











Das Geschäftsmodell Krankenhaus

darstellen - optimieren - zukunftsorientiert neu ausrichten

<p>Die wichtigsten Partner </p> <p>Wer sind unsere wichtigsten Partner? Wer sind unsere wichtigsten Lieferanten? Welche Ressourcen kaufen wir bei Partnern/Lieferanten ein? Welche unterstützenden Aktivitäten übernehmen unsere Partner? Welche politischen Interessen müssen wir beachten?</p>	<p>Die wichtigsten Aktivitäten </p> <p>Welche Aktivitäten führen uns zum Erfolg? Welche Aktivitäten sollten wir einstellen?</p>	<p>Werte- und Nutzen-Versprechen </p> <p>Welchen Nutzen liefern wir den Patienten, Einweisern, Krankenkassen und sonstigen Partnern? Welche Probleme helfen wir zu lösen? Welche Bedürfnisse befriedigen wir? Welche Produkte oder Leistungen bieten wir den unterschiedlichen Kundensegmenten?</p>	<p>Kundenbeziehungen </p> <p>Wie können wir diese Beziehung aufbauen und pflegen? Wie sind die Patienten- und Einweiserbeziehungen in unser Geschäftsmodell integriert?</p>	<p>Kunden-Segmente </p> <p>Für wen wollen wir Werte oder Nutzen schaffen? Wer sind unsere wichtigsten Kunden? Welche Partner sind auch Kunden?</p>
	<p>Die wichtigsten Ressourcen </p> <p>Welche Schlüssel-Ressourcen benötigen wir aus den Bereichen Personal, Technik und Bau um erfolgreich zu sein?</p>		<p>Die Kommunikation </p> <p>Wie möchten unsere Einweiser & Patienten angesprochen werden? Wie können wir dieses optimal ausgestalten?</p>	<p>Das Management </p> <p>Nimmt das Management (auf allen Ebenen) die Herausforderung an? Arbeitet die Unternehmensleitung zielorientiert am Erfolg?</p>
<p>Kosten </p> <p>Welches sind die entscheidenden Kostenblöcke in unserem Geschäftsmodell? Sind diese Kostenblöcke verursachungsgerecht? Welche Aktivitäten verursachen die größten Kosten und kann man z.B. mit Lean Management Ansätzen Kosten senken?</p>		<p>Einnahmen </p> <p>Stimmt das Produktportfolio? Werden die Leistungen adäquat abgerechnet? Sind Zusatzleistungen für die Patienten attraktiv? Gibt es Möglichkeiten außerhalb der Stationären Versorgung Erlöse zu erzielen?</p>		

Unser Vorgehen

Je nach Ausgangs- / Auftragslage \emptyset Betrachtung der Klinik als Ganzes oder von ausgewählten (Fach-)Abteilungen

Workshop



Kennzahlen

Management

Strategie



Bewertung / Strategie	SWOT						Strategie
	1	2	3	4	5	6	
Chirurgie							
- Leistungsportfolio	Red	X	Yellow	Yellow	Green	Green	Adipositas Chirurgie ausbauen
- Erlösstruktur	Red	Red	Yellow	Yellow	X	Green	Kodierung prüfen und optimieren
- Personal	Red	Red	Yellow	X	Green	Green	Fachkräfte-Mix verbessern
- Kostenstruktur	Red	X	Yellow	Yellow	Green	Green	Standardisierung Produkte
- Management	Red	Red	Yellow	X	Green	Green	Controlling ausbauen

**Geschäftsmodell
Stärken-Schwächen
Strategien**

Maßnahmenplan	Zeitraum	Verantwortlicher
- Einweiserbesuche	Red	Chefarzt
- Produktanalyse	Red	Oberarzt
- Kodierung optimieren	Red	Ltd. Oberarzt
- Controlling Konzept	Red	Chefarzt / Verwaltung

Maßnahmenplan

Change Management: Die Stufen des Wandels



Change Prozess