

**Intensivseminar**

# Strategisches Marketing für Krankenhäuser und Spitäler



Bildquelle: Fotolia



**Intensivseminar für die  
kaufmännische und ärztliche Leitungsebene**

**15. und 16. Juni 2018  
St. Gallen**

**rotthaus.com**  
Strategien für den Gesundheitsmarkt

## Strategisches Marketing für Krankenhäuser und Spitäler

Marktorientierte Unternehmensführung wird bei Organisationen aus dem Health Care-Bereich zunehmend zu einem entscheidenden Wettbewerbsfaktor. Da der Markt für Spitäler und Krankenhäuser im deutschsprachigen Raum allerdings staatlich stark reglementiert ist, sind der Differenzierung von der Konkurrenz über die Kernleistung, d.h. die medizinische Qualität, sehr enge Grenzen gesetzt.

### Umso mehr ist es für Kliniken erforderlich:

1. in den Köpfen der verschiedenen Kundengruppen (=Zuweiser, Patienten, Verbände, Behörden) eine Alleinstellung zu erzielen, die
2. auf relevanten Bedürfnissen beruht,
3. maßgeschneidert und effizient ist,
4. sich von der Konkurrenz deutlich abhebt,
5. verständlich und einfach zu kommunizieren ist sowie
6. nachhaltig umgesetzt werden kann und somit „erlebbar“ ist.

Das Seminar der Universität St. Gallen mit rotthaus.com liefert hierfür mit vier Top-Referenten das notwendige theoretische und praktische Rüstzeug.



**Prof. Dr. Sven Reinecke** ist Direktor des Instituts für Marketing an der Universität St. Gallen und Mitglied des Centers of Health Care an der dortigen Universität. Seine Forschungs- und Anwendungsschwerpunkte sind strategisches Marketing, Marketingcontrolling sowie Marketing für Spitäler und Pharmaunternehmen. Im Bereich Health Care Marketing hat er sich insbesondere mit Fragen des Zuweisermarketing auseinandergesetzt.



**Stephan Rotthaus** ist internationaler Experte für Klinikmarketing. Als geschäftsführender Gesellschafter von rotthaus medical GmbH ist er Initiator des Internationalen Kongress Klinikmarketing. Er trägt seit 10 Jahren mit dem KlinikAward entscheidend dazu bei, den Erfahrungstransfer im Klinikmarketing in Deutschland, Österreich und der Schweiz zu organisieren.



**Helmut Nawratil** ist Diplom-Betriebswirt und arbeitet seit über 20 Jahren im Gesundheitsbereich. Als Geschäftsführer und Interim-Manager war er hauptsächlich im Bereich der Rehabilitation und in Krankenhäusern der Akutversorgung tätig. Seit dem Jahr 2012 ist er Vorstand der Bezirkskliniken Mittelfranken.



**Benedikt Simon** verantwortet als CDO den Bereich Unternehmensentwicklung bei den MEDIAN Kliniken, Deutschlands größtem privaten Betreiber von Rehabilitationskliniken. Zuvor arbeitete er für McKinsey & Company / Orphoz wo er auf 5 Jahre Managementenerfahrung von Akut-Krankenhäusern und Medizinischen Versorgungszentren aufbaute. Er unterrichtet Health Policy an der National University of Ireland, Galway.

## Programm

**Freitag, 15. Juni 2018**

### Grundprinzipien des strategischen Marketing für Spitäler und Krankenhäuser

9:00 Uhr	Begrüßung
<b>Block 1</b>	<b>Relevante Bedürfnisse erkennen</b>
<b>Block 2</b>	<b>Kundengruppen segmentieren</b> (Fokus auf Patienten, Zuweiser, Mitarbeitende) – Kaffeepause –
<b>Block 3</b>	<b>Maßgeschneiderte Leistungssysteme erstellen</b>
12:30 Uhr	– Mittagspause –
<b>Block 4</b>	<b>Einzigartige Differenzierung von der Konkurrenz</b>
<b>Block 5</b>	<b>Grundprinzipien wirksamer Kommunikation</b> – Kaffeepause –
<b>Block 6</b>	<b>Nachhaltige Zufriedenheit der Anspruchsgruppen sicherstellen</b>
17:30 Uhr	
Methodik:	Impulsreferat von Prof. Dr. Sven Reinecke mit zahlreichen Kurzworkshops

**Samstag, 16. Juni 2018**

### Umsetzung des strategischen Marketing

9:00 Uhr	Begrüßung
<b>Block 1</b>	<b>„Digitalisierung des Patientenflusses von Reha-Antrag bis Nachsorge – die Strategie der MEDIAN-Kliniken“</b> Referent: Benedikt Simon – Mittagspause –
<b>Block 2</b>	<b>Strategische Unternehmensführung: der Beitrag des Marketing zum Turnaround</b> Referent: Helmut Nawratil – Kaffeepause –
<b>Block 3</b>	<b>Zielgerichtetes Zuweisermarketing zur Erläusoptimierung – Erfolgsbeispiele aus der Beratungspraxis</b> Referent: Stephan Rotthaus
16:00 Uhr	Verabschiedung und Seminarende
Methodik:	Kurzpräsentationen, strukturierte Interviews und Anwendung auf die Situation der eigenen Klinik

### **Das Seminar**

Die Referenten dieses Seminars vermitteln auf der Basis wissenschaftlicher Studien und zahlreicher Praxisprojekte im Gesundheitswesen die Grundprinzipien einer marktorientierten Führung von Spitälern und Krankenhäusern.

Damit sollen Mitglieder der Geschäftsleitung von Krankenhäusern angesprochen werden, die Mehrwert für Kunden und ihre Organisationen erwirtschaften wollen. Insbesondere möchten wir auch Chefarzte und Klinikleiter zu einer Teilnahme motivieren – denn ohne das medizinische Spitzenpersonal ist es nicht möglich, eine Marktorientierung glaubhaft und nachhaltig umzusetzen.

### **Der Veranstalter**

Veranstalter ist die Universität St. Gallen, Institut für Marketing.

### **Die Teilnahmegebühr**

Teilnahmegebühr inkl. Tagungsverpflegung für beide Tage (mehrwertsteuerfrei): 2.750,- CHF.

In der Teilnahmegebühr sind ein Teilnahmezertifikat der Universität St. Gallen, die Tagungsunterlagen sowie die Tagungsverpflegung enthalten.

Ungefäher Übernachtungspreis im Einzelzimmer pro Nacht inkl. Frühstück: 190,- CHF.

### **Die Stornierungsbedingungen**

Falls Sie an der Teilnahme verhindert sein sollten, haben Sie jederzeit die Möglichkeit, eine Ersatzperson zur Veranstaltung zu schicken. Andernfalls fallen bei Annullierung des Seminars folgende Kosten an: bis 8 Wochen vor Seminarbeginn: 25% der Teilnahmegebühr; bis 4 Wochen vor Seminarbeginn: 50% der Teilnahmegebühr; bis 1 Woche vor Seminarbeginn: 75% der Teilnahmegebühr; weniger als 1 Woche vor Seminarbeginn und bei Nichtantritt: 100% der Teilnahmegebühr.



### **Anmeldung 2018**

[ifmhsg.ch/anmeldung-st-galler-intensivseminar-strategisches-marketing-fuer-krankenhaeuser-spitaeler/](http://ifmhsg.ch/anmeldung-st-galler-intensivseminar-strategisches-marketing-fuer-krankenhaeuser-spitaeler/)

