

# Vom Alleskönner zum Experten: Am Anfang steht das Medizinportfolio

## 8. Gesundheitswirtschaftskongress



Hamburg, 29. August 2012



**Julia Kähning**

Diplom Verwaltungswirtin, Seniorberaterin



**Dr. med. Jan Baumann, MBA**

Geschäftsbereichsleitung

# Begleitende Integration von Spitzenkräften

Das innovative Modell zur Performancesteigerung



health. care. vitality.  
*Die Besten gewinnen!*

**Sie möchten** eine medizinische Spitzenposition in Ihrem Klinikum mit einer hoch qualifizierten Persönlichkeit passgenau besetzen.

**Sie möchten**, dass die Organisation, Prozesse und Strukturen in Ihrem Haus die Arbeit der neuen Spitzenkraft optimal unterstützen.

**Sie möchten** das medizinische Profil Ihres Hauses weiter schärfen, neue Patienten gewinnen sowie die Zufriedenheit Ihrer Mitarbeiter steigern

**Sie möchten** die Wirtschaftlichkeit sowohl durch Verlustvermeidung (oder Erlösverbesserung) als auch durch Kostenoptimierung sichern.

Deshalb haben

**Silvia Dobrindt – Beratung im Gesundheitswesen** und der

**Gesundheitsdienstleister VAMED**

ein innovatives Produkt entwickelt

## Ausgangslage

- Zunehmende Verknappung von hochqualifizierten Fachkräften im Gesundheitswesen
- Vermeidbare Reibungsverluste bei der Neubesetzung von Spitzenpositionen mit der Folge
  - der Abnahme der Mitarbeiterzufriedenheit
  - der zunehmenden Rate von Arbeitsunfähigkeiten und Personalfuktuation
  - der Gefahr von Performanceverlusten mit Steigerung der Kosten und Rückgang der Erlöse
  - von Imageverlusten und zunehmender Nachfrage von Beratungsdienstleistungen

## Zielsetzung

- Frühzeitige Integration der komplementären Kompetenzen bei der Neubesetzung von Spitzenpositionen
  - Professionelle Personalberatung mit begleitendem Coaching
  - Prozessoptimierung mit Umsetzungsbegleitung und Change Management

Reibungsarmer Übergang bei Neubesetzung einer Chefarzt- / Ordinariusstelle mit gleichzeitiger Steigerung der Prozessperformance. Hierbei stehen einerseits die Steigerung der Erlöse bei gleichzeitiger Verbesserung der qualitativen Patientenversorgung und andererseits die Personal- und Sachkostenoptimierung im Fokus

# Innovation durch Partnerschaft



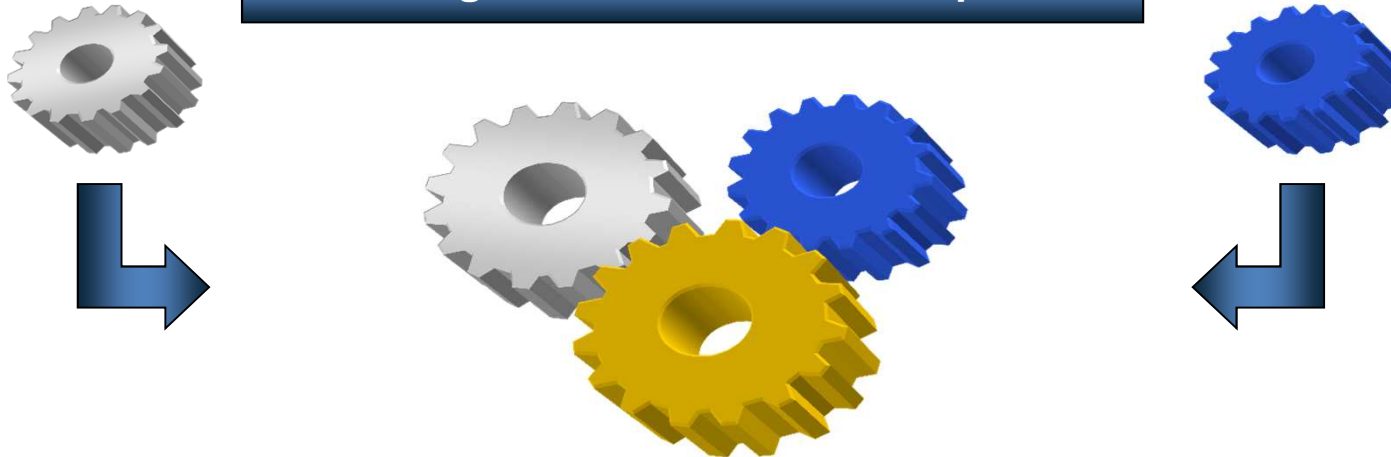
## Kompetenzen Dobrindt

- Personalgewinnung/ -vermittlung
- Personal- und Strukturanalyse
- Personalberatung
- Begleitendes Coaching

## Kompetenzen VAMED

- Prozess- und Potenzialanalyse
- Prozess- und Schnittstellenoptimierung
- Vorortbegleitung der Umsetzung
- Change Management

## Bündelung der Stärken durch Kooperation

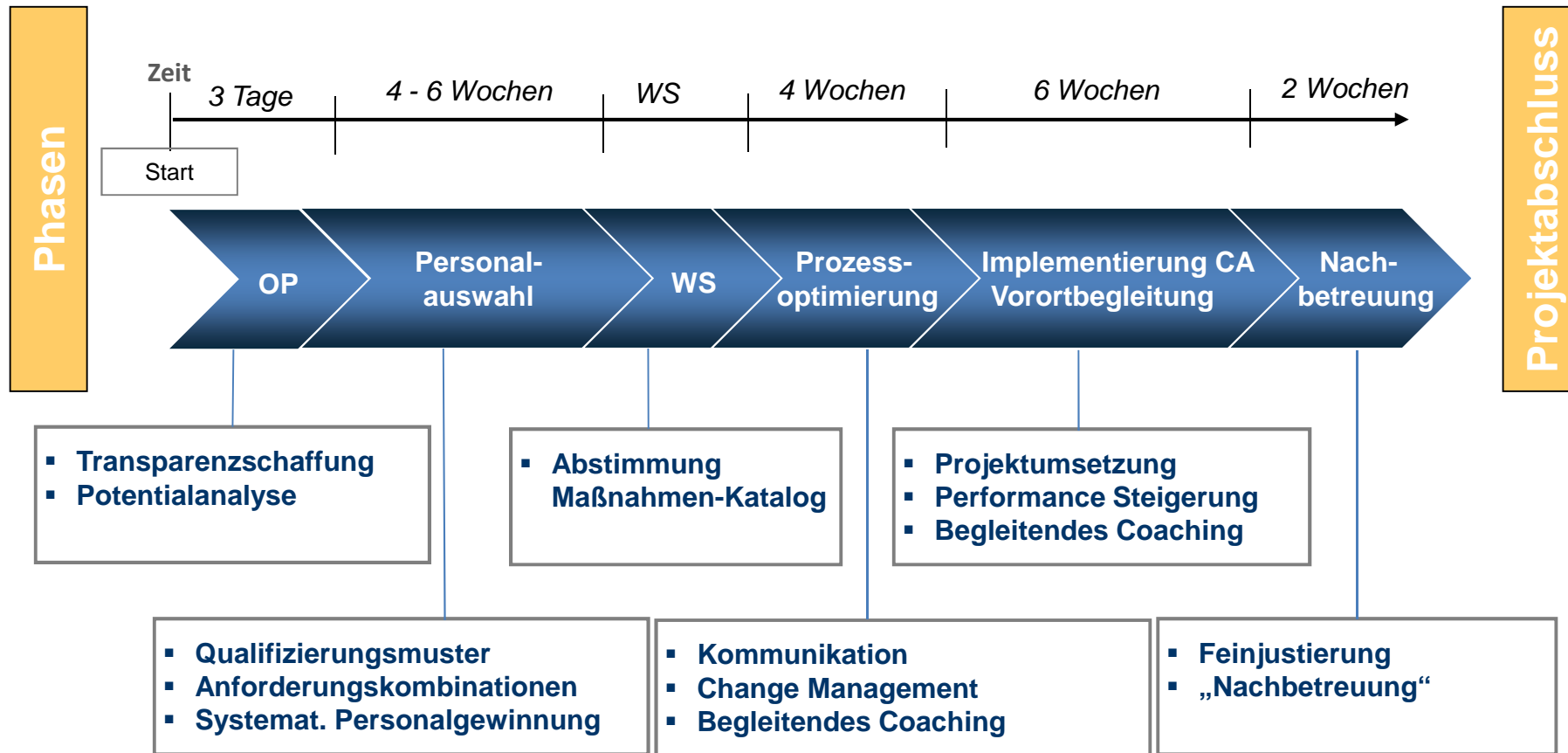


Performancesteigerung durch die Integration von Personaldienstleistungen und Prozessbegleitung

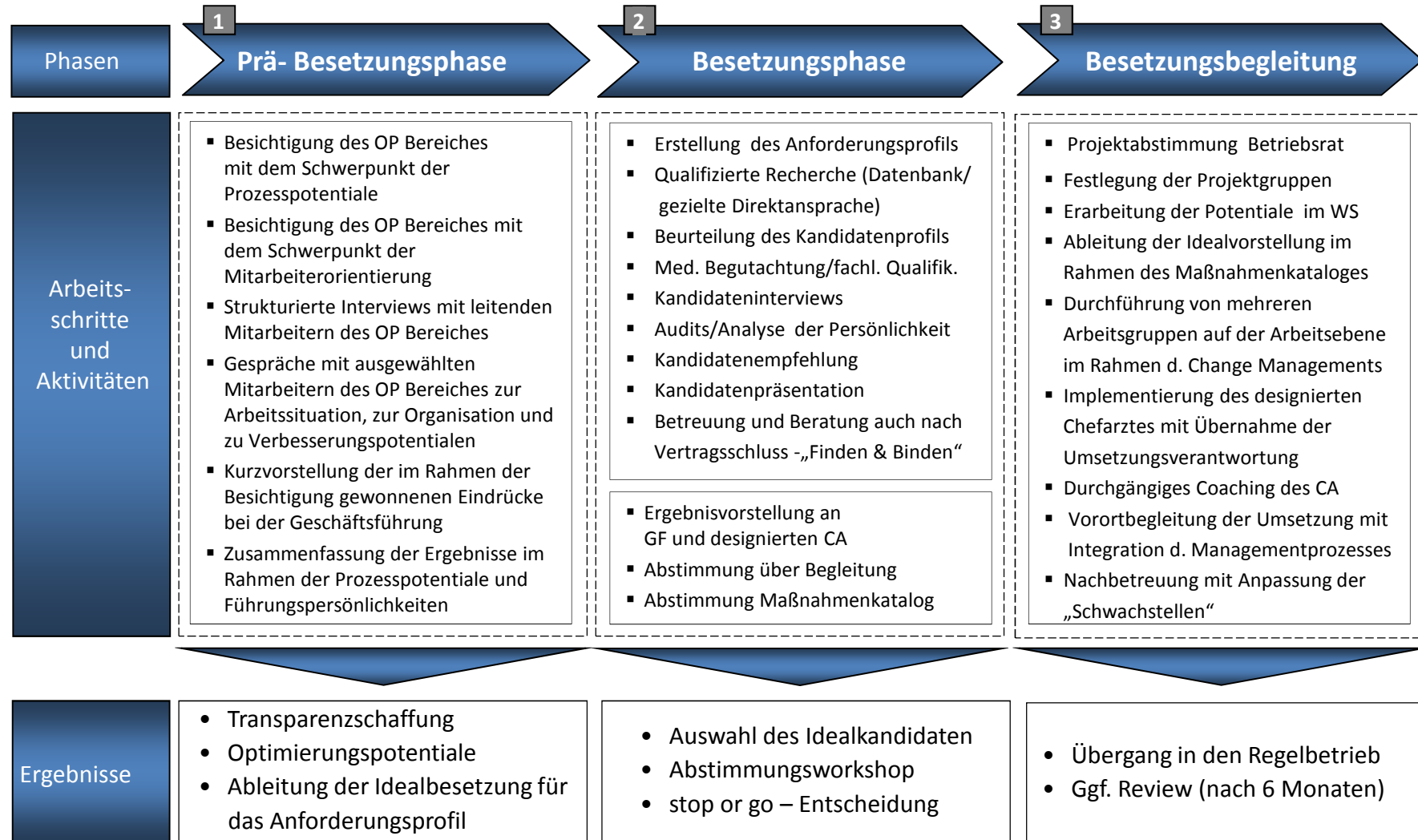
*Die Besten gewinnen!*

health. care. vitality.

# Abgestimmtes Vorgehen der Parteien



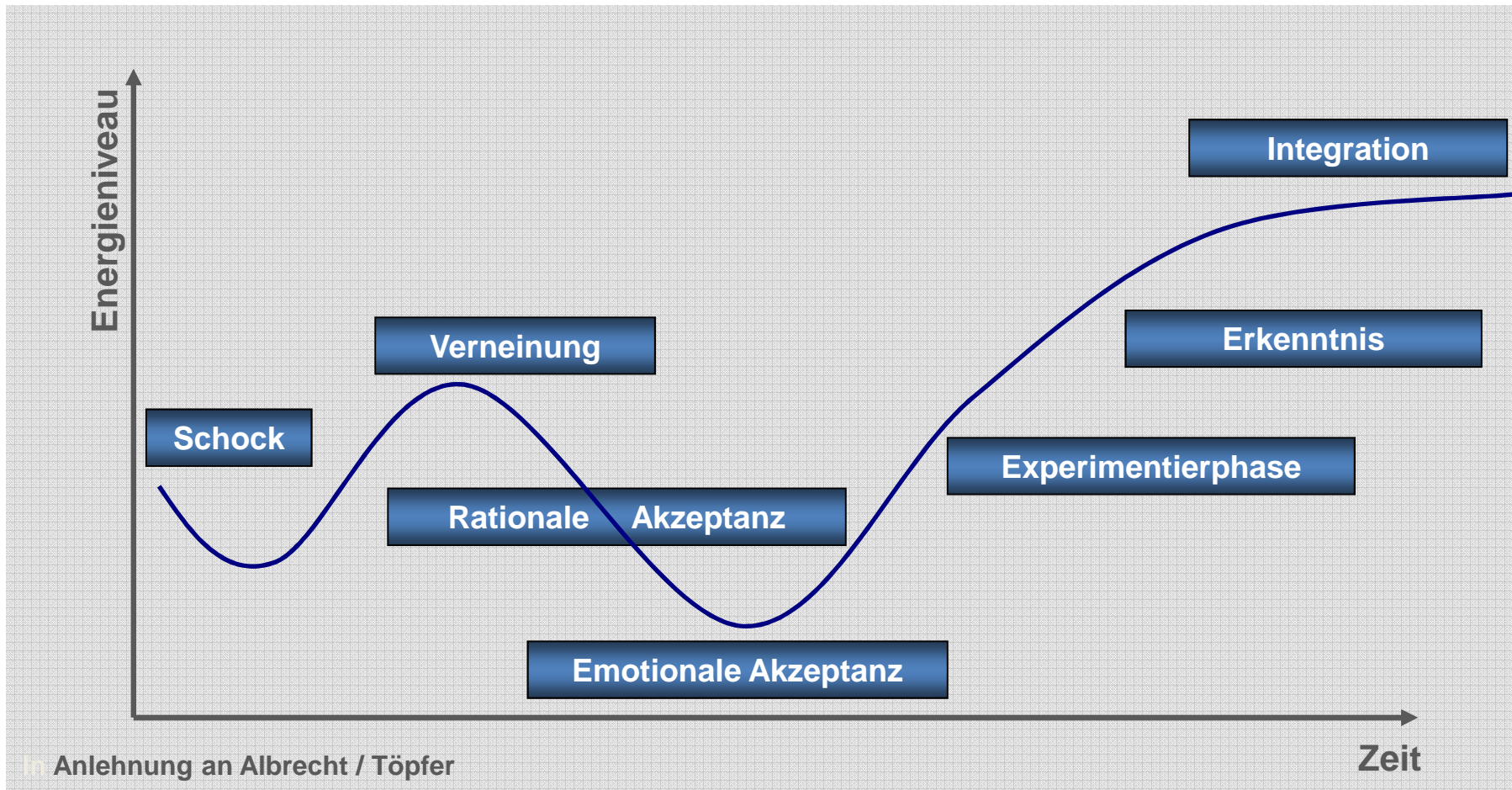
# Projektvorgehen



Die Besten gewinnen!

health. care. vitality.

# Bedeutung des Change Managements



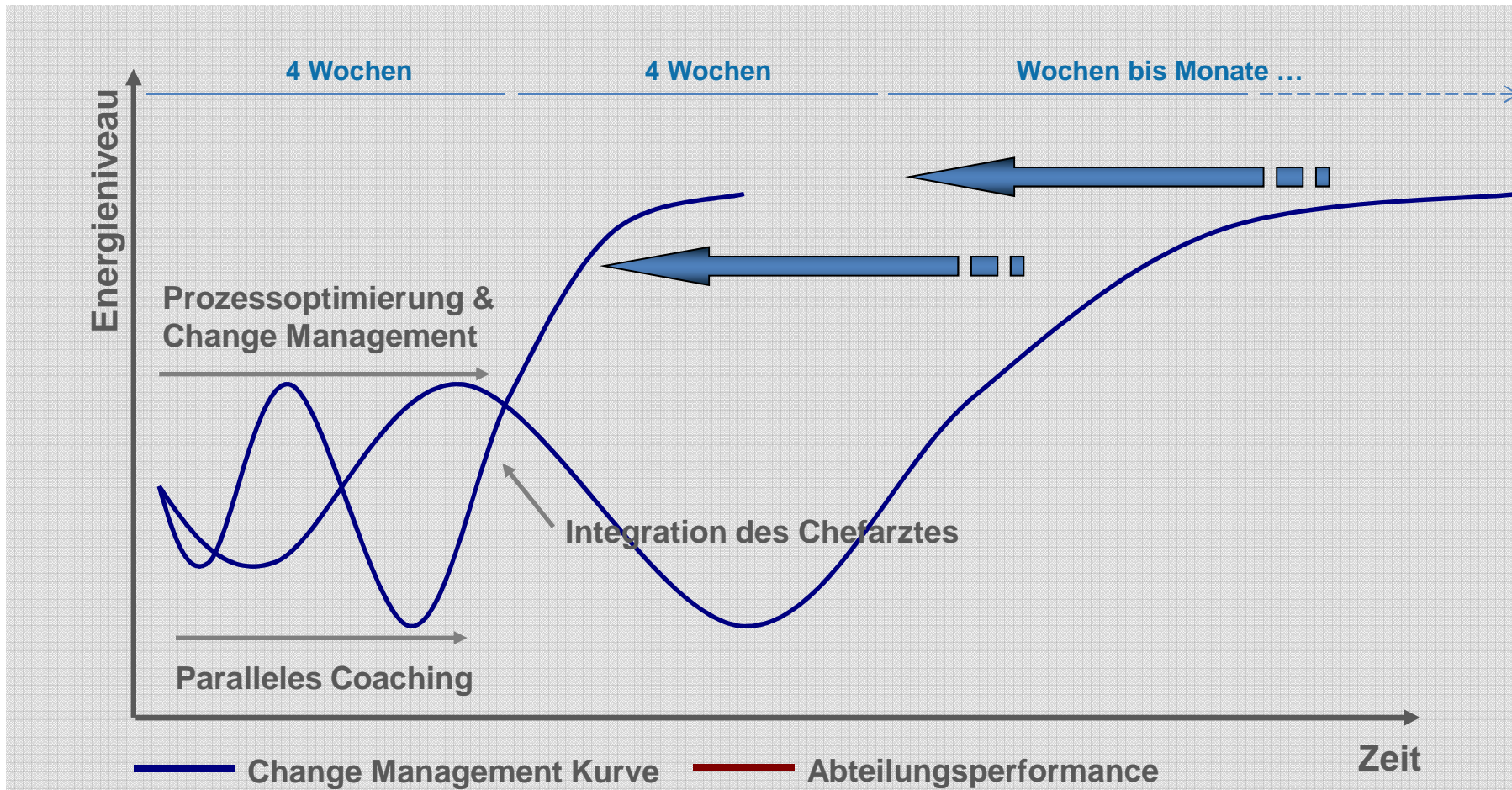
Change Management und Mitarbeiterzufriedenheit als Schlüsselfaktoren

*Die Besten gewinnen!*

health. care. vitality.



# Umsetzungsstrategie

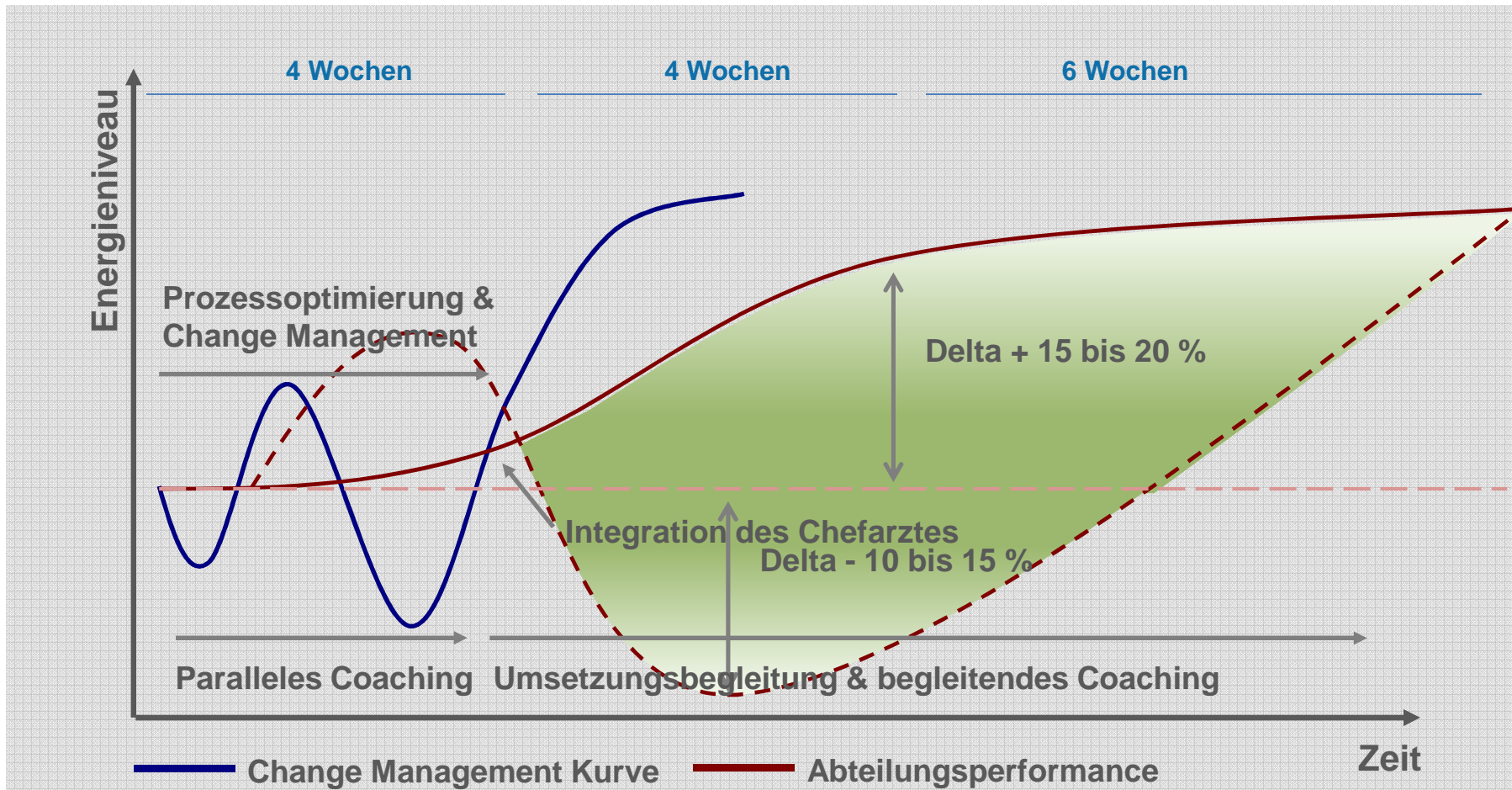


Verkürzung der Change Management Phase mit Steigerung der Prozessperformance

Die Besten gewinnen!

health. care. vitality.

# Umsetzungsstrategie



Verkürzung der Change Management Phase mit Steigerung der Prozessperformance

Die Besten gewinnen!

health. care. vitality.

## Vermeidung von Verlusten

**Abteilung für Allgemeinchirurgie im Rahmen der Grund- und Regelversorgung mit 2.000 bis 2.500 Operationen pro Jahr**

**Bei einem Performanceverlust von durchschnittlich 10 Prozent bei nur 8 Wochen**

→ Verlust von mindestens 52 Casemix-Punkten

→ Bei einem Mindererlösausgleich von 20% entsteht ein Einnahmeverlust von ca. 120.000 Euro mit der Gefahr der Budgetabsenkung um die Casemix-Punkte und damit weiteren Verlusten auch für Folgejahre

## Steigerung der Einnahmen

**Abteilung für Allgemeinchirurgie im Rahmen der Grund- und Regelversorgung mit 2.000 bis 2.500 Operationen pro Jahr**

**Performancesteigerung von durchschnittlich 15 Prozent für 10 Wochen**

→ Casemix Steigerung von rund 100 Punkten

→ Chance auf **zusätzliche** Einnahmen von 280.000 Euro

**Bei einem Mehrerlösausgleich (ohne Mehrerlösabschlag) von 65 Prozent bleiben ca. 100.000 Euro zusätzliche Erlöse mit einer 100 %igen Budgetsteigerung im Folgejahr**

## Wirtschaftlichkeit über 2 Jahre

Abteilung für Allgemeinchirurgie im Rahmen der Grund- und Regelversorgung  
mit 2.000 bis 2.500 Operationen pro Jahr

### Ohne Performancesteigerung

Erlösverlust : 120.000 € (1. Jahr)

Erlösverlust: 150.000 € (2. Jahr)

Budgetabsenkung (ab 2. Jahr)

und mögliche weitere Verluste in FJ

Verlust : 270.000 € (in 2 Jahren)

### Mit Performancesteigerung

Erlössteigerung: 100.000 € (1. Jahr)

Erlössteigerung: 280.000€ (2. Jahr)

Budgetsteigerung (ab 2. Jahr)

Steigerung: 380.000 € (in 2 Jahren)

## „Weiche Faktoren“

**Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit und Motivation**

**Steigerung der Unternehmensidentifikation**

**Senkung des Krankenstandes**

**Implementierung von berufsgruppenübergreifender Kommunikation**

**Gesteuerte Einführung neuer Methoden**

**Minimierung der Fluktuationsrate**

→ insbesondere im Rahmen der zweiten Führungsebene

**Sicherung der Nachhaltigkeit der Prozessoptimierung und der Personalbesetzung**

**Zufriedenheit des Chefarztes**

---

**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit**

## 8. Gesundheitswirtschaftskongress



**Besuchen Sie uns am Dobrindt – Stand**

Dort stehen wir Ihnen gerne für ein vertiefendes Gespräch  
zur Verfügung