

## **Neuer Name – neues Management:**

### **Aus der Prospitalia Gruppe wird die Vivecti Group**

**Neuer CEO zum 1. August 2023:** Dr. Benjamin I. Behar, langjähriger Geschäftsführender Direktor der Krankenhausgruppe Artemed

Die 2015 gegründete Prospitalia Gruppe, ein Verbund aus Dienstleistern für den Gesundheitsmarkt, stellt sich neu auf. Das Unternehmen mit über 450 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von 120 Millionen Euro ist in den vergangenen fünf Jahren durch komplementierende Zukäufe und organische Weiterentwicklung zu einem Produkt- und Service-Dienstleister mit starker Marktpräsenz im Gesundheitswesen herangewachsen. Der Ursprung der Gruppe ist eine im Jahr 1993 gegründete Einkaufsgemeinschaft für Krankenhäuser. Heute zählen neun Unternehmen zur Gruppe, die Gesundheitsversorger umfassend mit Produkten und Services, insbesondere in den Bereichen Einkauf- und Sachkostenoptimierung, digitale Produkte und Datenanalytik sowie mit Übernahme von Funktionen als Managed Service als auch durch Beratung strategisch und bei der Umsetzung, begleiten. Hierzu gehören die Prospitalia, Pro Care Management, Wawibox, Miralytik, Prospitalia h-trak, die Unternehmen der WMC und die Hospital Management Group (HMG). Insgesamt wird im Bereich Einkaufs- und Sachkostenoptimierung ein Einkaufsvolumen von mehr als 3 Milliarden Euro erzielt, während digitale Tools der Gruppe von über 3.000 Leistungserbringern im stationären und ambulanten Bereich weltweit genutzt werden. Zudem nehmen zurzeit mehr als 100 Kliniken die Beratungsdienstleistungen in Anspruch und über 30 Einrichtungen stehen aktuell unter Managementvertrag.

Unter dem neuen Namen Vivecti Group (von lateinisch viva – lebendig und vectis – der Hebel) wird der Unternehmensverbund in Zukunft aktiv als Dachmarke platziert und die vielen marktführenden Spezialisten noch enger vereinen. Die Vision: Mit dem Unternehmensspektrum will die Vivecti Group der relevante Performance Partner für Krankenhäuser, Pflegeeinrichtungen, Praxen und andere Akteure im Gesundheitswesen sein. Initiator ist Dr. Benjamin I. Behar, der die Gruppe seit dem 1. August als CEO führt. „Es mag simpel klingen, aber für den Gesundheitsmarkt verfügt niemand über ein so breites und hochqualitatives Leistungsangebot wie wir“, sagt Behar, der den Leistungserbringern im Gesundheitswesen das Potenzial der Gruppe als Hebel, Katalysator und zuverlässiger Partner zur Verfügung stellen will.

Die strategische Profilschärfung der Gruppe sowie der Managementwechsel gehen einher mit aktuellen Umbrüchen und Herausforderungen im Gesundheitswesen: Die Krankenhäuser leiden unter massiven Personalengpässen und Finanzproblemen. Mehr als die Hälfte aller Kliniken erwirtschaften kein positives Jahresergebnis und laut Deutscher Krankenhausgesellschaft ist gar jede fünfte deutsche Klinik von Insolvenz bedroht. Gleichzeitig haben sich Bund und Länder auf die Eckpunkte einer bevorstehenden Krankenhausreform verständigt. Diese soll einerseits, in Abkehr von dem DRG-System, sogenannte Vorhaltebudgets für bestimmte Leistungen zusichern, andererseits das medizinische Leistungsspektrum der Kliniken mit der Klassifizierung in neue Levels umfassend neu ordnen. „Es ist mit Verlagerungen von Versorgungsangeboten zu rechnen

und die Gefahr von Insolvenzen und Klinikschließungen werden mit der Krankenhausreform nicht abnehmen, sondern zunehmen“, sagt Behar. „Bei den notwendigen Transformationen wollen und werden wir die Leistungsanbieter als Partner optimal unterstützen.“

Der promovierte Betriebswirt kennt sich mit den Herausforderungen und dem Management von Krankenhäusern aus: Vier Jahre lang beriet er bei McKinsey & Company systemrelevante Krankenhausträger wie Vivantes, das Uniklinikum Mainz oder den Klinikverbund Südwest, bevor er eine der am schnellsten wachsenden Klinikgruppen, die Artemed SE, aufbaute. Vom Gründungsstadium der Artemed mit drei Krankenhäusern bis hin zur bundesweit agierenden Klinikgruppe mit insgesamt 18 leistungsstarken Krankenhäusern und 9 medizinischen Versorgungszentren (MVZ) war er als Geschäftsführender Direktor sowohl für die Restrukturierung und Integration der neuen Kliniken federführend verantwortlich als auch für die Funktionen Einkauf und Kommunikation. Dieses Know-how bringt der neue CEO in die Vivecti Group ein.

Nach fast 15 Jahren bei der Artemed war es für ihn jetzt an der Zeit für eine neue Herausforderung. „Der Hebel zu sein, der unseren Gesundheitsversorgern dabei hilft erfolgreicher zu arbeiten, ist für mich eine enorm zufriedenstellende Mission, da Wirtschaftlichkeit die Grundvoraussetzung für medizinische Qualität darstellt und so in letzter Konsequenz beim Patienten ankommt. Wirtschaftlichkeit und medizinische Qualität stehen nicht im Widerspruch, sondern bedingen sich gegenseitig. Deshalb bieten wir zur Steigerung der Performance unserer Partner ein so breites wie integriertes Leistungsangebot aus Dienstleistungen und Produkten von marktführenden Unternehmen an, wie es keine zweite Unternehmensgruppe in dieser Form vorhält.“

Mit der geplanten Krankenhausreform der Bundesregierung, so Behar, nehme das kombinierte Leistungsangebot der Unternehmen der Vivecti Group weiter an Bedeutung zu. „Die Umverteilung von Leistungen zwischen Krankenhäusern unterschiedlicher Versorgungsstufen und die voranschreitende Ambulantisierung werden zu fundamentalem Reorganisationsdruck bei den Krankenhäusern führen. Dafür bedarf es transparenter Daten, cleverer Konzepte, mutiger Entscheidungen, zusätzlicher Managementkapazitäten und einer konsequenten wie zügigen Umsetzung. Für eine ganzheitliche Unterstützung aus einer Hand durch marktführende Experten und Produkte, sehen wir uns hier als der prädestinierte Partner.“

Darüber hinaus wird der Bereich des Sachkostenmanagements für die Häuser höchste Priorität erhalten. „Im letzten Eckpunktepapier der Bund-Länder-Gruppe zur Krankenhausfinanzierung ist von einer leistungsunabhängigen Vergütung der Vorhaltekosten in Höhe von 60 % die Rede. Hierbei soll aber explizit die Finanzierung der fallbezogenen Sachkosten gewährleistet bleiben. Da auf die Sachkosten einer Klinik für gewöhnlich etwa 40 % des Umsatzes entfallen, werden diese steuerbar bleiben und deren Steuerung maßgeblich den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens bestimmen. Innerhalb der Sachkosten bildet der medizinische Sachbedarf den größten Kostenanteil. Neben guten Einkaufskonditionen und Preisen sind auch Sortimentssteuerung, Lieferanten- und Produktauswahl, nachhaltige Compliance der Nutzer und der Dialog auf Ebene der Geschäftsführung und Chefarzte zu Themen des strategischen Einkaufs wichtig und werden letzten Endes den Unterschied machen.“ Dienstleistungen, wie Managed Services und digitale Lösungen zur Optimierung der Sachkosten, insbesondere des medizinischen Sachbedarfs, stellen einen wesentlichen

Kompetenzbereich der Vivecti Group dar und zeigen die Komplementarität der Gruppenunternehmen in ihrem Wert für die Kunden par excellence.

Ein Appell ist Benjamin Behar zudem wichtig: „Wir sind nicht nur ein verantwortungsvoller und zuverlässiger Partner für Unternehmen, die sich bereits einer Schieflage konfrontiert sehen. Ein frühzeitiges Handeln aus der eigenen Stärke heraus ist zumeist sinnvoller und entspannter. Wir beobachten die aktuellen Trends, haben eine starke Meinung und agieren vorausschauend für unsere Partner.“ Die Gruppe unterstützt deshalb die Kliniken und Krankenhausverbände auch im Hinblick auf die zukünftige Ausrichtung, wirtschaftlich und fachlich. „Wir agieren als Hebel, als Treiber der Innovation, der die Gesundheitsversorger in dem sich wandelnden Umfeld wieder erfolgreicher macht.“

#### Über die [Vivecti Group](#)

Als Hebel, Katalysator und verlässlicher Partner ist die Vivecti Group, unter der Leitung von Dr. Benjamin Behar, der Performance Partner für Einrichtungen des Gesundheitswesens. Das 2015 gegründete Unternehmen mit 450 Beschäftigten und einem Jahresumsatz von 120 Millionen Euro in den vergangenen fünf Jahren entstammt ursprünglich einer 1993 entstandenen Einkaufsgemeinschaft für Krankenhäuser. Heute gehören die Prospitalia, Pro Care Management, Wawibox, Miralytik, Prospitalia h-trak sowie die Unternehmen der WMC und die Hospital Management Group (HMG) zur Vivecti Group und decken damit im deutschen Markt ein nicht vergleichbares Spektrum an technologieunterstützten Produkt- und Service-Dienstleistungen ab. Auf diese Weise werden Gesundheitsversorger umfassend in den Bereichen Einkauf- und Sachkostenoptimierung, digitale Produkte und Datenanalytik sowie Managed Services und Beratung strategisch und operativ begleitet – mit dem Ziel Gesundheitseinrichtungen in Zeiten der Transformation des gesamten Systems zu neuen Stärken zu verhelfen. So erreichen Einkauf- und Sachkostenoptimierung ein Einkaufsvolumen von mehr als 3 Mrd. Euro, während digitale Tools der Gruppe von über 3.000 Leistungserbringern im stationären und ambulanten Bereich weltweit genutzt werden. Zudem nehmen zurzeit mehr als 100 Kliniken die Beratungsdienstleistungen in Anspruch und über 30 Einrichtungen stehen aktuell unter Managementvertrag.

#### **Pressekontakt:**

Beilquadrat GmbH | Agentur für Identität und Identifikation  
Tel 040 8821532-22 | E-Mail [Vivecti@beilquadrat.de](mailto:Vivecti@beilquadrat.de)