



---

# „Strategieentwicklung der Spieler“

## - Mut zu Freiheit und Wettbewerb -

Meschede, 12.03.2010

Dipl.-Kfm. Volker Hippler

# Erfolgreiche Unternehmen

---



- Agieren aktiv
- Sind dem Kunden nah
- Einfache Organisation effiziente Belegschaft
- Praktisches und wertorientiertes Management
- Konzentration auf das Kerngeschäft
- Einheitliche Ausrichtung
- Führungskompetenz auf allen Ebenen der Führung
- Ausgeglichene Unternehmenskultur
- Fördern Engagement und delegieren Verantwortung
- Orientieren sich am Besten

# Strategische Erfolgsfaktoren

---

- Gezielte Platzierung am Gesundheitsmarkt
- Strategische Bündelung medizinischer Kompetenz
- Stringente Problemlösungsstrategien
- Führungsstruktur und Führungskultur
- Straffes Medizincontrolling (QS/QM)
- Prozess- und Ergebnisqualität bei nachhaltiger Wirtschaftlichkeit
- Langfristige Investitions- und Strukturpolitik
- Konzepte zum Personalmanagement (ÄD, PD, MTD und FD)

# „operative“ Erfolgsfaktoren

---

- monatlich Erlös- und Kostencontrolling unter Beachtung der Ausgleiche
- Organisatorische Sicherstellung der Abrechnung von Zusatzentgelten (Dokumentation / Verprobung)
- Analyse des kassenspezifischen Verhaltens im Abrechnungsmanagement
- Netzwerkes zu Abrechnungsfragen
- Management des „Ambulanten Potentials“
- monatliches zielgruppenorientiertes Berichtswesen
- DRG- und Leistungsbenchmarks



---

# Prozessorganisation nach Innen

# Netzwerkversorgung nach Außen

# Fragestellung

---

Markt- und Wettbewerbsanalyse unter Berücksichtigung

- der Leistungsstruktur der Klinik
- der Mitbewerber
- der Erkrankungswahrscheinlichkeiten
- der Demografie

Wo sind Potentiale für eine Leistungssteigerung erkennbar?

Wo sind Synergieeffekte denkbar?

## Substantielle Ist-, Markt- und Wettbewerbsanalyse

- Leistungsvermögen der einzelnen Abteilungen
  - Bevölkerungsentwicklung & Demografie
  - Qualität der Leistungserbringung
  - Konsequentes Benchmarking
  - Analyse der Leistungen der Mitbewerber
  - Strategische Ausrichtung auf wirtschaftliche Geschäftsfelder und Wachstum
-

# Strategieprozess

---





# Methodik

---

- Weiterverarbeitung / Analyse der von den Kliniken bereitgestellten Daten sowie ergänzender Daten:
  - §21-Datensätze der Jahre 2008 und 2009
  - Qualitätsberichte 2008
  - Daten des Statistischen Bundesamtes sowie der statistischen Landesämter
  
- Darstellung wesentlicher Kennzahlen und Ableitungen von Leistungsprofilen
  
- Marktanalyse mit Darstellung von Marktausschöpfung und Marktpotentialen auf der Basis der Diagnose-, DRG-Statistik des Statistischen Bundesamtes und der §21-Datensätze der Jahre 2008 und 2009

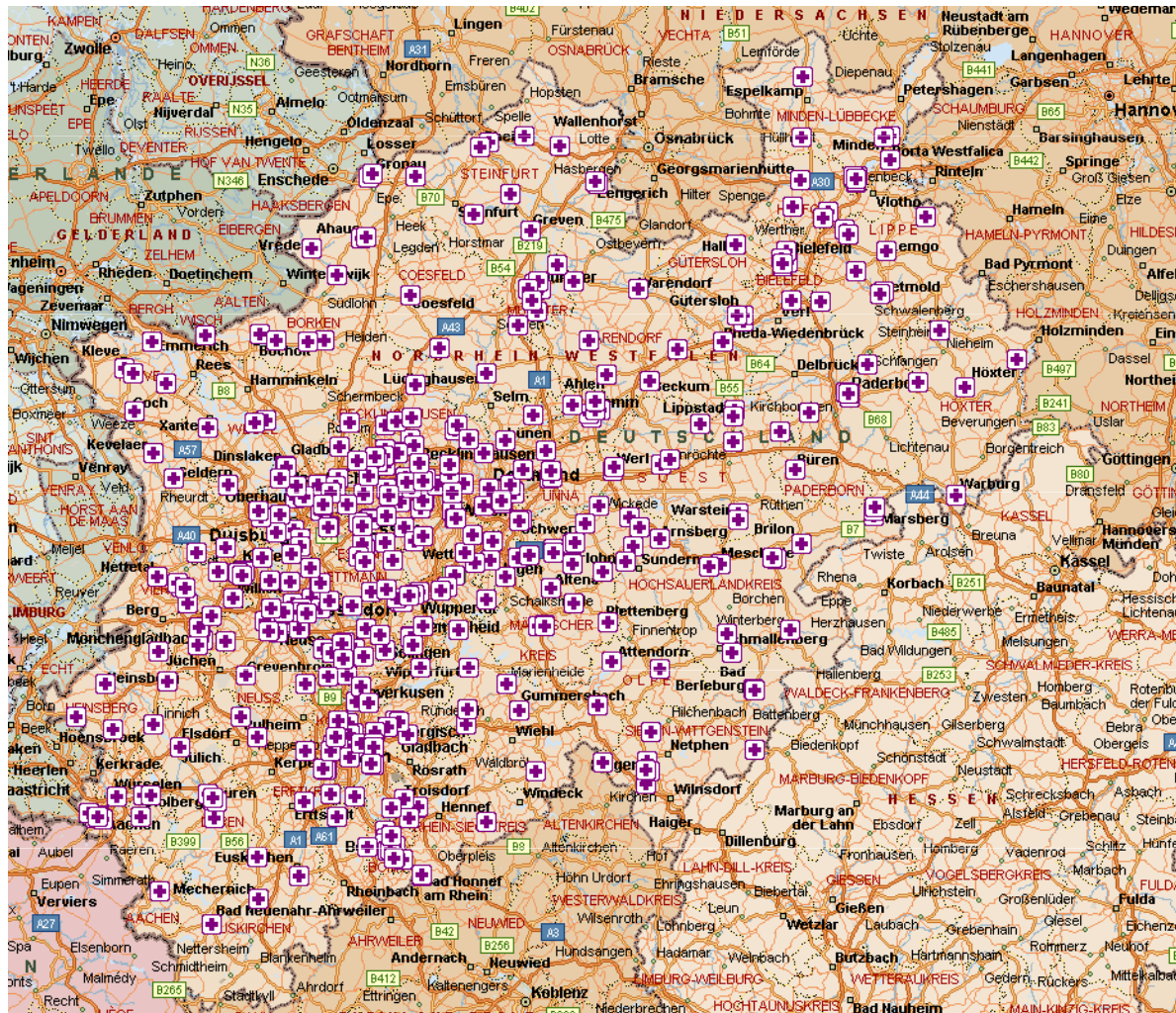
# Positionierungsanalyse der Klinik

---

- Deckt die Klinik das gesamte für die Versorgungsstufe zu erwartende Spektrum ab?
- Wie ist die Leistungsverteilung innerhalb der DRGs?
  - Gibt es Schwerpunkte?
  - Wo fehlen entscheidende Leistungsbereiche?

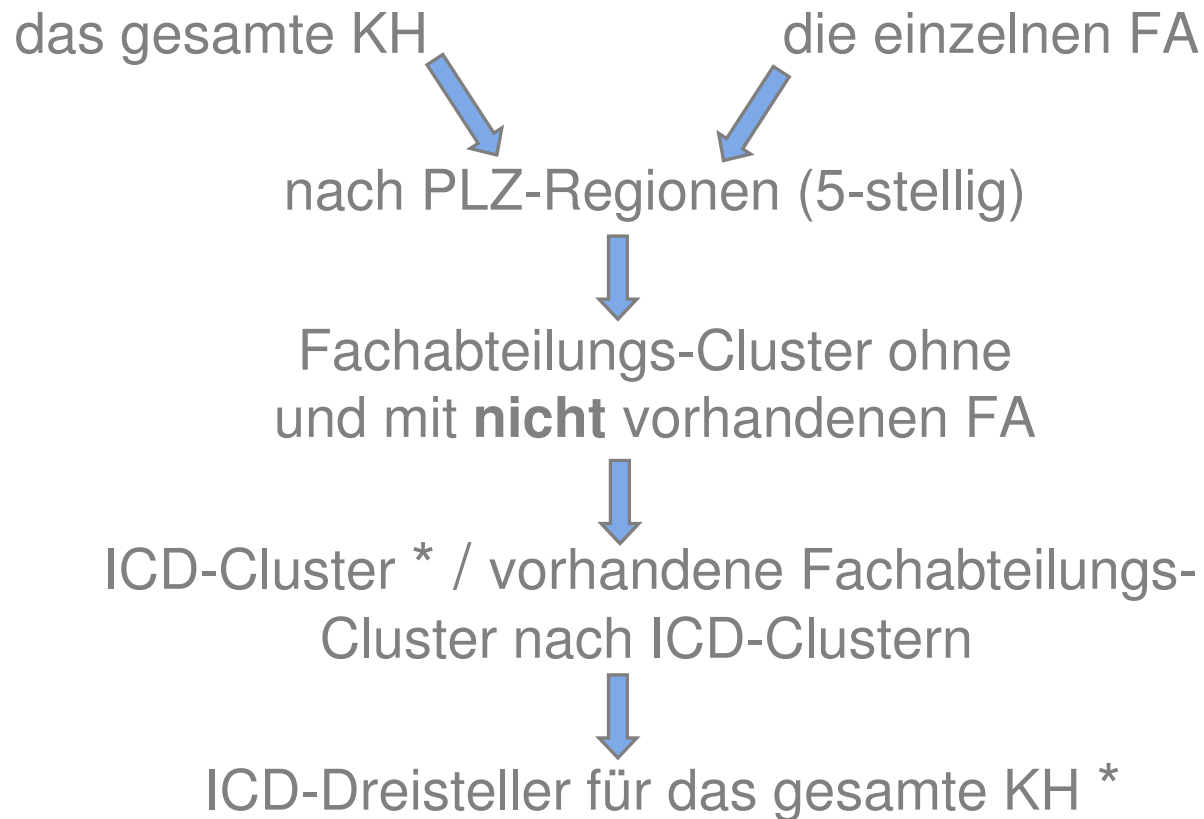
**Ziel:**  
**Entwicklung eines medizinischen Profils**

# Kliniken Nordrhein-Westfalen



# Marktanalyse - Vorgehensweise

Berechnung der **Marktausschöpfung** im definierten Einzugsgebiet



\* Zusätzliche Berechnung des höchsten / niedrigsten Marktanteils sowie des größten Potentials in den ICD-Ebenen

# Interdisziplinäre Zentrenbildung

---

**Bildung von am Behandlungsprozess orientierten fachabteilungsübergreifenden Zentren:**

- Gefäßzentrum
- Bauchzentrum
- Traumazentrum
- Zentrum für Alterserkrankungen
- Ambulantes OP-Zentrum / Tagesklinik

**Auf Zentren abgestimmte  
Investitionsentscheidungen und  
Personalentwicklung**

# Interdisziplinäre Projektbereiche

---

- Chirurgie am Kind
- Schmerztherapie
- Neurologie
- Intensivabteilung / Intermediate-Care
- Ausländischer Selbstzahler
- Wahlleistungspatienten
- .....

# Tagesklinische Struktur

---

- Aufbau einer tagesklinischen Struktur
- Kurzzeitchirurgie
  - Allgemeinchirurgie
  - Orthopädie / Traumatologie
- Ambulante Gynäkologie
- Nachsorgebereich Endoskopie
- Weitere Leistungsangebote aus dem niedergelassenen Bereich
- Nachtklinik
- Aufbau einer ambulanten OP-Einheit
- Prozesskosten- und Deckungsbeitragsanalyse

# Integration und Diversifikation

---

- Verträge zur Integrierten Versorgung
- Bindung von Fachärzten an die Klinik
- Leistungsverlagerung in tagesklinische Strukturen
- Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ)
  - Leistungsbereiche
  - Finanzierbarkeit
  - Wirtschaftlichkeit
- Netzwerkbildung Kliniken
  - Abstimmung der Leistungsspektren
  - Konzentration von elektiven Krankheitsbildern
  - Leistungserbringung gemäß Versorgungsstufe



# Integration und Diversifikation

---

- Entscheidung zur Integration und Diversifikation
- Möglichkeiten, zum Teil synergetisch:
  - Verstärkte und gelebte Zusammenarbeit mit ausgewählten Krankenhäusern
  - Abgrenzung und Positionierung gegenüber Mitbewerbern
  - Vernetzung mit niedergelassenen Fachärzten (Gastroenterologie / Kardiologie / Radiologie / Neurologie / Chirurgie / Orthopädie, Augen, Urologie, Nephrologie, ...)
  - Diversifikationsstrategie in Kooperation mit stationären und ambulanten Einrichtungen der Altenhilfe

# Ärzt Netzwerk

---

Sicherung und weitere Verbesserung der Patientenversorgung in den weiter entfernten Bereichen:

- Optimierung der Anbindung der Einweiser:
- Fortbildungsveranstaltungen
- optimierter Informationsfluss
- Bildung regionaler Netzwerke sofern nicht schon vorhanden und spezielle Betreuung durch Chefärzte
- Technische Anbindung an die Patientenversorgung via Krankenhausinformationssystem (sofern gewünscht)

# Der Patient geht ins Netz

---



**Klinikketten arbeiten an neuen Webportalen.  
Denn sie wollen den Patienten dort abholen, wo er ankommt  
- im Internet.**

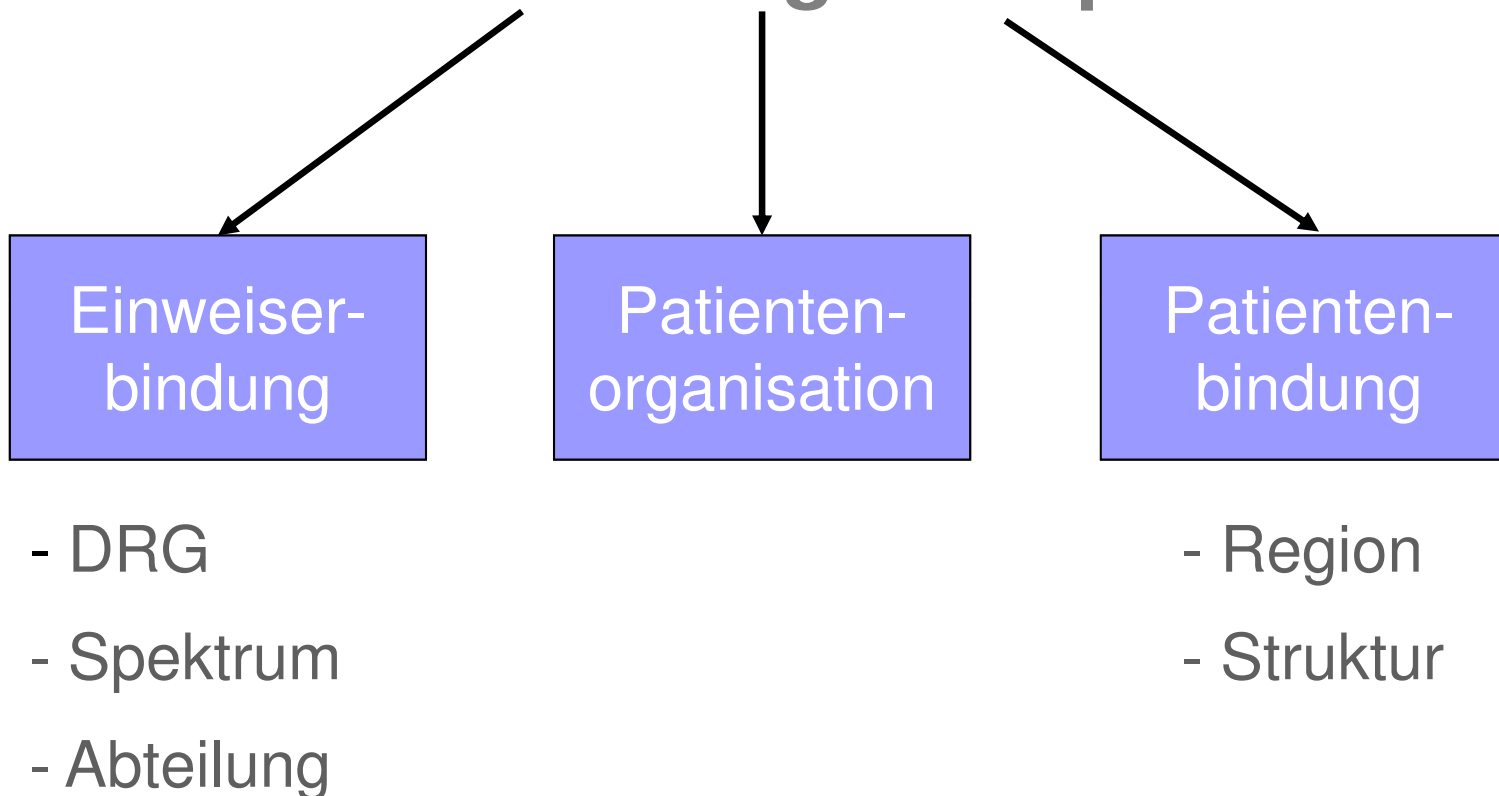
- Der Kranke von heute fragt nicht nur seinen Arzt, sondern auch Google.
- Viele Patienten informieren sich in Foren, Blogs und Bewertungsportalen über Krankheiten, Ärzte und Kliniken.
- Der Patient von morgen sucht sich sein Krankenhaus bewusst aus.

Quelle:  
kma, Ausgabe 06/08

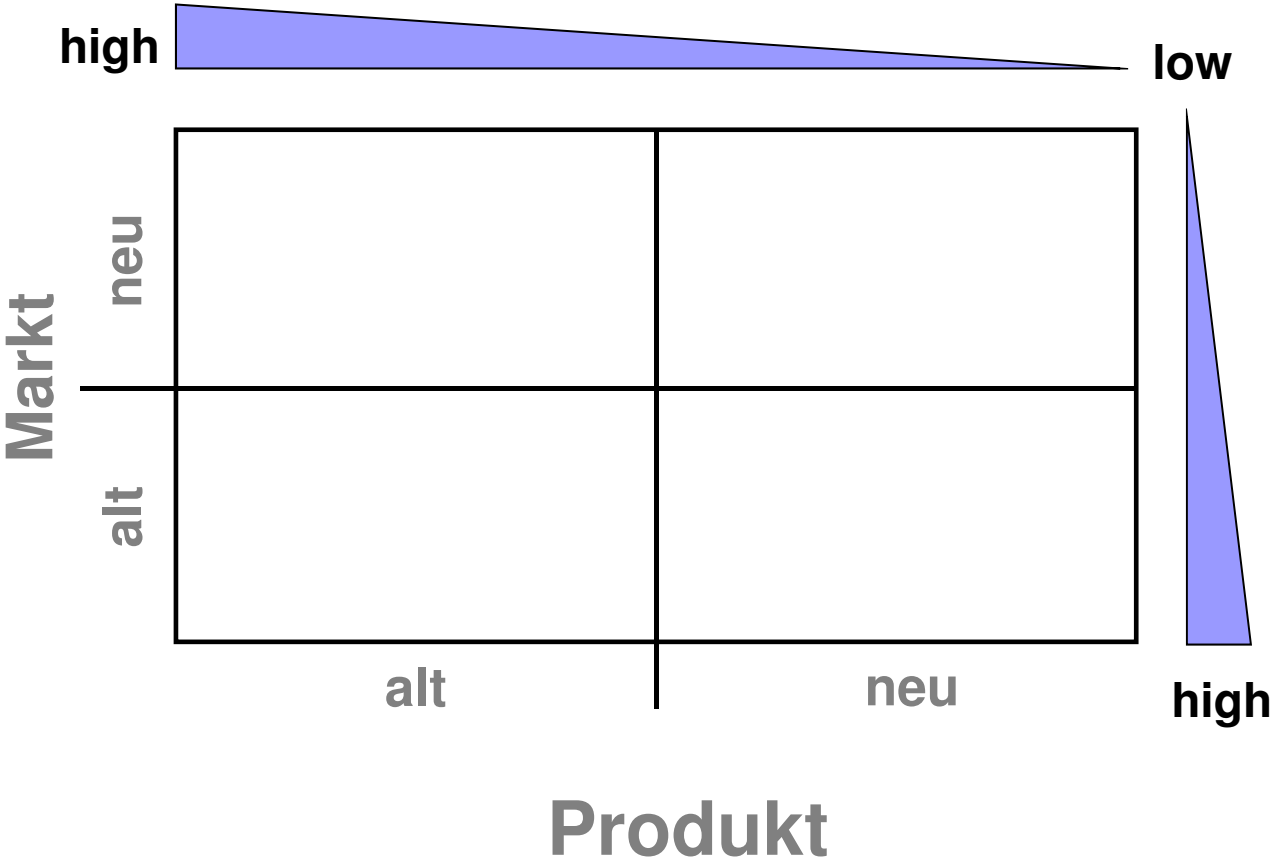
# Ansprechpartner & Zielgruppen

---

## Marketingkonzept



# Diversifikation & „Schmerz“





---

# Prozessorganisation nach Innen

# Netzwerkversorgung nach Außen

# Potential Strukturoptimierung

---

- Optimierung Koordination der klinischen Prozesse
- Struktur- und Ablaufanalyse der Funktionseinheiten
- Zeitanalyse der Einheiten und Prozesse (Auslastungsoptimierung)
- Beseitigung von Raumengpässen
- Analyse der Patientensteuerung
- OP-Bereich
- Tagesklinische Strukturen
- .....

**Konsequente Umsetzung einer Prozessorganisation  
erfordert ggf. Baumaßnahmen**

---



---

**Herzlichen Dank  
für Ihre  
Aufmerksamkeit**