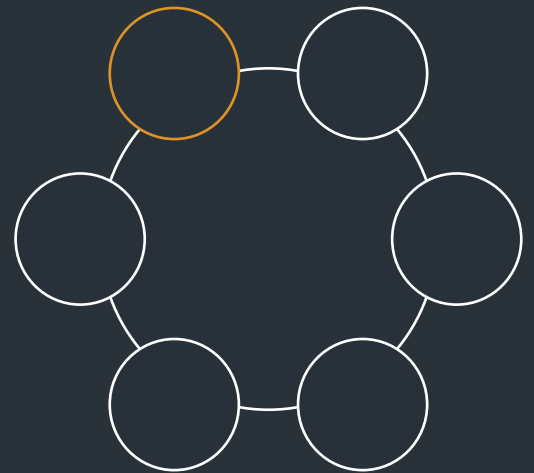


Der Expertenkreis für Heilberufe

Wenn ein Kreis zur Plattform wird





Inhaltsverzeichnis

Thema:	Autor:	Seite:
Der Expertenkreis – eine Initiative der GBB	Dr. med. Kay Bredehorst	4–5
Das Deutsche Gesundheitswesen – ein System liegt im Sterben	Dr. med. Werner Reichel	7–8
Top-Führungspositionen für Ärzte in Krankenhaus und Wirtschaft	Prof. Dr. Christian G. Brilla	9–10
Betriebswirtschaftliche Aus- und Fortbildung – auch Sache des Mediziners	Prof. Dr. Roswitha Meyer	11–12
Ein übertragbares Klinikkonzept für die Zukunft	Dr. Inge Schwenger	13–14
Die Praxisgemeinschaft – durch Reorganisation zum Kerngeschäft	Dr. med. dent. Thomas Grau	15–16
Die GBB – eine Idee mit Mehrwert	Dr. med. Kay Bredehorst Florian Nedden	17–18
Die Praxis als Visitenkarte	Thomas Hauk	19–20
Fortbildung und Seminare – alternative Wege finden im Kopf statt		21–22
Ausgewählte Medizinerberater		23

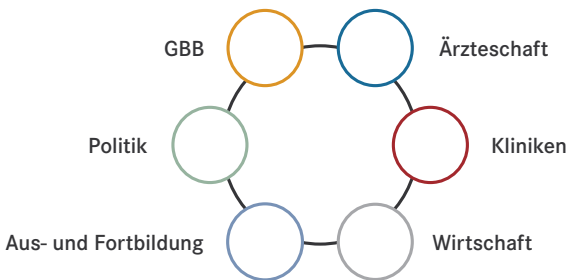
Impressum

Herausgeber:
GBB mbH
Ursulinengasse 1
40213 Düsseldorf
Tel.: 0211-1597676
Fax: 0211-1597488

Gestaltung:
friends and more, Düsseldorf



Der Expertenkreis – eine Initiative der GBB



... die gemeinsame
Erstellung von
teamorientierten
Lösungskonzepten ...

Nach der Gründung unserer Unternehmung – der Gesellschaft für Berater der Heilberufe – im Jahr 2001, waren wir über die breite Zustimmung, die unser Geschäftskonzept gefunden hat, doch ein wenig erstaunt. Seither koordiniert die GBB die Zusammenarbeit von über 60 renommierten Beratungsunternehmen mit der Spezialisierung auf Heilberufe. Ziel ist die gemeinsame Erstellung von teamorientierten Lösungskonzepten für wirtschaftliche Herausforderungen bei der Niederlassung von Ärzten.

niert – oder ob er im Zuge der Reformen wegrationalisiert wird.

- Innovative Unternehmen, wie Privatkliniken oder Ärztehäuser in Form von AGs bzw. GmbHs sind vielen Beratern nicht bekannt. Oft fehlt die Erfahrung mit derartigen Konzepten, da sie bisher noch recht selten sind.

- Neue Konzepte bringen aber auch Ungewissheit für den zukünftigen Erfolg. Dieser Punkt ist gerade für Fremd- und Eigenkapitalgeber nur schwer einzuschätzen.

In der Zusammenarbeit mit 15.000 Ärzten treten bei den bundesweit aufgestellten Unternehmen unabhängig voneinander immer wieder ähnliche Fragestellungen in der Beratung auf:

- Bei den Reformplänen der Bundesregierung und dem allgemein bekannten, drohenden Finanzkollaps unseres Gesundheitssystems taucht die Frage nach alternativen Berufsfeldern auf und mit welchen Zusatzausbildungen Einstiegsmöglichkeiten bestehen.

- Aus ähnlichen Überlegungen stellt sich für den Arzt bei seiner Niederlassung die Frage, ob sein Geschäftskonzept auch morgen noch funktio-

Durch die Initiative „Expertenkreis für Heilberufe“ erhoffen wir uns, für den Arzt eine Plattform zu schaffen, auf der er einige Fragen zu den oben genannten Punkten beantwortet bekommt. Die hier vorgestellten Autoren zeigen in ihren unterschiedlichen Schwerpunkten, dass es gerade heute eine Vielzahl von Perspektiven für den Arzt gibt. Die Auswahl der Unternehmen haben wir nach einem Leitfaden getroffen, der sich auch in den Seminaren des Expertenkreises für Heilberufe widerspiegelt.

Zu Beginn gibt Herr Dr. med. Reichel einen kurzen Überblick über das Deutsche Gesundheitssystem.

Bei seiner kritischen Einschätzung zeigt er u.a. einige Probleme auf, die er während seiner langjährigen Tätigkeit als erfolgreicher niedergelassener Arzt beobachten konnte.

Prof. Dr. Brilla von der Personalberatung S.U.P. liefert anschließend eine realistische Einschätzung der Bedingungen, die den Einstieg für Ärzte in alternative Berufe lohnenswert machen.

Frau Prof. Dr. Meyer von der EBS stellt danach eine Form der möglichen Weiterbildung vor, die den Einstieg in diesen Bereich erleichtert, aber auch für die Niederlassung bzw. den Aufbau einer Unternehmung interessant und förderlich sein könnte.

Alternative Karrieren können aber auch die Gründung eines Privatkrankenhauses oder eines Facharztzentrums sein. Frau Dr. Schwenger ist im Gesundheitswesen bekannt, und die Gründung ihres Privatkrankenhauses „Klinik für MIC“ in Berlin ein bahnbrechender Erfolg.

Welche innovativen Möglichkeiten der Bereich Niederlassung bietet, zeigt Herr Dr. med. Grau mit seiner Praxis. Hier wird deutlich,

mit welchen organisatorischen und behandlingstechnischen Mitteln neue Maßstäbe für Patienten gesetzt werden können.

Anschließend wird die GBB als Ansprechpartner für Mediziner in allen beruflichen Fragen vorgestellt.

Für alle medizinischen Bereiche gilt: Die Darstellung der Praxis oder der Klinik wird für die Entscheidung des Patienten immer wichtiger. Der Bereich Marketing im Gesundheitswesen findet daher ebenfalls Beachtung. Wichtige Maßnahmen – von der Innenarchitektur über die Möblierung bis zur Farbwahl und zum Internetauftritt – werden nachfolgend von Herrn Hauk dargestellt.

Das im Vordergrund stehende langfristige Ziel der Initiative „Expertenkreis für Heilberufe“ ist es auch, die Wirtschaft, inklusive der Banken, für neue Firmenkonzerte im Gesundheitswesen zu begeistern, so dass wieder starke Kapitalgeber für die Umsetzung unterstützend zur Seite stehen. Auch Ärzte, die eine alternative Karriere durch Zusatzausbildungen vorbereitet haben, sollen hierdurch schneller mit der freien Wirtschaft in Kontakt kommen.

... Marketing im
Gesundheitswesen ...

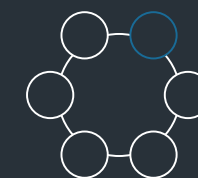
... die Wirtschaft für
neue Firmenkonzerte
zu begeistern ...

... der Bereich
Niederlassung ...



Dr. med. Werner Reichel

Dr. med. Werner Reichel führt seit 1977 eine HNO-Arztpraxis mit überdurchschnittlichem wirtschaftlichem Erfolg und beobachtet seit 1990 als Vorsitzender eines Ärztevereins die aktuellen Veränderungen im Gesundheitswesen. Als wichtige Faktoren für den Erfolg in der Niederlassung erachtet er die Spezialisierung und ein hohes persönliches Engagement. Operative Fächer, die die Möglichkeit bieten, als Belegarzt zu arbeiten, sieht er zudem als Vorteil. Positiv betrachtet er die zunehmende Integration niedergelassener Ärzte in Kliniken. Hierbei übernehmen die Ärzte Aufgaben der stationären Betreuung und werden dafür von den Krankenhäusern gesondert vergütet. Generell müsse eine engere Verzahnung zwischen ambulanter und stationärer Behandlung stattfinden, um die Effizienz und Finanzierbarkeit des Gesundheitssystems entscheidend zu verbessern.



Neue Anforderungen an die Gesellschaft

... grundlegende Veränderungen sind im Gesundheitswesen überfällig.

... eine verringerte Anzahl von Beitragszahlern ...

... Veränderungen der Alterstruktur sind kein spezifisch deutsches Problem.





Das Deutsche Gesundheitswesen – ein System liegt im Sterben

Über einen Punkt herrscht zurzeit parteiübergreifend Einigkeit – grundlegende Veränderungen sind im deutschen Gesundheitswesen überfällig. Denn das Gesundheitssystem des alten Sozialstaates ist nicht zu retten, nicht zu reformieren. Man kann es nur ändern.

Bei der Frage nach den Ursachen wird regelmäßig auf die demographischen Veränderungen in unserer Gesellschaft hingewiesen, die nicht nur eine Einnahmeproblematik durch eine verringerte Anzahl von Beitragszahlern bewirken. Die Menschen werden immer älter, und ältere Menschen sind teure Kunden des Gesundheitssystems, was zum einen daran liegt, dass Forscher immer mehr Krankheiten entdecken, die sie therapieren können.

Veränderungen der Alterspyramide sind jedoch nur eine Ursache für die heutigen Probleme.

Dies wird zudem dadurch belegt, dass die Veränderungen der Altersstruktur auch in anderen Ländern anzutreffen sind und dies somit kein spezifisch deutsches Problem darstellt. Unterschiede finden sich in der Problemlösungsstrategie. Länder, wie die Niederlande, die Schweiz und Frankreich, liegen mit ihren Gesundheitssystemen im World Health Report, der durch die WHO erstellt wird und den Gesundheitsstatus einer Bevölkerung widerspiegelt, deutlich vor Deutschland. Dies lehrt, dass hohe Kosten und ein gutes Gesundheitssystem nicht unbedingt etwas miteinander zu tun haben.

Das System ist vielmehr teuer, weil in Wahrheit niemand den dringend benötigten Wettbewerb will – außer dem Patienten. Nährboden hierfür ist das so genannte sektorale System. Es bedeutet, dass Planung, Leistungserstellung und Qualitätskontrolle in völlig voneinander getrennten Bereichen erfolgen. Was bei den niedergelassenen Ärzten die Kassenärztliche Vereinigung in 23 regionalen Sektionen beaufsichtigt, obliegt im stationären Bereich – Krankenhäusern und Kliniken – den 16 Bundesländern. In den Kliniken gibt es nochmals ein Kontroll- und Verantwortungssplitting: Die Investitionskosten werden von den Ländern, die Betriebskosten dagegen von den Krankenkassen getragen. Gefördert wird hierdurch eine Lobby, bei der Änderungen zu einem effizienteren System nicht erwünscht

Neue Anforderungen an die Gesellschaft

... grundlegende Veränderungen sind im Gesundheitswesen überfällig.

... eine verringerte Anzahl von Beitragszahlern ...

... Veränderungen der Alterstruktur sind kein spezifisch deutsches Problem.

Ein weiterer Kostentreiber ist das budgetierte Vergütungssystem ...

Die Einführung der Fallpauschalen gibt Hoffnung ...

Die Reformansätze in der Politik sind nicht grundsätzlich falsch.

... gute Ansätze durch verschiedene Pläne konterkariert ...

sind. Insbesondere Ärztekammern und die Kassenärztliche Vereinigung fürchten zunehmend einschneidende Veränderungen, bei denen auch bei ihnen gespart werden könnte oder sie gar wegrationalisiert würden.

Ein weiterer Kostentreiber ist das budgetierte Vergütungssystem der Gesundheitsleistungen. Es bewirkt, dass chronisch erkrankte Patienten für den ambulanten Arzt nicht attraktiv sein können, da dieser bereits für den zweiten Besuch des Patienten im Quartal kein Geld mehr erhält. Stattdessen werden die Patienten in den kostenaufwendigen stationären Bereich verwiesen. Da Krankenhäuser ihre Vergütung heutzutage nach der Belegungsauslastung erhalten, sind sie somit bestrebt, den Patienten möglichst lange in der Klinik zu halten. Eine unaufhaltsame Kostenspirale, die hoffentlich durch die geplante Einführung der DRG's (Diagnosis Related Groups) beendet werden kann.

Die Einführung der Fallpauschalen nach australischem Vorbild gibt zudem Hoffnung, dass eine engere Vernetzung zwischen ambulanten und stationären Zentren stattfinden wird. Grundvoraussetzungen für den Erfolg sind z.B. ein Management zur betriebswirtschaftlichen Führung der Betriebe, einheitliche IT-Systeme und die Möglichkeit, unter einer Vielzahl von Krankenkassen einen Einzelvertragspartner für ein derartiges Gesundheitszentrum auswählen zu können. Der Patient muss zudem die Möglichkeit haben, die Leistungen der einzelnen Zentren miteinander vergleichen zu können.

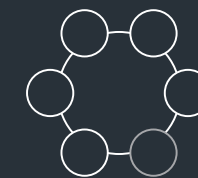
Die Reformansätze in der Politik sind nicht grundsätzlich falsch. Die angestrebte Entmachtung der KV und die Förderung von Gesundheitszentren, die mit Krankenkassen Einzelverträge abschließen können, sind sicher sinnvoll. Überlegungen über eine allgemeine Basisversorgung und Zusatzzahlung für erweiterte Tarife fördern die Eigenverantwortung des Patienten.

Unverständlich ist jedoch, dass gute Ansätze durch verschiedene Pläne konterkariert werden. Die Abschaffung der privaten Krankenkassen und die geplante Reduktion auf wenige gesetzliche Kassen verhindern einen notwendigen freien Wettbewerb und zwingen Ärzte zu einem konformen Verhalten gegenüber Krankenkassen. Die Abschaffung des Einzelvertragsarztes im Austausch gegen Gesundheitszentren, in denen der Arzt lediglich angestellt ist und die zudem einer verstärkten staatlichen Kontrolle unterliegen, erinnert an Poliklinik-Systeme aus dem ehemaligen Osten.



Prof. Dr. Christian G. Brilla

Prof. Dr. Christian G. Brilla ist ein international anerkannter Arzt und Forscher auf dem Gebiet der Kardiologie. Als Vorsitzender nationaler und internationaler Verbände im Gesundheitswesen setzt er sich seit langem für übergreifende Themen im Krankenhausmanagement und in der Patientenversorgung ein. Im Rahmen seiner Tätigkeit als Partner bei der S.U.P. Personal- und Unternehmensberatung widmet er sich als Spezialist den Themenschwerpunkten Life-Science und Health-Care. Neben der Besetzung von Top-Führungspositionen ist er auch Ansprechpartner für Management, Organisation und Planung von Krankenhäusern und anderen Unternehmen im Gesundheitswesen.

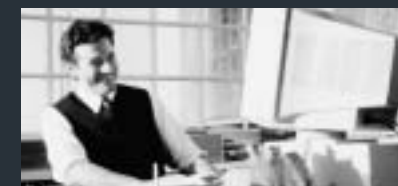


Top-Führungspositionen

... ein zunehmender Ärztemangel.

... regelmäßig falsche Vorstellungen.

... ist der Bereich Krankenhausmanagement interessant.



Ein weiterer Kostentreiber ist das budgetierte Vergütungssystem ...

Die Einführung der Fallpauschalen gibt Hoffnung ...

Die Reformansätze in der Politik sind nicht grundsätzlich falsch.

... gute Ansätze durch verschiedene Pläne konterkariert ...



Top-Führungspositionen für Ärzte in Krankenhaus und Wirtschaft

Seit geraumer Zeit entwickelt sich im Gesundheitswesen ein zunehmender Ärztemangel. Gründe hierfür sind insbesondere ein bestehendes Missverhältnis zwischen dem zeitlichen Aufwand für reine Dokumentationsaufgaben und der verbleibenden Zeit für die Patientenbetreuung, erhebliche Überstundenbelastung bei zunehmend reduzierten Gehaltsaussichten, strukturelle Probleme des Gesundheitswesens und scheinbar fehlender Perspektiven in der Selbstständigkeit, verursacht durch aktuelle Reformpläne der Politik, die auf eine dirigistische Zuteilungsmedizin zusteuert.

Die Folgen sind eine abnehmende Anzahl der Medizinstudenten und ein zunehmendes Ausweichen auf alternative Karrieren. Unserer langjährigen Erfahrung nach sind Ärzte über die Aussichten und Anforderungen für eine erfolgreiche Karriere in der freien Wirtschaft oder im Krankenhausmanagement häufig nur unzureichend informiert. Insbesondere über Aus- und Fortbildungsvoraussetzungen, Gehaltsaussichten, zeitliche Aufwendungen und Risiken bestehen regelmäßig falsche Vorstellungen. Bei sorgfältiger Vorbereitung und realistischer persönlicher Selbsteinschätzung kann jedoch die Einstellung in eine äußerst attraktive Position gelingen.

Generelle Grundvoraussetzungen sind heute eine Zusatzausbildung in BWL oder Gesundheitsökonomie, hohe emotionale Intelligenz sowie ausreichende klinische Erfahrung.

Für die folgend aufgeführten alternativen Berufe sind zusätzliche Kriterien zu beachten:

Für Ärzte, die gerne in der Klinik bleiben möchten, ist der Bereich Krankenhausmanagement interessant. Zu bedenken ist hierbei, dass lediglich 2.000 – 3.000 Stellen in diesem Bereich existieren. Die Gehaltsaussichten können sich, je nach Qualifikation und Klinikgröße, zwischen 100.000 und 250.000 Euro bewegen. Weitere Bereiche sind Controlling und Qualitätsmanagement, die jedoch nicht annähernd so hoch vergütet werden. Für den Einstieg in das Krankenhausmanagement ist, neben den oben genannten Kriterien, ein belegbares Engagement im Controlling oder Qualitätsmanagement während der klinischen Tätigkeit förderlich.

Top-Führungspositionen

... ein zunehmender Ärztemangel.

... regelmäßig falsche Vorstellungen.

... ist der Bereich Krankenhausmanagement interessant.

... eine überdurchschnittliche Mitarbeiterfluktuation vorherrscht.

Unternehmensberatungen bieten für Ärzte ebenfalls hervorragende Berufsaussichten.

Wer in die Pharmaindustrie möchte, muss bedenken, dass hier eine überdurchschnittliche Mitarbeiterfluktuation vorherrscht. Der Einstieg ist inzwischen deutlich erschwert worden. Während vor noch gar nicht so langer Zeit häufig der Abschluss eines Medizinstudiums mit einer zweijährigen Vertriebstätigkeit Grundlage für den Start in das Projektmanagement bedeuten konnte, sind heute meist Promotion, Erfahrungen in der Forschung, hervorragende Englischkenntnisse und bereits vorhandene Industrieerfahrung neben den oben aufgeführten Kriterien erforderlich. Ein späterer Quereinstieg nach abgeschlossener Facharztausbildung ist selten geworden. Die durchschnittlichen Gehälter bewegen sich zwischen 50.000 und 250.000 Euro und liegen bei Spitzenpositionen bis zu 750.000 Euro. Für den Bereich Biotechnologie verhält es sich sehr ähnlich, wobei z. B. eine Promotion in der Molekularbiologie mit Auslandsaufenthalt den Einstieg deutlich erleichtert.

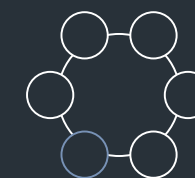
Unternehmensberatungen bieten für Ärzte ebenfalls hervorragende Berufsaussichten. Wer hier lediglich zwei Jahre überlebt, hat gute Aussichten auf weitere hoch dotierte Jobs. Der Begriff „überleben“ ist hier bewusst gewählt, denn die zeitlichen Aufwendungen sind hoch. Zumeist befindet man sich in der Woche während eines Projektes in einer anderen Stadt oder gar in einem anderen Land. Wer es jedoch bis zum Partner in einem Consulting-Unternehmen schafft, gehört zu den Top-Verdienern. Zuvor sind leider einige Hürden, wie ein durchaus aufwendiger Aufnahmetest und viele Bewerbungsgespräche, zu überwinden. Weitere Voraussetzungen sind überdurchschnittliche Abschlüsse in der Ausbildung, fundierte Berufserfahrung und exzellente Englischkenntnisse.

Das breit gefächerte Branchen-Know-how der S.U.P. ermöglicht es, unseren Kunden und Kandidaten für nahezu jede Branche einen kompetenten Gesprächspartner zur Seite zu stellen.



Prof. Dr. Roswitha Meyer

Prof. Dr. Roswitha Meyer leitet die Gesundheitsakademie an der EBS. Seit 1996 wird hier das berufs begleitende Studium der Gesundheitsökonomie für Mediziner, Apotheker und weitere Berufsgruppen innerhalb des Gesundheitswesens angeboten. Unter ihrer Leitung wird zurzeit der Studiengang Gesundheitsökonomie um die Möglichkeit erweitert, einen Master-Degree in Health-Care-Management (MBA) aufbauend zu erwerben.



Aus- und Fortbildungsprogramme für Mediziner

Ein Krankenhaus ist letztlich ein Unternehmen.

... Einbeziehung von gesundheitsökonomischen und betriebswirtschaftlichen Inhalten in das Medizinstudium ...

... ein großer Bedarf an Gesundheitswissenschaftlern ...

... Gesundheitsökonominnen sind übergreifend ausgebildete Fachleute.



... eine überdurchschnittliche Mitarbeiterfluktuation vorherrscht.

Unternehmensberatungen bieten für Ärzte ebenfalls hervorragende Berufsaussichten.



Betriebswirtschaftliche Aus- und Fortbildung – auch Sache des Mediziners

Ein Krankenhaus ist – wie auch eine ärztliche Einzelpraxis, eine Gemeinschaftspraxis oder eine Praxisgemeinschaft – letztlich ein „Unternehmen“. Im Gegensatz zu Betrieben, die außerhalb des Gesundheitssektors agieren, gelten hier jedoch verschärfte (betriebs-)wirtschaftliche Problemstellungen: verschärft durch gesetzliche Rahmenbedingungen, gedeckelte Budgets und – in Relation zum medizinisch-technischen Fortschritt – extreme Knappheit finanzieller Mittel.

Was für ausgebildete Betriebswirte schon enorme Herausforderungen sind, führt Ärzte sehr schnell an den Rand ihrer Möglichkeiten, werden sie in ihrer universitären Ausbildung von solchen „profanen“ Inhalten doch völlig verschont. Schon länger wird dies beklagt, aber die Einbeziehung von gesundheitsökonomischen und betriebswirtschaftlichen Inhalten in das Medizinstudium lässt weiterhin auf sich warten.

So bleibt den Ärzten entweder eine Art „Marionettendasein“ mit ungewissem Ausgang (der niedergelassene Arzt muss sich beispielsweise stets erneut überraschen lassen, wie hoch seine Leistung, gemessen in Punktwerten, vergütet wird) oder aber der Biss in den zunächst sauren Apfel einer geeigneten Weiterbildung, die ihm die Zusammenhänge im Gesundheitssektor erschließt und ihn somit handlungsfähig macht.

Für die Zukunft wird ein großer Bedarf an Gesundheitswissenschaftlern prognostiziert, erst die Arbeitsmarktanalysen der nächsten Jahre werden allerdings zeigen, welche der angebotenen Studiengänge tatsächlich sinnvoll sind und welche nicht. Unter den zahlreichen Angeboten auf dem Aus- und Fortbildungsmarkt ist sicherlich die Gesundheitsökonomie als einer der umfassendsten herauszustellen.

Gesundheitsökonominnen sind übergreifend ausgebildete Fachleute, erkennen interdisziplinäre Vorgänge und Strukturen und wenden wissenschaftliche Methoden so an, dass ein hoher praktischer Nutzen entsteht. Für das strategische Planen von Qualitäts- und Effizienzoffensiven bedienen sie sich wirtschaftswissenschaftlicher Instrumente und haben durch ihr übergreifendes Know-how die Möglichkeit, wichtige Zusammenhänge patienten-, prozess- und kostenorientiert zu gestalten.

Aus- und Fortbildungsprogramme für Mediziner

Ein Krankenhaus ist letztlich ein Unternehmen.

... Einbeziehung von gesundheitsökonomischen und betriebswirtschaftlichen Inhalten in das Medizinstudium ...

... ein großer Bedarf an Gesundheitswissenschaftlern ...

... Gesundheitsökonominnen sind übergreifend ausgebildete Fachleute.

... das Betätigungsfeld
für Gesundheits-
ökonomen ist sehr breit
gefächert.

Der Anspruch an die Studieninhalte ist daher umfassend, so dass der Absolvent rechtliche, gesundheitspolitische und soziale Rahmenbedingungen erkennt, Strukturen des Gesundheitsmarktes versteht, Versicherungs- und Leistungssysteme analysiert, aber auch Strategien und Kooperationsformen, Marktpotenziale und Marktentwicklungen, Führungs- und Kommunikationsmethoden, Qualitätsmanagement und Organisationsentwicklung sowie Controlling mit seiner Kenntnis entwickeln kann.

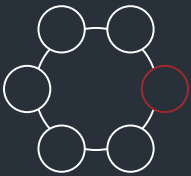
Das Betätigungsfeld für Gesundheitsökonomen ist sehr breit gefächert. Für den einen beginnt mit dem Abschluss der Start in die alternative Karriere, z. B. als Qualitätskoordinator eines Krankenhauses, als Leiter eines medizinischen Profit-Centers, als gesundheitsökonomischer Berater eines Unternehmens oder als Vertriebsleiter eines Medizintechnikherstellers. Für den anderen, z. B. für einen niedergelassenen Arzt, bietet sich die Möglichkeit der Reorganisation seiner Praxis, die Erweiterung seines Dienstleistungsangebotes, die Diversifizierung des Unternehmens oder die Entwicklung neuer Kooperationsformen.

Egal welche berufliche Richtung der Arzt von heute einschlagen möchte, man kann doch eines festhalten: Eigeninitiative ist gefragt, denn die Erstausbildung wird auch in Zukunft eine anforderungsgerechte Integration der ökonomischen Seite des Arztberufs nicht leisten.



Dr. Inge Schwenger

Dr. Inge Schwenger, Homöopathin, Cogründerin und General Manager der Klinik für MIC (minimalinvasive Chirurgie) in Berlin. Die als GmbH organisierte Privatklinik ist in vielerlei Hinsicht das etwas andere Krankenhaus und wirkt auf den Besucher wie der Mikrokosmos einer Gesundheitsversorgung der Zukunft. Dabei brauchten Frau Dr. Schwenger und Mitgründer Prof. Omid Abri fünf Jahre, um die Zulassung für ihr Klinikkonzept gegen den Widerstand von Gesundheitssenatoren, konservativen Chirurgenverbänden und anderen zu erhalten.



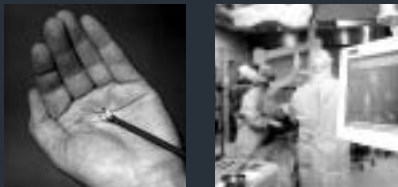
Klinikkonzepte
mit Zukunft

... ein schlankes
Managementkonzept
auf allen Ebenen ...

... Abschaffung
des cheförztlichen
Fürstentums ...

... Vermeidung von
Doppeluntersuchungen.

... eine strikte betriebs-
wirtschaftliche Führung
durch ein Management ...



... das Betätigungsfeld
für Gesundheits-
ökonomen ist sehr breit
gefächert.



Ein übertragbares Klinikkonzept für die Zukunft

Die Basis unseres Konzeptes war die Auffassung, dass revolutionäre Neuerungen, wie die Eroberung der chirurgischen Fächer durch die minimalinvasive Technik, nicht in herkömmlichen, seit Generationen kaum veränderten Krankenhaus- und Logistikkonzepten zum Erfolg gebracht werden können. Die durch den Einsatz der erforderlichen Technologie bis zu 25fache Kostensteigerung pro Operation muss durch ein schlankes Managementkonzept auf allen Ebenen der stationären Behandlung kompensiert werden. Durch die konsequente Einführung sowohl medizinischer Behandlungspfade als auch standardisierter Workflows in jedem Bereich der Klinik konnten wir zeigen, dass hohe medizinische Qualität kein Gegensatz zu einer wirtschaftlich erfolgreichen Betriebsführung sein muss.

Wesentlich war die Abschaffung des cheförztlichen Fürstentums: Die in der Klinik arbeitenden ausgesuchten Spezialisten werden von allen Verwaltungs- und Organisationsfragen entlastet. Ihre Kernkompetenz liegt in der optimalen medizinischen Patientenversorgung. Dokumentationsballast wird ihnen abgenommen, Zeit und jede andere Unterstützung für die Versorgung ihrer Patienten wird ihnen gegeben. Stationsschwestern haben mehr Zeit für anspruchsvolle Pflegetätigkeiten, weil geschulte Servicekräfte sie von berufsfremden Tätigkeiten, wie z. B. Bettenmachen, entlasten.

Die stationäre Verweildauer ist auf ein in Deutschland einmaliges durchschnittliches Ergebnis von 1,7 Tagen reduziert.

Die Patienten werden erst drei Stunden vor der Operation im Krankenhaus aufgenommen. Ein Logistikzentrum mit vier Verwaltungsspezialisten und engem Kontakt zu Hausärzten berechnet vor der Aufnahme alle Kostenfaktoren des jeweiligen Falles und sorgt für die Vermeidung von Doppeluntersuchungen.

Die Spezialisierung auf moderne operative Techniken, wie die microinvasive Chirurgie, und eine strikte betriebswirtschaftliche Führung durch ein Management, das aus dem ärztlichen Establishment herausgelöst ist, sind die wesentlichen Grundlagen. Bereiche wie Controlling, Prozessoptimierung, Qualitätsstandards, Marketing sind für jedes Unternehmen Basis für Erfolg oder Misserfolg.

Klinikkonzepte
mit Zukunft

... ein schlankes
Managementkonzept
auf allen Ebenen ...

... Abschaffung
des cheförztlichen
Fürstentums ...

... Vermeidung von
Doppeluntersuchungen.

... eine strikte betriebs-
wirtschaftliche Führung
durch ein Management ...

... hauseigenes
DRG-System.

Die Klinik für MIC
ist ein übertragbares
Konzept ...

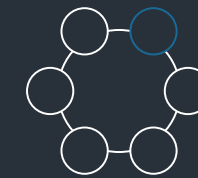
Die Leistungen unserer Klinik werden nicht nach der Verweildauer vergütet, sondern bereits seit 1997 durch ein hauseigenes DRG-System. Für die Kassen bedeutet dies eine Kostenreduktion von 25–40 %. So kostet eine Darm-OP in einem herkömmlichen Krankenhaus aufgrund der durchschnittlichen Verweildauer von 17 Tagen und einer meist erforderlichen Intensivbehandlung ca. 10.000 Euro, während wir mit ca. 3.500–5.000 Euro und drei Tagen Verweildauer auskommen.

Spätestens nach Ablauf der budgetneutralen DRG-Phase werden sich viele Krankenhäuser gezwungen sehen, ihre Strukturen einer qualitäts- und wirtschaftlichkeitsorientierten Leitlinie anzunähern. Die Klinik für MIC ist ein übertragbares Konzept, für das Partnerkliniken im deutschen und internationalen Raum gesucht werden.



Dr. med. dent. Thomas Grau

Dr. med. dent. Thomas Grau ist Mitinhaber und Geschäftsführer einer zahnärztlichen Praxisgemeinschaft. Die kollegiale Zusammenarbeit von 17 Zahnärzten verfolgt konsequent ein Ziel: die hundertprozentige Fokussierung auf den Patienten. Und zwar sowohl technisch, medizinisch als auch als Dienstleister. Unabhängig von staatlicher Reglementierung und frei von allen fachfremden Arbeiten kann sich die Gruppe auf das Wesentliche konzentrieren: auf ihr Kerngeschäft. Ein Konzept, das beiden Seiten entgegenkommt. Dem Patienten und dem Arzt.



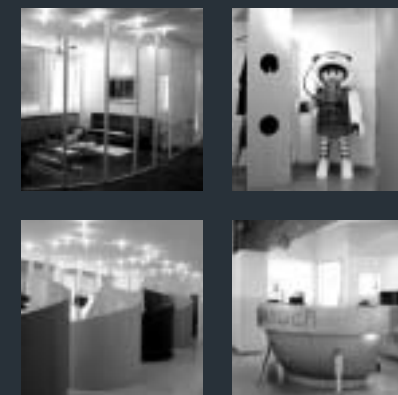
Erfolgreich in
der Niederlassung

Der Markt für Zahngesund-
heit ist in starker Bewegung.

... alle administrativen
Aufgaben über eine
Servicegesellschaft
abwickeln zu lassen.

... „rund um die Uhr“
Sprechzeiten anbieten.

Das Prophylaxe-Konzept
ist ein wesentlicher
Bestandteil ...



... hauseigenes
DRG-System.

Die Klinik für MIC
ist ein übertragbares
Konzept ...



Die Praxisgemeinschaft – durch Reorganisation zum Kerngeschäft

Erfolgreich in
der Niederlassung

Der Markt für Zahngesundheit ist, wie der gesamte Gesundheitsmarkt, seit Jahren in starker Bewegung. Die Patienten fordern eine immer bessere Zahndienstleistung, die gesetzlichen Kostenträger sind immer weniger bereit, Zuzahlungen oder Erstattungen anzubieten.

Der Markt für Zahngesund-
heit ist in starker Bewegung.

Die administrativen Aufgaben, die der niedergelassene Zahnarzt in einer Einzelpraxis neben seiner reinen Behandlung erbringen muss, nehmen in einzelnen Praxen schon einen Zeitanteil von bis zu 40% der Behandlungszeit ein. Das heißt: Nach ca. acht Stunden reiner Behandlungszeit muss der Arzt noch einmal etwa drei Stunden für Nacharbeit und für Praxisführung aufwenden. Diese und viele weitere Probleme bedeuten für die klassische Niederlassung in der Einzelpraxis, dass es in Zukunft unter dem gestiegenen Druck der Patientenerwartung für den Einzelkämpfer schwer werden wird, einen nennenswerten Erfolg am Markt zu erlangen.

Wir haben uns daher entschlossen, unsere Praxis zu reorganisieren und alle administrativen Aufgaben über eine eigene Servicegesellschaft abwickeln zu lassen. Da sämtliche verwaltungstechnischen Vorgänge professionell von dieser Servicegesellschaft übernommen werden, steht uns in unserer täglichen Arbeit mit den Patienten wesentlich mehr Zeit zur Verfügung.

... alle administrativen
Aufgaben über eine
Servicegesellschaft
abwickeln zu lassen.

Den Fokus unserer Dienstleistungen haben wir – nach Reorganisation der Arbeitsabläufe – wie viele andere mittelständische Unternehmen auch konsequent auf die Bedürfnisse unserer Patienten ausgerichtet.

Einige Beispiele: Wir kommen der zeitlichen Arbeitsbelastung unserer Patienten entgegen, indem wir „rund um die Uhr“ Sprechzeiten anbieten. Unsere Tagesklinik arbeitet in drei Schichten, von 7.00 Uhr morgens bis 24.00 Uhr nachts. Diese Flexibilität wird von unseren Patienten sehr geschätzt.

... „rund um die Uhr“
Sprechzeiten anbieten.

Neben einem eigenen Zahnlabor und OP-Räumen mit festen Operationstagen liegt ein weiterer Schwerpunkt auf der Prophylaxe. Um die Zahngesundheit der Patienten zu erhalten, arbeiten wir in fünf Behandlungseinheiten mit neun ZMF. Das Prophylaxe-Konzept ist ein wesentlicher Bestandteil

Das Prophylaxe-Konzept
ist ein wesentlicher
Bestandteil ...



Für unsere kleinen Patienten haben wir einen vollständig eigenen Bereich ...

... Angst einflößende Geräte aus den Behandlungsräumen verbannt ...

... ist der Ausstattungsstandard auf höchstem technischen Niveau.

unseres gesamten Behandlungsmodells und liefert einen großen Beitrag zur Verbesserung und Erhaltung der Gesundheit und der Patientenzufriedenheit.

Für unsere kleinen Patienten haben wir einen vollständig eigenen Bereich in unserer Zahnklinik integriert. Wir sehen unser Engagement für die Kinder langfristig und sind daran interessiert, sie durch unsere Vorsorge bestmöglich zu versorgen und sie auch später noch als zufriedene Patienten zu betreuen.

In diesem Bereich arbeiten speziell ausgebildete Zahnärztinnen, die sich auf die Behandlung von Kindern spezialisiert haben. Auch die Helferinnen sind psychologisch und therapeutisch auf Kinder geschult worden. Der gesamte Praxisbereich ist kindergerecht gestaltet, Angst einflößende Geräte wurden aus den Behandlungsräumen genauso verbannt, wie die kühle Atmosphäre von funktionalen Wartebereichen: Hier stehen den Kleinen großzügige Spielflächen zur Verfügung. Die etwas Größeren freuen sich über Monitore mit Filmen und Spielen.

Insgesamt ist der Ausstattungsstandard auf höchstem technischen Niveau. Dazu gehört nicht nur das ansprechende Erscheinungsbild mit seiner offenen modernen Architektur und der komfortablen Einrichtung. Auch die Flachbettbildschirme über den Behandlungsstühlen, die den Patienten Filme und Berichte bieten, gehören zum innovativen Konzept unserer Gemeinschaft. Ein Konzept übrigens, das der Patient sehr schätzt – weil er erkennt, dass wir seine Bedürfnisse ernst nehmen und verstanden haben, was moderne Dienstleistung ausmacht.

Dr. med. Kay Bredehorst, Florian Nedden

Dr. med. Kay Bredehorst und Florian Nedden sind Geschäftsführer der GBB. Angetrieben von der Idee, Medizinern in allen beruflichen Fragen Ansprechpartner sein zu können, haben sie im Jahr 2001 die GBB – Gesellschaft für Berater der Heilberufe – gegründet. Durch eine selektive Auswahl können dem Arzt mittlerweile fast bundesweit spezialisierte Medizinerberater zu allen steuerlichen, rechtlichen, finanziellen und organisatorischen Fragen genannt werden.



Ausgewählte Experten

... täglich über einschneidende Veränderungen im Gesundheitswesen ...

... für Ärzte qualifizierte Berater auszuwählen ...

Das Prinzip

Allgemeine Berater

Der GBB-Filter
Spezialisierte Medizinerberater
plus Leistungspaket der GBB

... eine fünfjährige Berufserfahrung ...



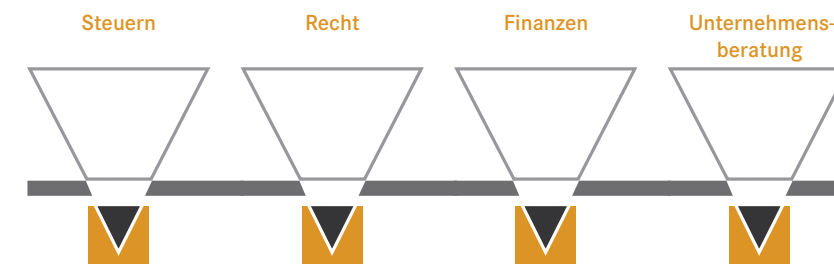


Die GBB – eine Idee mit Mehrwert

Gerade in Zeiten, in denen täglich über einschneidende Veränderungen im Gesundheitswesen nachgedacht wird, ist es für Berater von Heilberufen immer schwieriger geworden, dem Arzt ein Konzept an die Hand zu geben, mit dem er auch in Zukunft Erfolg haben wird.

Neue Themen, wie die erschwerte Kreditvergabe durch Basel II, DRG's, Gesundheitszentren, Privatkliniken, IGeL-Leistungen und Marketing, machen mehr und mehr eine fachübergreifende Beratung erforderlich.

Die Gesellschaft für Berater der Heilberufe – GBB – ist ein junges Unternehmen, das es sich zur Aufgabe gemacht hat, für Ärzte qualifizierte Berater aus den Bereichen Recht, Steuern, Finanzen und Unternehmensberatung auszuwählen und deren Zusammenarbeit zu koordinieren.



Unternehmen, die mit der GBB zusammenarbeiten, müssen eine fünfjährige Berufserfahrung in der Betreuung von Medizinern und eine Mindestanzahl von 100 Ärzten im Mandantenstamm vorweisen können.

Ausgewählte Experten

... täglich über
einschneidende
Veränderungen im
Gesundheitswesen ...

... für Ärzte qualifizierte
Berater auszuwählen ...

Das Prinzip

Allgemeine Berater

Der GBB-Filter
Spezialisierte Medizinerberater
plus Leistungspaket der GBB

... eine fünfjährige
Berufserfahrung ...

Für unsere kleinen
Patienten haben
wir einen vollständig
eigenen Bereich ...

... Angst einflößende
Geräte aus den Behand-
lungsräumen verbannt ...

... ist der Aus-
stattungsstandard
auf höchstem
technischen Niveau.

Für den Mediziner
vielschichtige
Beratungs- und Service-
leistungskonzepte.

Für den Mediziner entstehen hierdurch vielschichtige Beratungs- und Serviceleistungskonzepte. Diese sind in jedem Partnerunternehmen der GBB zur Unterstützung der Beratung abrufbar und beinhalten folgende Punkte:

- Seminare zu aktuellen Themen des Gesundheitswesens
- Praxisbörse
- Externer Betriebsvergleich für Arztpraxen
- Rating BWA
- Businessplanung
- Betriebswirtschaftliche Analyse
- Teamorganisation für umfassende Aufgaben

Die regelmäßigen Fortbildungen der GBB sorgen dafür, dass sowohl herkömmliche als auch moderne Formen der Selbstständigkeit berücksichtigt werden.

Für moderne Denkansätze werden natürlich neue Impulse benötigt. Das ist nicht zuletzt einer der Hauptgründe für die Initiative „Expertenkreis für Heilberufe“ durch die GBB. Die so entstehende Interessenvielfalt hilft dem Arzt darüber hinaus, sich ein differenziertes Bild über die verschiedenen Möglichkeiten der Karriereplanung zu machen.

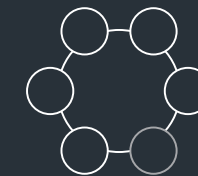
Für die GBB ist der Expertenkreis ein unabhängiges Kontrollorgan, das uns wichtige Hinweise für eine sinnvolle Aufstellung gibt, um Mediziner seriös zu unterstützen.

... der Expertenkreis
ein unabhängiges
Kontrollorgan ...



Thomas Hauk

Thomas Hauk und Uta Ortwein leiten gemeinsam die Firma Objektform in Essen – ein Unternehmen, das sich neben der Planung und Ausstattung von Geschäftshäusern und Büros auf die Konzeption von modernen Ärzthäusern und Kliniken spezialisiert hat. Dabei steht der übergeordnete und ganzheitliche Aspekt, von der Planung über die Umsetzung bis hin zur Umzugslogistik, stets im Vordergrund der Überlegungen. Objektform hat bundesweit 12 Niederlassungen und beschäftigt ca. 220 Mitarbeiter.



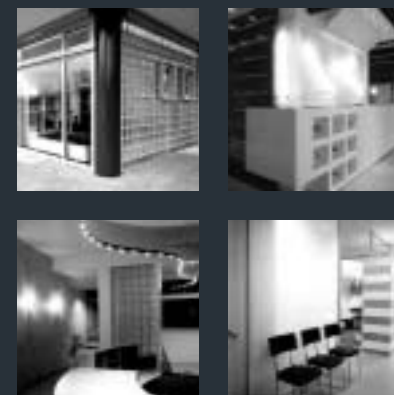
Effiziente Praxiskonzepte

... organisatorisch,
architektonisch
und gestalterisch
weiterentwickeln.

... Gesellschaft hat eine
kritische Patientenschaft
hervorgebracht ...

Die Gestaltungsaufgaben
der Planer sind daher
vielfältig ...

... Räumlichkeiten für die
Behandlung der Patienten
sollten alle Sinne positiv
ansprechen.



Für den Mediziner
vielschichtige
Beratungs- und Service-
leistungskonzepte.

... der Expertenkreis
ein unabhängiges
Kontrollorgan ...



Die Praxis als Visitenkarte

Um den heutigen und zukünftigen Anforderungen gerecht zu werden, müssen sich Praxen, Ärztehäuser und Kliniken nicht nur technisch und medizinisch, sondern auch organisatorisch, architektonisch und gestalterisch weiterentwickeln. Die gestiegenen Ansprüche der Patienten verlangen eine Reorganisation der klassischen Instanzen Praxis und Klinik. So sind moderne Ärztehäuser und Kliniken heute wie innovative Dienstleistungsunternehmen mit all ihren betriebswirtschaftlichen Führungsinstrumenten organisiert und auf den Patienten zugeschnitten.

Das veränderte Bewusstsein der Gesellschaft hat eine kritische Patientenschaft hervorgebracht, die sich heute mehr als Kundschaft versteht und umworben werden möchte. So sind im marktwirtschaftlichen Wettbewerb um die Gunst der Patienten Dienstleistungsaspekte und eine positive Selbstdarstellung zunehmend wichtiger geworden.

Die diskreteste Art, sich von Wettbewerbern abzusetzen und nachhaltig Patientenzufriedenheit sicherzustellen, ist neben der guten Dienstleistung auch das professionell gestaltete Krankenhaus oder die zielsicher entworfene Praxis. Hier wird die Gestaltung zum Träger ärztlicher Botschaften und macht die Wertschätzung deutlich, die der Arzt dem Kunden bzw. dem Patienten entgegenbringt. Die Gestaltungsaufgaben der Planer sind daher vielfältig und reichen von der Organisation der Arbeitsabläufe über das räumliche Konzept bis zum Praxislogo und zum Internetauftritt.

Angemessene Räumlichkeiten für die Behandlung der Patienten sollten alle Sinne positiv ansprechen. Denn die Zeiten, in denen ausschließlich Gesichtspunkte wie leichte Pflege und triste Funktionalität Regie führten, sind vorbei. Die Qualität von Material und Farbe, Licht und Schatten, von Strukturen und Texturen schaffen heilungsfördernde Räume und bewirken ein angenehmes, entspanntes Gefühl beim Kunden „Patient“.

Effiziente Praxiskonzepte

... organisatorisch,
architektonisch
und gestalterisch
weiterentwickeln.

... Gesellschaft hat eine
kritische Patientenschaft
hervorgebracht ...

Die Gestaltungsaufgaben
der Planer sind daher
vielfältig ...

... Räumlichkeiten für die
Behandlung der Patienten
sollten alle Sinne positiv
ansprechen.



... adäquate Kommunikationsmittel in ein schlüssiges Gesamtkonzept integriert werden.

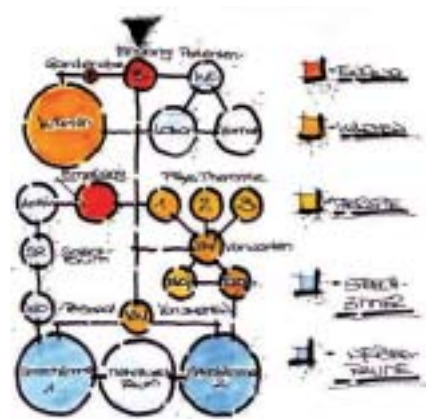
Damit diese gestaltete Praxiswelt auch nachhaltig außerhalb der Praxisräume wahrnehmbar bleibt, sollten adäquate Kommunikationsmittel in ein schlüssiges Gesamtkonzept integriert werden. So sorgen Praxislogo, Geschäftsausstattung, Praxisbroschüre, Kleidung, aber auch Rezeptblock, Türschild und ganz besonders Internetseiten für die konsequente Abrundung des Gesamtkonzeptes.

Dank Lockerung des Werbeverbotes bieten sich heute zahlreiche Möglichkeiten, um ein modernes Praxisunternehmen oder eine Klinik darzustellen. Dabei kommt es ganz besonders darauf an, die sich bietenden Chancen zu erkennen und diese möglichst ganzheitlich zum Erfolg der Unternehmung einzusetzen.

Um das Ziel der langfristigen Patientenbindung zu erreichen, muss einerseits die Dienstleistung stimmen, andererseits aber auch kenntlich gemacht werden, dass man ein modernes Unternehmen ist, das gute Dienstleistungen erbringt.

Einige wichtige Schritte auf dem Weg zu einem erfolgreich aufgestellten Ärztehaus sind daher:

1. Analyse:
Entwicklung eines Funktionskonzeptes, das auf Arzt, Team und Patientenstamm zugeschnitten ist und Erweiterungspotentiale berücksichtigt.
2. Planung:
Entwurf der festen Einbauten und Vorschläge zur Möblierung. Es wird festgelegt, welche Materialien, Farben, welches Licht etc. zum Einsatz kommen. Ebenso werden auch die Grundlagen für das Kommunikationskonzept gelegt.
3. Umsetzung:
Der Empfang als Visitenkarte des Unternehmens ist, neben vielen anderen Dingen, ein wichtiger Gestaltungsteil.
4. Kommunikation:
Eine professionelle Kommunikation zahlt sich langfristig aus, erhöht die Zufriedenheit der bisherigen Patienten und informiert vor allem zukünftige Personengruppen über das Dienstleistungsangebot des Praxisunternehmens.



Fortbildung und Seminare

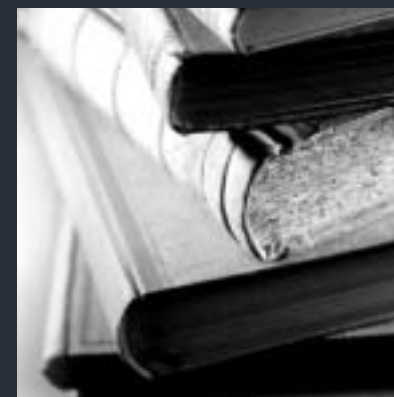
Zukunft selbst gestalten



... die Basis für beruflichen Erfolg.

Der Fortbildungsmarkt offeriert hier eine Fülle von Angeboten ...

... einmal jährlich eine ganztägige Seminarreihe ...





Fortbildung und Seminare – alternative Wege finden im Kopf statt

Den persönlichen Kenntnisstand zu erweitern, sich in Einzeldisziplinen fortzubilden und neue Tendenzen zu erkennen und einzuschätzen ist heute mehr als zuvor die Basis für beruflichen Erfolg.

Der Fortbildungsmarkt offeriert hier eine Fülle von Angeboten, die nahezu alle Themengebiete abdecken. Viele Anbieter stellen jedoch den Nutzen der Produkte ihrer Firma weit über den der Teilnehmer. So finden sich leider immer noch viel zu viele semi-professionelle Veranstaltungen, auf der sich Referenten präsentieren, deren Vorträge weder auf wissenschaftlichen Erkenntnissen oder praktischen Erfahrungen basieren, noch einen nachhaltigen Mehrwert für den Zuhörer bringen.

Unserer Erfahrung nach bedarf es jedoch zunächst erst einmal einer realistischen Einschätzung des Marktes, bevor man z.B. über die Praxisniederlassung als Perspektive für den Mediziner redet.

Der „Expertenkreis für Heilberufe“ bietet dazu als eine Art Statusbericht und Ausblick für Mediziner einmal jährlich eine ganztägige Seminarreihe an:

- Perspektiven und Ausblicke für Ärzte im Gesundheitswesen

Die bereits erfolgreiche Seminarreihe wird auf vielfachen Wunsch weiter fortgesetzt. Hier referieren Experten im Gesundheitswesen fachübergreifend zu unterschiedlichen Themen aus den Bereichen Personal, Ausbildung, Wirtschaft, Klinik, Niederlassung und Politik zu aktuellen Themen.

Zukunft selbst gestalten

... die Basis für beruflichen Erfolg.

Der Fortbildungsmarkt offeriert hier eine Fülle von Angeboten ...

... einmal jährlich eine ganztägige Seminarreihe ...

... adäquate Kommunikationsmittel in ein schlüssiges Gesamtkonzept integriert werden.





... bietet die GBB
Vortragsreihen an.

Ergänzend zu den übergreifenden, allgemeinen Themen des Expertenkreises bietet die GBB Vortragsreihen an. Themenschwerpunkte sind u.a.:

- Grundlagen eines modernen Praxisunternehmens

In dieser Vortragsreihe wird über alle entscheidenden Faktoren für eine erfolgreiche Selbständigkeit gesprochen. Die Referenten erläutern u.a. die Gebiete Marktlage, Chancen, steuerliche, rechtliche, finanzielle, organisatorische Grundlagen jeweils unterlegt mit vielen praktischen Tipps.

- Praxisführung und Praxismarketing

Mit entscheidend für den Erfolg von Praxen und Krankenhäusern wird in Zukunft das Thema Marketing sein. In dieser ausführlichen Vortragsreihe wird umfassend auf die begrifflichen Zusammenhänge von Marketing, Werbung, PR und Corporate Identity eingegangen, standes- und berufsrechtliche Einschränkungen werden aufgezeigt, Chancen und Risiken werden verglichen, praktische Beispiele und Erfolgspotentiale werden vorgestellt.

Aktuelle Seminarinformationen erhalten Sie über die Zentrale der GBB.

... entscheidend für den
Erfolg wird das Thema
Marketing sein.

GBB mbH
Ursulinengasse 1
40213 Düsseldorf
Tel.: 0211-1597676
Fax: 0211-1597488