. Insbesondere die rekonstruktive Chirurgie hat unser Interesse geweckt, da hier die

Möglichkeit besteht, durch Unfälle oder Entwicklungsfehler verursachte Anomalien zu beseitigen und den Patienten eine große seelische Belastung zu nehmen.

Des Weiteren war das professionelle Auftreten uns gegenüber sehr überzeugend. Die Klinik verfügt über äußerst erfahrene Ärzte mit Auslandserfahrung und eine exzellente technische Ausstattung (Diagnostik und Heilung). Die für die Chirurgie verwendeten Materialien stammen aus weltführenden Produktionsstätten aus Israel und den Vereinigten Staaten von Amerika.

Ein weiterer Vorteil der Praxis sind die niedrigen Preise: So kostet z.B. die günstigste Zahnprothetik 90€, ein Zahnimplantat nur ca. 120€. Muss ein Knochenaufbau (Sinuslift) erfolgen, erhöhen sich die Kosten um bis zu 400€. Im Vergleich hierzu kann ein Implantat in Deutschland bis zu 4000€ kosten.

2) «Экомедсервис» (Ecomedservice)



Kontakt:

**Медицинского центра  
“Экомедсервис”:**

г. Минск, ул. Толстого, 4

**Ecomedservice** ist seit 11 Jahren auf dem weißrussischen Gesundheitsmarkt tätig und übt stomatologische Eingriffe aller Art aus (siehe AldisDent). Die große Mehrheit der dort arbeitenden Mediziner sind Ärzte der höchsten Kategorie (bestmögliche staatliche Einstufung des Arztes, basierend auf Studium und Arbeitserfahrung). Das technische Equipment ist auf einem modernen Stand und die Angestellten sprechen zum Großteil Englisch. Obwohl die Preise nicht pauschal für alle Patienten bestimmbar sind, liegen sie im vergleichbaren Niveau zu AldisDent.

Eine von uns erstellte Ertragsvorschau bietet über die Kosten und gleichzeitig über unsere Gewinne Aufschluss und zeigt einen möglichen Verlauf unserer Geschäftstätigkeit in den nächsten drei Jahren.

Wenn wir unsere Tätigkeit am 1.11.2009 beginnen, so ergeben sich lediglich 2 Geschäftsmonate in denen wir die aktive Suche und Vermittlung unserer Kunden anfangen können. In dieser Periode rechnen wir mit 3 Kunden, deren Leistung jeweils auf 1500 € bzw. auf 3000€ geschätzt werden. Die Fremdleistung kalkulieren wir mit 70 Prozent, welche vor allem die Behandlungskosten aber auch die Reisekosten und die

Unterkunft unserer Kunden beinhaltet. Alle weiteren Kosten sind diejenigen, die bei fast allen Geschäftstätigkeiten anfallen. So bräuchten wir einen kleinen Geschäftsraum, wo die Kunden zum ersten Gespräch empfangen werden können. Obwohl vieles bei uns über das Internet läuft, ist eine gesundheitliche Angelegenheit nicht per Mausclick erledigt. Daher glauben wir, dass eine solche Ausgabe für die Art unserer Tätigkeit unabdingbar ist. Weitere Ausgaben kann man aus der unten beigefügte Ertragsvorschau entnehmen.

In den folgenden Geschäftsjahren rechnen wir mit einem enormen Kundenzuwachs, der vor allem durch Mundpropaganda herbeigeführt werden soll. Wenn sich unser Konzept bewährt, so ist zu erwarten, dass wir in Geschäftsjahr 2010 bereits ca. 27 Kunden haben werden. Diese Zahl ist nicht besonders groß, aber ihre Bedeutung ist inhärent. Da sich unsere Unternehmung im Einzelnen mit sehr delikaten und intimen Angelegenheiten des Patienten beschäftigt, sind uns vor allem die zufriedenen Kunden sehr wertvoll. Daher glauben wir, dass sich unser Kundenbestand sukzessiv erweitern wird und in den folgenden Geschäftsjahren an ca. 100 Kunden pro Jahr ansteigt. Dies ist aber lediglich eine Prognose und kann abhängig von dem Erfolgsgrad unserer Unternehmung aber auch von der Auswahl unserer Partner variieren.

Darüberhinaus planen wir, von dem von uns erwirtschafteten Gewinn, eine Förderkasse bei einem lokalen Versorgungszentrum einzurichten. (Die Einzelheiten dazu werden unten erläutert.)

Dieser Förderkasse kommen 30% unseres Gewinns zu Gute. Die Zahl ist variabel und so gibt sie uns die Möglichkeit auch bei weniger gutem Geschäftsergebnis den sozialen Zweck zu unterstützen. Nichts desto trotz kann sie aber mit unserem Gewinn wachsen und beliefe sich z.B. im Jahr 2012 auf rund 18 000 €. Über eine Erhöhung des Spendensatzes kann im Verlauf der Tätigkeit nachgedacht werden und bei einer positiven Geschäftsentwicklung angepasst werden. Jedoch müssen wir vor allem in den Anfangsjahren unser Fortbestehen und denn Gewinn als Unternehmer sichern. Wir sind keine Stiftung und auch kein Verein und müssen daher rein wirtschaftlich gesehen unsere Gewinnerzielungsabsicht wahren.

<b>Ertragsvorschau:</b>				
Europe Health ab 1.11.2009				
<b>Jahr</b>	<b>2009</b>	<b>2010</b>	<b>2011</b>	<b>2012</b>
	<b>Nov-Dez</b>			
<b>Netto-Umsatzerlöse</b>	7.500,00 €	54.100,00 €	204.200,00 €	216.300,00 €
<b>Wareneinsatz</b>	- €			
<b>Rohertrag</b>	<b>7.500,00 €</b>	<b>54.100,00 €</b>	<b>204.200,00 €</b>	<b>216.300,00 €</b>
<b>Fremdleistung</b>	5.250,00 €	37.870,00 €	142.940,00 €	151.410,00 €
<b>Miete</b>	500,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €	3.000,00 €
<b>Abschreibung</b>	200,00 €	200,00 €	200,00 €	200,00 €
<b>Werbekosten</b>	120,00 €	400,00 €	350,00 €	350,00 €
<b>Versicherungen</b>	- €	100,00 €	100,00 €	100,00 €
<b>Telefonkosten</b>	40,00 €	240,00 €	240,00 €	240,00 €
<b>Bürobedarf u. Porto</b>	20,00 €	120,00 €	120,00 €	120,00 €
<b>Sonstige Kosten</b>	-	50,00 €	100,00 €	100,00 €
<b>Gesamtkosten</b>	<b>6.130,00 €</b>	<b>41.980,00 €</b>	<b>147.050,00 €</b>	<b>155.520,00 €</b>
<b>Betriebsergebnis</b>	<b>1.370,00 €</b>	<b>12.120,00 €</b>	<b>57.150,00 €</b>	<b>60.780,00 €</b>
2009 ist ein Rumpfgeschäftsjahr (November-Dezember)				
Oestrich-Winkel, 20.10.2009				

Wir haben herausgefunden, dass beide Firmen daran starkes Interesse haben, auch ausländische Patienten zu behandeln. Die Praxen weisen schon viel Erfahrung vor mit der Behandlung von Touristen und sind in der Lage, die Bedürfnisse dieser zu erfüllen. Bis jetzt haben beide Unternehmen überwiegend positive Erfahrungen mit ausländischen Kunden gemacht und würden sich freuen, wenn sie dieses Geschäftsfeld ausweiten könnten. Uns kommt diese offene Einstellung selbstverständlich entgegen, da wir versuchen, Patienten an diese Kliniken zu vermitteln.

Da nun die in Frage kommenden Praxen ausfindig gemacht wurden, gehen wir zu der Patientensuche in Deutschland über.

Ein medizinischer Service solcher Art greift tief in die Intimsphäre der Patienten ein. Abgesehen davon, dass sie Europe Health ihre körperlichen Beschwerden schildern müssen, vollzieht sich ihre Behandlung im Ausland. Die Realisierung dieses Vorhabens kann demzufolge nur erreicht werden, wenn tiefes Vertrauen in unser Projekt besteht. Als absoluter Neueinsteiger in dieser Branche muss sich Europe Health zunächst ein vertrauenswürdiges Image verschaffen. Das unserer Ansicht nach beste Mittel zum kosteneffizienten Ansprechen der größtmöglichen Menschenmasse, ist das Internet. Aufgrund dessen entwickelt Europe Health zurzeit eine Website. Auf der Internetpage soll das Projekt, seine Philosophie und seine Angebote erklärt werden. Da dieses Vorhaben hohe technische Programmierfähigkeiten voraussetzt, verzögert sich bislang die Fertigstellung. Steht aber erst einmal unsere Webpräsenz, so sind wir leicht über Suchmaschinen auffind- und kontaktierbar und können aktives Marketing betreiben.

Der letzte Teil unserer Implementierung befasst sich mit der Suche nach einer geeigneten Zielorganisation, mit welcher wir die „Patientenkasse“ betreiben wollen. Bei unserer Suche wurden wir fündig. Wir kontaktierten das **лунинецкий территориальный центр социального обслуживания населения (Bezirkszentrum für soziale Pflege der Stadt Luninez)**. Luninez ist eine Kleinstadt in Weißrussland, ca. 200km entfernt von Minsk. Die Kleinstadt ist historisch bedingt durch die Nuklearkatastrophe in Tschernobyl äußerst stark strahlenbelastet. Dadurch ist die Quote der Missbildungen bei Neugeburten immer noch sehr hoch und ein beachtlicher Teil der Bevölkerung leidet an den Folgen des Unfalls. Das Bezirkszentrum der Stadt Luninez befasst sich mit der sozialen Verpflegung und medizinischen/psychologischen Rehabilitation von Menschen mit Behinderungen. Die Leiterin der Station Tamara Poturai hat uns erklärt, die Einrichtung kümmere sich um mehr als 1000 Menschen, davon seien ca. 38 Prozent Kinder und Jugendliche. Die Krankheiten der Leute reichen von schlimmsten körperlichen Missbildungen (fehlende/überflüssige Gliedmaßen) bis hin zu geistigen Krankheiten. Es gebe jedoch auch „leichtere“ Fälle von Behinderungen, z.B. schwere Zahnschiefentstellungen oder Kieferverformungen. Des Weiteren hat Frau Poturai im Gespräch darauf hingewiesen, der Einrichtung fehle es an grundlegenden finanziellen Mitteln, um den kranken

Menschen eine essentielle materielle Versorgung (Kleidung, Transportmittel wie Krücken, Gehilfen oder Rollstühle) zu gewährleisten.

Sowohl aus sozialer als auch aus finanzieller Sichtweise ist das Bezirkszentrum förderungswürdig. Auf Anfrage zur Erstellung unserer Förderkasse hat die Stiftung sehr positiv reagiert und würde uns in diesem Vorhaben sehr gerne unterstützen.

#### **4.) Abschluss**

Ausgehend von einer Idee, ist ein ausgereiftes Konzept der Umsetzung entstanden. Wir haben uns lange und ausführlich damit beschäftigt und glauben die Anforderungen einer sozialen Unternehmung erfüllt zu haben. Wir betreiben ein Geschäft, welches auf lange Sicht gewinnbringend ist und bedienen gleichzeitig mehrere soziale Lücken. Zum einen geben wir verschiedenen Menschen die Möglichkeit für einen überschaubaren Betrag Leistungen zu beziehen, die sie sonst nicht in Anspruch nehmen könnten und auf der anderen Seite schaffen wir finanzielle Mittel für diejenigen, die sich gar keine oder kaum gesundheitliche Leistungen vorstellen können. Wir bewegen uns somit in einer Branche und agieren international. Dies ermöglicht uns von den Kostenstrukturen anderer Länder zu profitieren und diesen Vorteil seinerseits für die Menschen dieser Länder in fühlbare Leistungen umzuwandeln.