

# Aussichtsreich – Persönlichkeitsentwicklung und der Rat eines Professors

Dr. Guido W. Weber wurde am Lehrstuhl für Marketing der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät, Universität Tübingen, promoviert. Seine Karriere führte ihn vom Marketing über den Vertrieb bis zum „Leiter New Business“ der NOVENTI HealthCare GmbH in München. WiWi NEWS wollte von dem Alumnus u. a. wissen, wie sich die Corona-Krise auf die Arbeit von Europas größtem Abrechnungsdienstleister im Gesundheitswesen auswirkt.



Alumnus Dr. Guido W. Weber ist Leiter New Business beim Abrechnungsdienstleister NOVENTI. (Foto: privat)

**WiWi-NEWS: Herr Weber, was motivierte Sie, im Studiums den Schwerpunkt Marketing zu wählen?**

**Guido W. Weber:** Marketing interessierte mich bereits im Grundstudium. So richtig brenne ich für das Thema seit meinem Auslandsjahr in Sydney: In den dortigen Vorlesungen wurden wir durch unzählige Case-Studies geführt und mussten eigene Marketingpläne erstellen. Von da an wusste ich: Das macht mir Spaß! Das will ich vertiefen.

Bild: Universität Tübingen



**Beschreiben Sie uns bitte kurz Ihre aktuelle Tätigkeit. Ist diese typisch für einen Wirtschaftswissenschaftler?**

Als Leiter New Business entwickle ich mit meinem Team neue digitale Produkte und Geschäftsmodelle. Dieser Bereich wurde 2019 geschaffen; meine vorherige Position als Vertriebsleiter gab ich hierfür ab. Das Gesundheitswesen steht vor Transformationen, denen wir uns als Abrechnungsdienstleister stellen. Insbesondere das elektronische Rezept wird die heutigen Papierprozesse verändern; die Wertschöpfungsketten sind entsprechend anzupassen und neue Geschäftsfelder zu erschließen. Für einen Wirtschaftswissenschaftler ist so eine Stelle sicherlich „passend“.

**Die Corona-Krise stellt das Gesundheitssystem vor große Herausforderungen. Wie wirkt sich das bei der NOVENTI HealthCare GmbH aus?**

Die NOVENTI ist Europas größter Abrechnungsdienstleister im Gesundheitswesen. Pro Jahr verarbeiten wir Rezepte im Wert von 20 Milliarden Euro für Apotheken, Physiotherapeuten, Sanitätshäuser und weitere Berufsgruppen. Da wir als Finanzdienstleister diese Gelder vorfinanzieren, stellen wir die Liquidität eines großen Teils der Gesundheitswirtschaft sicher und sind als „systemrelevant“ einzustufen. Im Rahmen der Corona-Krise gilt es daher vor allem den Betrieb an unseren Produktionsstandorten aufrechtzuerhalten. Wirtschaftlich werden wir zeitversetzt bei einzelnen Kundengruppen Umsatzeinbußen hinnehmen müssen. Beispielsweise bleiben viele Patienten aktuell den Physiotherapiepraxen fern. Weniger Behandlungen führen dann zu geringeren Abrechnungszahlen.

**Was schätzen Sie an Ihrer heutigen Tätigkeit besonders?**

Meine Arbeit ist ein tägliches Abenteuer, da wir ständig Neuland betreten und agil entscheiden, welchen Weg wir einschlagen.

**Wo sehen Sie die Welt in einem Jahr?**

Eine Prognose finde ich sehr schwierig. Wünschen würde ich mir, dass wir in einen halbwegs normalen Alltag zurückfinden und es tragfähige Konzepte zur Überwindung die negativen wirtschaftlichen Folgen gibt. Darüber hinaus hoffe ich, dass viele der jetzt genutzten digitalen Ansätze fortgeführt werden. Speziell im Gesundheitswesen hinken wir bei der Digitalisierung im internationalen Vergleich hinterher. Für so manche Lösung brauchte es offenbar erst eine Corona-Krise, um in Gang zu kommen, z.B. die Videosprechstunde bei Ärzten.

**Was möchten Sie unseren Studierenden mit auf den Weg geben?**

Die Zeit im schönen Tübingen genießen, sich frühzeitig mit dem Thema *Persönlichkeitsentwicklung* beschäftigen und dem Rat von Prof. Stadler folgen: Den Partner für's Leben möglichst im Studium suchen und finden – Angebot und Nachfrage sind nie wieder so groß. Bei etlichen Studienfreunden sowie bei meiner Frau und mir hat das gut funktioniert!

**Welcher Platz in Tübingen blieb Ihnen bis heute in bester Erinnerung?**

Die Stocherkahnanlegestelle am Hölderlinturm.

Das Interview führte Ramona Gresch

Guido W. Weber studierte von 1998–2004 in Tübingen  
 Studienschwerpunkt: Marketing und Wirtschaftsinformatik  
 Auslandsjahr: Sydney (Australien)  
 Berufseinstiegsstelle:  
 Im Hauptstudium als Leiter Marketing & Vertrieb in einem Tübinger eHealth-Startup  
 Heutige Position:  
 Leiter New Business bei NOVENTI