

## Zukunft Krankenhaus

**Wie Sie durch wirksame Positionierung Wettbewerbsvorteile aufbauen und echte Alleinstellung erreichen.**

Immer mehr der derzeit 2.166 Krankenhäuser in Deutschland werden in den nächsten Jahren entweder ganz schließen, mit größeren Kliniken fusionieren oder nur noch mit Abteilungen wie Innere Medizin und Chirurgie fortbestehen.

Der Rückgang wird besonders NRW treffen, das Bundesland mit der bundesweit größten Dichte an Klinikbetten (75/10.000 Einwohner).

»Jede vierte Klinik vor dem aus« – so titelte die Rheinische Post bereits im letzten Jahr. Das deutsche Krankenhauswesen befindet sich in der Krise – ein Fakt, mit dem Sie fast täglich konfrontiert sind.

Ihre Aufgabe ist es, Ihr Krankenhaus erfolgreich und rentabel in die Zukunft zu führen. Als Experten für Marketing und Strategie unterstützen wir Sie dabei.

### **Strategie & Marketing auch für Ihr Krankenhaus wichtig!**

In den nächsten Jahren werden viele Kliniken in NRW schließen. Vor allem Krankenhäuser in öffentlicher Trägerschaft sind bedroht. Gleichzeitig nimmt der Wettbewerb zwischen den Krankenhäusern zu.

Durch zunehmende Markttransparenz, nicht zuletzt durch das Internet, ist der Patient immer besser informiert und nutzt diese Informationen bei der Wahl des Krankenhauses. Seine Zufriedenheit mit erbrachten Dienstleistungen und Services spielt in Zukunft eine entscheidende Rolle im Wettbewerb.

Der Patient wird zum Kunden, der im Falle eines gesundheitlichen Problems aktiv die Klinik auswählt, die seinen Bedürfnissen und Ansprüchen am Besten entspricht. Allerdings darf die Rolle der niedergelassenen Ärzte nicht unterschätzt werden. Sie beeinflussen gegenwärtig ca. 66 % aller Einweisungen, die auf Grund ihrer Empfehlung erfolgen. Diese Ärzte empfehlen ihren Patienten die Krankenhäuser, von deren Qualität und Leistungen sie selbst überzeugt sind.

Mirko Düssel & Co.

**Interdisziplinäre  
Unternehmensberater**

Robert-Koch-Straße 1  
D 41564 Kaarst  
Tel. +49 (2131) 65544  
Fax +49 (2131) 63538  
info@duessel.com  
www.duessel.com

Stadtparkasse  
Düsseldorf  
Konto 352 68531  
BLZ 300 501 10

Mitglied im  
virtuellen Netzwerk  
MarktSynchron®



## Zukunft Krankenhaus

Wie Sie durch wirksame Positionierung Wettbewerbsvorteile aufbauen und echte Alleinstellung erreichen.

### Weitere Faktoren erschweren die Situation:

- Pharmaforschung und Medizintechnik machen rasante Fortschritte. Immer neue Verfahren, die etwas bis dahin Unmögliches möglich machen, bringen den Patienten zwar größere Heilungschancen, verteuern aber die medizinische Versorgung für die Gesellschaft.
- Auf Grund der medizinischen Erfolge leben die Menschen länger. Die Kosten für die medizinische Versorgung »explodieren« bei sinkenden Einnahmen.
- Krankenhäuser sind zwar nicht der primäre Kostentreiber, aber dennoch von dem enormen Kostendruck im Gesundheitssektor betroffen.
- Der Wandel vom Verkäufer- zum Käufermarkt führt auch unter den Krankenhäusern zu Konkurrenz und Wettbewerb.
- Ständige Reformen und Gesetzesänderungen erschweren das Entwickeln zukunftsrobuster Strategien der einzelnen Häuser.
- Knappe Investitionsmittel in Kombination mit inflexiblen internen Strukturen behindern häufig die Entwicklung des Krankenhauses zu einem marktfähigen Unternehmen.
- Die Unterstützung unwirtschaftlicher Krankenhäuser wird immer weiter eingeschränkt.
- Zwar verzeichnet der Gesundheitsmarkt Wachstum, die Positionen der einzelnen Anbieter bleiben aber hart umkämpft.

Das Krankenhaus befindet sich in einem schwierigen Spagat zwischen Patienten, niedergelassenen Ärzten, Budgets sowie ethischen und gesellschaftspolitischen Ansprüchen.

Um erfolgreich am Markt zu bestehen, stehen Ihnen zwei Wege offen:

### Lösung I: Effizienzsteigerungen

Der enorme Kosten-, Produktivitäts- und Wettbewerbsdruck zwingt die Krankenhäuser zu agieren.

## Zukunft Krankenhaus

**Wie Sie durch wirksame Positionierung Wettbewerbsvorteile aufbauen und echte Alleinstellung erreichen.**

Der erste Weg aus dem Dilemma führt über Effizienzsteigerungen. Alle Prozesse im Krankenhaus werden optimiert, um die eigene wirtschaftliche Situation zu verbessern.

An dieser Stelle gibt es ein Problem: In vielen Häusern sind die Maßnahmen zur Effizienzsteigerung weitgehend ausgeschöpft.

Drastische Kürzungen der Verweildauer, Zusammenschluss zu Klinikverbänden und Einführung von Qualitätsstandards sind nur einige Beispiele dieser Bemühungen.

Hier haben Sie bereits Ihr Bestes gegeben! Es bleibt der Wettbewerb mit der Konkurrenz. Was jetzt benötigt wird, ist eine Strategie, um in den Köpfen Ihrer Kunden, den Patienten und anderen Einflussgruppen (niedergelassene Ärzte, Krankenkassen u. a.) Alleinstellung zu erreichen.

Hier setzt unsere Lösung an.

### Lösung II: Zukunft Krankenhaus

Sie haben erkannt, dass weitere Effizienzsteigerungen nur noch begrenzt möglich sind. Sie suchen einen Weg, um Ihre Klinik erfolgreich von der Konkurrenz abzugrenzen. Das Krankenhaus als »Marke« wird in Zukunft den Gesundheitsmarkt bestimmen: Vor allem die eigenen Kernkompetenzen müssen erkannt, herausgearbeitet und klar kommuniziert werden.

Ziel ist die aktive Beeinflussung aller Entscheidungen von Patienten, niedergelassenen Ärzten und Krankenkassen zugunsten des eigenen Hauses. Hier unterstützen wir Sie mit unserer langjährigen Erfahrung auf dem Gebiet Strategie und Marketing sowie deren erfolgreiche Umsetzung.

### Richtige Diagnose – Voraussetzung für nachhaltige Therapie!

Wir bieten Ihnen keine allgemein gültigen Therapien, sondern eine speziell auf Ihr Krankenhaus abgestimmte ganzheitliche Diagnose und daraus abgeleitet, eine zielführende, zukunftsgerichtete Strategie.

In einem Workshop arbeiten wir zusammen mit einem Team Ihres Hauses ganzheitlich Ihre momentane Situation heraus.

## Zukunft Krankenhaus

**Wie Sie durch wirksame Positionierung Wettbewerbsvorteile aufbauen und echte Alleinstellung erreichen.**

Kein Bereich, der für die strategische Ausrichtung von Bedeutung sein könnte, wird ausgespart.

Besonderes Augenmerk liegt auf der Identifikation von Stärken und Schwächen Ihres Hauses und der gezielten Ermittlung der Chancen und Bedrohungen für Ihre Zukunft. Dabei werden Ihre Ideen und die Vorstellungen Ihrer Mitarbeiter integriert und in Einklang mit den Potenzialen Ihrer Klinik gebracht.

Die Vernetzung aller relevanten Einflussfaktoren ergibt ein klares Bild der strategischen Plattform. Auf Basis dieser Analyse werden kurzfristig greifende Sofortmaßnahmen (Quick-Wins) und langfristig wirksame Strategien abgeleitet und als konkrete Handlungsempfehlung formuliert.

Durch die aktive Beteiligung Ihres Teams wird in Ihrem Hause ein gemeinsames Verständnis der aktuellen Situation sowie aller relevanten Zusammenhänge geschaffen und ineffiziente Insellösungen vermieden. Der gefundene Konsens aller Beteiligten garantiert das gemeinsame »Ziehen an einem Strang«.

### **Sprechen Sie mit uns!**

Profitieren Sie von unserer Kompetenz und Erfahrung. Sprechen Sie mit uns über Ihre Herausforderungen und Aufgaben. Lassen Sie sich von unseren kreativen und lösungsorientierten Ansätzen überzeugen.

**Bei Fragen oder Interesse an einem Gespräch mit unseren Experten, rufen Sie an:**

**Yvonne Theunissen, MA**

Telefon: 02131/65544

E-Mail: [theunissen@duessel.com](mailto:theunissen@duessel.com)

Mirko Düssel & Co.  
Interdisziplinäre Unternehmensberater  
Robert-Koch-Straße 1, 41564 Kaarst  
Telefon 02131/65544, Fax 02131/63538  
[www.duessel.com](http://www.duessel.com)

Direktlink: [www.zukunft-krankenhaus.de](http://www.zukunft-krankenhaus.de)