

Standorte im Fokus: Bayern, Winterthur, Reutlingen & Obwalden

Aktuelles aus dem Rechts- und Steuergeschehen Deutschland-Schweiz



Unser Gesundheitssystem muss effizienter werden.



Dies wird über die künftige Tragfähigkeit unserer Patientenversorgung entscheiden.

Stephan Rotthaus

Internationaler Experte für Spitalmarketing

Lesen Sie dazu den Artikel auf Seite 6.

r rotthaus.com
Strategien für den Gesundheitsmarkt



Handelskammer
Deutschland Schweiz

Wir wissen,
was Sie wissen müssen

Stephan Rotthaus

Internationaler Experte für Spitalmarketing
rotthaus medical GmbH
D – 14169 Berlin
T +49 30 123 633 15
sr@rotthaus.com
www.rotthaus.com

**Stephan Rotthaus**

Die Gesundheitswirtschaft ist die grösste Wirtschaftsbranche, in Deutschland beispielsweise mit 12% des BIP und 7,4 Millionen Beschäftigten. Damit ist sie aber auch einer der grössten Ressourcenverbraucher. Früher waren wir froh um jeden Arbeitsplatz, heute kämpfen wir darum, Stellen besetzt zu bekommen. Auch die finanziellen Ressourcen werden knapp. Im Jahr 2020 schrieben in Deutschland 50% der Krankenhäuser rote Zahlen; 13% galten als insolvenzgefährdet. In der Schweiz erwirtschafteten in 2020 nur noch die Privatklinikgruppe Hirslanden und das Spital Limmattal ein langfristig nachhaltiges EBITDA von mindestens 10%.

Personal wird händeringend gesucht – heute schon

Diese generelle Knappheit von Finanzen und Personal wird nicht verschwinden, sie wird sich weiter verschärfen. Die gewaltigen finanziellen Investitionen für Klimaschutz, Umbau der Energieversorgung, Infrastruktur, Digitalisierung und Landesverteidigung werden künftig massiv um die öffentlichen Budgets konkurrieren.

Die gesamte Gesundheitsbranche sucht schon heute händeringend nach Personal. Besseres Personalmarketing

«UNSER GESUNDHEITSSYSTEM MUSS EFFIZIENTER WERDEN»

ist gut und unabdingbar. Der Kern des Problems aber bleibt: Die Babyboomer kommen «in die Jahre»; der Arbeitsmarkt wird künftig ohne diese starken Jahrgänge auskommen müssen. Und das in einer alternden Gesellschaft. In der Schweiz wird laut BFS der Anzahl der über 65-Jährigen pro 100 Erwerbspersonen (Vollzeit) von 41 auf ca. 51 steigen – und das binnen zehn Jahren!

Wir müssen die knappen Ressourcen besser nutzen

Die einzige Alternative zur Überforderung des Gesundheitssystems, zu erheblichen Leistungseinschränkungen und Wartezeiten ist eine kontinuierliche, und zwar deutliche (!) Steigerung von Effektivität und Effizienz. Wir müssen die knappen finanziellen und personellen Ressourcen besser nutzen, ein besseres Verhältnis von Aufwand und Nutzen erreichen.

Eine jährliche Effizienzsteigerung ist – wie in der Industrie – notwendig und unausweichlich für die künftige Tragfähigkeit des Gesundheitswesens. Die Effizienzsteigerung muss parallel an allen Stellen im System erfolgen – auf der Makro- wie auf der Mikroebene. Hier gibt

es eine Fülle beeindruckender Beispiele: besserer Übergang von ambulanten und stationären Leistungen, bessere Koordination mit den Zuweisern, neuer Grade and Skill-Mix zwischen Ärzten, Pflege, Dokumentationsassistenten und Servicekräften, prozessoptimierte Neubauten.

Eine solche Effizienzsteigerung braucht ein wettbewerblich geprägtes System mit staatlichen Rahmenseetzungen. Wettbewerb spornt an zu besseren Leistungen, schafft Transparenz und Wahlmöglichkeiten und nutzt damit allen. Auch Patienten wie Mitarbeitende sind zufriedener, wenn Wartezeiten reduziert, Doppelarbeit verhindert und Abläufe verschlankt werden.

Das Wissensforum von rotthaus.com

Für Kliniken und Spitäler bedeutet dies auch: Es braucht eine klare Positionierung im Patienten- und Arbeitsmarkt, basierend auf den eigenen Stärken und dem Wettbewerbsumfeld. Und ein strategisches Marketing mit einer konsequenten Orientierung der erbrachten Leistungen an den Bedürfnissen von Patienten, Kooperationspartnern und Mitarbeitenden.



Wir müssen Effizienz und Effektivität im ganzen System erhöhen – auf der Makro- wie auf der Mikroebene. Dies wird über die künftige Tragfähigkeit unserer Patientenversorgung entscheiden.

Welche Potentiale durch unternehmerische Initiative gehoben werden können, zeigt die Martini-Klinik, Tochterunternehmen des Hamburger Universitätsklinikums. Durch Superspezialisierung auf das Krankheitsbild Prostatakrebs schaffen die zwölf Chefärzte (Mitglied der Faculty) u.a. eine Verbesserung der Kontinenzrate auf 93% (deutschlandweiter Durchschnitt 57%). Der Grund: kontinuierliche interne Optimierung der Ergebnisqualität, akribische Nachverfolgung der Behandlungsergebnisse, jährliche Befragung von mehr als 25.000 ehemaligen Patienten. Die Klinik ist inzwischen Weltmarktführer bei diesen Operationen, leistete in den vergangenen Jahren einen erheblichen Ergebnisbeitrag an das

Uniklinikum – und wurde bereits zweimal mit dem KlinikAward ausgezeichnet.

Seit 17 Jahren organisiert rotthaus.com den Erfahrungsaustausch zwischen den Kliniken in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Über 2.500 Fachpersonen haben an unseren Veranstaltungen teilgenommen – viele von ihnen mehrfach. Daraus ist eine engagierte Community entstanden, die sich kontinuierlich austauscht – nach dem Prinzip «Von den Besten lernen».

Der KlinikAward prämiiert die besten Beispiele

Der renommierte KlinikAward baut eine Bühne für die grossartigen Leistungen der Gesundheitsbranche. Neben der Wertschät-

zung für die Beschäftigten geht es um die Auswahl beispielhafter Projekte, die Inspiration für die gesamte Branche sein können.

«Effizientes Gesundheitswesen», «Innovative Patientenversorgung», «Digitale Innovation» und «Kooperative Marktstrategien» sind neue Award-Kategorien im Jahr 2022. Hinzu kommt Personalmarketing mit sieben Kategorien wie «Bestes Wiedereinsteigerprogramm» oder «Beste Personalentwicklung». Hier können die Pioniere des Gesundheitswesens zeigen, welche Wege uns in eine gesunde Zukunft führen.

Unsere Kunden sind öffentliche, private sowie gemeinnützige Kliniken und Klinikverbände. Wir sind seit 17 Jahren im ganzen deutschsprachigen Bereich tätig – mit Standorten in Berlin, Köln und Zürich.

Für Ihren Erfolg in einem effizienten Gesundheitssystem

Mit unseren Angeboten unterstützen wir den Know-how-Transfer in der Gesundheitsbranche:

1 Strategieseminar Universität St. Gallen

Zwei Tage, die Ihren Blick auf die Klinikwelt verändern. Am 7./8. Juni 2022 u.a. mit Stephan Rotthaus, Prof. Dr. Sven Reinecke und Dr. Daniel Liedtke in St. Gallen. Mehr unter www.rotthaus.com/CHD1

2 Der «KlinikAward»

Eine Bühne für die Wertschätzung der über zwei Millionen Klinikmitarbeitenden, die sich tagtäglich in D, A und CH um unser aller Gesundheit kümmern. Bewerben Sie sich bis 31.5.2022 unter www.rotthaus.com/CHD2

3 «Internationaler Kongress Klinikmarketing»

Die 50 besten, Award-nominierten Umsetzungsbeispiele. Am 19.10.2022 in Berlin mit Vorabend-Empfang des österreichischen Botschafters. Anmeldung unter www.rotthaus.com/CHD3

4 Sonderpreis «Manager/in des Jahres 2022»

Die bisherigen Preisträger/innen finden Sie unter www.rotthaus.com/CHD4. Ihren Vorschlag für dieses Jahr bitte bis 31.5.2022 per persönlicher Mail an Stephan Rotthaus unter sr@rotthaus.com.

5 Eine massgeschneiderte Personalstrategie für Ihre Klinik

Kommen Sie zum Forum Personal am 6.9.2022 in Zürich. Viele Beispiele und der «Rote Faden» für Ihr Spital unter www.rotthaus.com/CHD5

6 Bessere Kooperation von Kliniken mit Niedergelassenen

Kommen Sie zum Forum Zuweiser am 7./8.9.2022 in Zürich. Eine Fülle von Best Practices und individuelle Angebote unter www.rotthaus.com/CHD6

7 Wissensforum zum Klinikmarketing

Ein komplettes Fortbildungspaket für weniger als 30 EUR / 40 CHF pro Monat: Online-Expertenmeetings, Online-Seminare, Video-Experteninterviews, vor Ort-Veranstaltungen und Mediathek unter www.rotthaus.com/CHD7

8 Exkursionsreihe «Europas modernste Klinikneubauten»

Wir besuchen die Alb-Fils-Kliniken in Göppingen am 22.9.2022 (Investition 450 Mio. Euro) und das Spital Limmattal bei Zürich Anfang 2023 (250 Mio. CHF). Bei Interesse bitte persönliche Mail an Stephan Rotthaus unter sr@rotthaus.com.

Zu Marktstrategien, Zuweisermanagement, Klinik-CRM und Personalmarketing berät rotthaus.com Ihre Klinik oder Ihr Spital auch individuell.