

in Kooperation mit:

Jürgen Hellermann,
Krankenhausverwaltungsdirektor,
Knappschaftskrankenhaus Bottrop

Christoph Schmitz,
Kaufmännische Zentrumsleitung
Kopf- und Hautzentrum sowie Zentrum
f. Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde,
Universitätsklinikum
Hamburg-Eppendorf

Dr. Susann Breßlein,
Geschäftsführung,
Klinikum Saarbrücken

Prof. Dr. Michael Möllmann,
Chefarzt der Abteilung für Anästhesie und
operativer Intensivmedizin,
St. Franziskus-Hospital Münster

Heribert Fastenmeier,
Geschäftsführer,
Klinikum Ingolstadt

Dr. Behrend Behrends,
Direktor,
Charité

Isabell Manz,
Geschäftsführung,
SRH Klinikum
Karlsbad-Langensteinbach

Harald Wolfgang Bachleitner,
Geschäftsführer,
SRH Zentralklinikum Suhl

David Thies,
Leiter Unternehmensentwicklung
und -kommunikation,
SRH Zentralklinikum Suhl

Holger Richter,
Verwaltungsdirektor,
Klinikum Bremerhaven Reinkenheide

Jürgen Breuer,
Technischer Leiter,
Klinikum Bremerhaven Reinkenheide

Frank Eismann,
Geschäftsführer,
TA Triumph-Adler Rheinland GmbH

Martin Schmidt,
Arzt und Projektleiter
Verbundforschungsprojekt »Zukunft Klinik«,
Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft
und Organisation

Angela Lichtner,
Leitung Qualitätsmanagement,
Asklepios Klinik Altona

Dr. Ulf Heimbach,
Krankenhausberater

Prof. Dr. Walther Kuhn,
Geschäftsführender Direktor,
Universitätsfrauenklinik Bonn

Dr. Martin Pölcher,
Oberarzt,
Universitätsfrauenklinik Bonn

Dr. Jan Baumann,
AOK Rheinland/Hamburg

Jörg Kühn,
Leiter Unternehmenskommunikation,
Klinikum Dortmund



Krankenhausmanagement der Zukunft

Lean Management - Zentrenbildung - Digitalisierte Behandlungspfade - RFID - Unit-Dose System - Papierloses Krankenhaus

■ ■ ■ Erfahren Sie, wie Sie:

- Durch **funktions- und abteilungsübergreifende Planung** Abläufe **effizienter** gestalten
- **Kooperationen** mit Krankenhäusern und dem ambulanten Sektor **erfolgreich** gestalten
- Durch **Patientenorientierung** und **Marketing** **Wettbewerbsvorteile** erzielen
- Durch **innovative IT-Systeme** rationalisieren
- Durch **Behandlungspfade** die **Wirtschaftlichkeit steigern** und die **Versorgungsqualität verbessern**

■ ■ ■ Workshops

Eveningsession:

- Kostensenkung mit Erfolgsgarantie: Einspar-Contracting

Workshops:

- Krankenhausmarketing - Positionierung im zunehmenden Wettbewerb
- Herausforderung Integrierte Versorgung

■ ■ ■ Zielgruppe

- Geschäftsführer,
- Vorstände,
- Verwaltungsdirektoren,
- kaufmännische Leiter,
- Controller,
- Projektmanager
- Leiter IT
- Leiter Finanzen aus Krankenhäusern im deutschsprachigen Raum.

■ ■ ■ Sponsoren



CLINIC CATERING SERVICE

■ ■ ■ Medienpartner



medinfoweb.de

■ ■ ■ Mobilitätspartner



8:30 Empfang mit Ausgabe der Kongressunterlagen

9:00 Eröffnung durch den Vorsitzenden

Prozesse optimieren und steuern - Wirtschaftlichkeit und Qualität sichern

9:15 **Das Krankenhaus im Zentrum einer Gesundheitsversorgung der Zukunft**

- Der Strukturwandel und seine Folgen – Anforderungen und Rahmenbedingungen für das Krankenhaus der Zukunft
- Herausforderung und Chancen für die Krankenhäuser gleichermaßen
- Das Verbundforschungsprojekt »Zukunft Klinik«, Ziele, Methoden und Werkzeuge

Martin Schmidt, Arzt und Projektleiter
Verbundforschungsprojekt »Zukunft Klinik«,
Fraunhofer-Institut für Arbeitswirtschaft und Organisation

10:00 **Steigerung der Wirtschaftlichkeit und Verbesserung der Versorgungsqualität durch klinische Behandlungspfade**

- Erfahrungen aus der Implementierung klinischer Pfade
- Entwicklung von DOC-Path - dem CP Modul von iMedOne - oder Digitalisierung der Klinischen Pfade
- Rechtliche Aspekte bei der Anwendung Klinischer Pfade
- Wirtschaftliche Betrachtung der Einzelleistungen (DRG) unter Einbeziehung klinischer Pfade mit nachlaufender Kostenträgerrechnung
- Nutzbarmachung der Klinischen Pfade mit Blick auf den Wettbewerb

Jürgen Hellermann, Krankenhausverwaltungsdirektor,
Knappschafts-Krankenhaus Bottrop

10:45 Kaffeepause mit Networking-Gelegenheiten

11:15 **Lean Hospital – Produktivitätsreserven heben statt traditioneller Kostensenkung**

- Wieso Lean Hospital?
- Lean-Hospital-Methoden
- Implementierung im SRH Klinikum Karlsbad-Langensteinbach
- Weiteres Vorgehen / Rollout

Isabell Manz, SRH Klinikum Karlsbad-Langensteinbach,
SRH Klinikum Karlsbad-Langensteinbach

12:00 **Optimierung von Prozessen: Durch intelligentes OP-Management Ressourcen ausschöpfen**

- Personalmanagement, Prozessparallelisierung
- Trägerstrategie, strategische OP-Planung und OP-Satzungen
- Bauliche Voraussetzungen
- Ablauforganisation und Schnittstellenintegration
- Kennzahlensysteme und Controlling (u.a. Ergebnisse)

Prof. Dr. med. Michael Möllmann, Chefarzt der Abteilung für Anästhesie und operativer Intensivmedizin,
St. Franziskus-Hospital Münster

12:45 Mittagspause mit Networking-Gelegenheiten

14:15 **Zentrenbildung an der Charité – Universitätsmedizin Berlin**

- Restrukturierungsbedarf
 - Konzept: CharitéCentren als Profitcenter
 - Zentrenbezogene Restrukturierungsprojekte, Beispiel Labormedizin
 - Erfahrungen mit der Etablierung einer dezentralen Steuerungsstruktur
- Dr. Behrend Behrends**, Direktor,
Charité

15:00 **„Just-In-Time“. Neue Wege in der Patientenversorgung. UNIT-DOSE, eine geschlossene Prozesskette der Medikamenten-Logistik am SRH Zentralklinikum Suhl**

- Ausgangslage und Problemstellung
- Projektverlauf und Ziele
- Projektpartner
- Prozess der Unit-Dose-Versorgung
- Verordnungssoftware
- Der Unit-Dose Automat
- Erfahrungen und Ergebnisse

Harald Wolfgang Bachleitner, Geschäftsführer,
SRH Zentralklinikum Suhl

15:45 Kaffeepause mit Networking-Gelegenheiten

16:15 **RFID im Krankenhaus**

- Unter welchen Bedingungen macht RFID im Krankenhaus Sinn?
- Welche Einsatzgebiete eignen sich?
- RFID ist „nur Technik“, was wird noch benötigt?
- Was macht das Klinikum Saarbrücken?

Dr. Susann Breßlein, Geschäftsführung,
Klinikum Saarbrücken

17:00 **Diskussionsrunde: Vom Krankenhaus zur Krankenfabrik? Sind Produktivität und Effizienz das Maß aller Dinge?**

- Perspektiven der Krankenhausversorgung in Deutschland
- Von anderen lernen – Übertragbarkeit von Prozessen aus der Industrie
- Grenzen der Rationalisierung und Produktivitätssteigerung
- Was macht das Klinikum Saarbrücken?

Teilnehmer sind die Referenten des Tages.

17:45 Ende des ersten Kongresstages

18:15 ■■■ Eveningssession

Kostensenkung mit Erfolgsgarantie: Einspar-Contracting

Ob auf den Stationen, in der Küche oder im OP - Krankenhäuser haben einen sehr hohen und kostenintensiven Energiebedarf. Erhebliche **Einsparungen beim Energieverbrauch** können durch Contracting erzielt werden. Bei **Contracting** werden die Aufgaben der Energiebereitstellung oder -optimierung von Gebäuden über einen vertraglich fixierten Zeitraum auf ein **externes Dienstleistungsunternehmen** übertragen. Die Erneuerungen energietechnischer Anlagen werden durch den Dienstleister vorgenommen. Die Investitionen in die Energiesparmaßnahmen refinanzieren sich dann über eine Vertragslaufzeit von mehreren Jahren aus den eingesparten Energiekosten. Der Energiespar-Garantievertrag zwischen dem Klinikum Bremerhaven Reinkenheide und einem privaten Energie-Dienstleister beschert dem Klinikum eine **garantierte Energiekosteneinsparung von knapp 1 Million jährlich**.

Im Rahmen des Workshops werden Besonderheiten bei der Realisierung von Contracting-Projekten dargestellt und Möglichkeiten und Grenzen von Einsparcontracting im Krankenhaus diskutiert.

Holger Richter, Verwaltungsdirektor, **Klinikum Bremerhaven Reinkenheide**
Jürgen Breuer, Technischer Leiter, **Klinikum Bremerhaven Reinkenheide**

20:15 Ende der Evening Session

8:30 Empfang mit Ausgabe der Kongressunterlagen

9:00 Eröffnung durch den Vorsitzenden

Kommunikation als entscheidender Wettbewerbsfaktor – die Bedürfnisse verschiedener Bezugsgruppen berücksichtigen

9:15 **Einweisermanagement – kaum macht man es richtig, schon klappt's!**

- Marktanalyse – denn Sie wissen nicht was Sie tun...
- Qualitative & quantitative Absicherung – den Nagel auf den Kopf treffen
- Key-Account-Management – nicht alle Kühe sind lila
- Klinikreferenten & Einweisermagazin – Kommunikation ist nicht alles, aber alles ist nichts ohne Kommunikation
- Qualitätsnetzwerk, Netzakte & Kooperation – auf irgendeinem Parkett muss ja schließlich miteinander getanzt werden
- Erreichbarkeit & Verbindlichkeit – oder stehen Sie auf Buchbinder Wanninger?
- Belegungsmanagement – und was Brötchen und Reifen damit zu tun haben
- Jetzt aber raus! – Denn alles ist doch „nur“ Entlassung

David Thies, Leiter Unternehmensentwicklung und -kommunikation,
SRH Zentralklinikum Suhl

10:45 Kaffeepause mit Networking-Gelegenheiten

11:15 **Hochleistungsmedizin und Freundlichkeit Kundenmanagement in der Asklepios Klinik Altona**

- QM- Modell der Klinik
- Wettbewerb und Marketing
- Strategien und Instrumente des Kundenmanagements
- Lernen von der Wirtschaft

Angela Lichtner, Leitung Qualitätsmanagement,
Asklepios Klinik Altona

12:00 **Diskussionsrunde: Krankenhauskommunikation im Wandel**

- Veränderte Wettbewerbsbedingungen – Zwang zur stärkeren Kommunikation nach innen und außen
- Kommunikationsbedürfnisse der unterschiedlichen Bezugsgruppen
- Kommunikationskosten: Trotz wirtschaftlich schwieriger Lage Geld in die Kommunikation investieren – absolute Notwendigkeit oder Luxus?

Teilnehmer sind die Referenten des Tages.

12:45 Mittagspause mit Networking-Gelegenheiten

Sponsoren

TA Triumph-Adler AG
Südwestpark 23
D-90449 Nürnberg
Tel.: +49 (0)911 / 6898 - 0
Fax: +49 (0)911 / 6898 - 204
www.triumph-adler.de



CCS Clinic Catering Service GmbH & Co. OHG
Helfmann-Park 2
65760 Eschborn
Tel.: +49 (0)6196 / 478 - 500
www.ccs-catering.de



14:15 **Patientenorientierte Qualitätsberichterstattung zur Positionierung im Wettbewerb**

- Der Patient im Mittelpunkt- Ausgangspunkt der Überlegungen
- Entwicklung des Projektes
- Realisation und Resonanz
- Marketingnutzen

15:00 **Klinikmarketing - das Krankenhaus als Marke - von den städtischen Krankenanstalten zum Klinikum**

- Warum eine Marke
- Warum Marke nicht Marke ist!
- Warum es sich lohnt, mit Profis zusammen zu arbeiten!
- Warum es Zeit braucht!

Jörg Kühn, Leiter Unternehmenskommunikation,
Klinikum Dortmund

15:45 Kaffeepause mit Networking-Gelegenheiten

16:15 **Interaktive Aufklärungs- und Informationsprogramme für Patienten als Wettbewerbsfaktor**


- Was leistet ein Aufklärungs- und Informationsprogramm, das Beispiel EMMI
- Wettbewerbsfaktor Patient
- Wettbewerbsfaktor Haftpflichtversicherung
- Wettbewerbsfaktor Zuweiser und Öffentlichkeit

Christoph Schmitz, Kaufmännische Zentrumsleitung
Kopf- und Hautzentrum sowie Zentrum f. Zahn-, Mund- und Kieferheilkunde,
Universitätsklinikum Hamburg-Eppendorf

17:00 **Fragen an die Referenten und abschließende Diskussion**

17:30 Ende des zweiten Kongresstages

Mobilitätspartner

Die Bahn  **Mit der Bahn ab 79 € zur Veranstaltung Krankenhausmanagement der Zukunft 2007**

Schnell, bequem und günstig bringt Sie die Deutsche Bahn AG zu Ihrer Veranstaltung der Everest Conference.

Genießen Sie eine komfortable und entspannte Reise mit besonderem Service. Reisen Sie mit der Bahn zu einmaligen Sonderpreisen in der 1. oder 2. Klasse von einem beliebigen DB-Bahnhof in Deutschland zum Veranstaltungsort.

- Im Entfernungsbereich bis 300 km, Hin- und Rückfahrt
2.Klasse 79,- €
1.Klasse 109,- €
- Im Entfernungsbereich ab 300 km, Hin- und Rückfahrt
2.Klasse 119,- €
1.Klasse 169,- €



Mit dem speziellen Angebot können alle Züge der DB genutzt werden, auch der ICE. Dieses attraktive Angebot gilt für das gesamte Veranstaltungsprogramm bis zum 31.12.2007 in Verbindung mit einer bestätigten Anmeldung zu einer Veranstaltung der Everest Conference.

Weitere Details und Informationen zur Ticketbuchung erhalten Sie mit Ihrer Anmeldebestätigung zur Veranstaltung.



■ ■ ■ A 9.00 – 13.00 Krankenhausmarketing – Positionierung im zunehmenden Wettbewerb

Was immer schon für die Konsumgüter galt, gilt heute auch für den Gesundheitssektor: Die **Marke** wird zum **Hauptkriterium der Entscheidung** von Patienten für die eine oder andere Einrichtung. Neben höchsten medizinischen Qualitätsstandards und einer strengen Orientierung am Patienten zählt hier vor allem eine **schlüssige Kommunikation**.

Unternehmen im Gesundheitssektor agieren in einem **sensiblen Wachstumsmarkt**. In den gesellschaftlichen Strukturen wie auch im Gesundheitswesen selbst vollziehen sich **radikale Veränderungen**, während sich in den Köpfen der Menschen allmählich ein anderes Verständnis von Gesundheit durchsetzt. Gleichzeitig erwachsen aus neuen Medien **nie gekannte Möglichkeiten** der Information und des Dialogs.

Schwerpunkte des Workshops sind:

- Markt-, Image- und Wettbewerbsanalysen
- Corporate Identity – Entwicklung und Aufbau
- Visuelle Konzepte und Informationsdesign
- PR- und Marketingkampagnen
- Integrierte Internet-, Intra- und Extraplattformen
- Einweiser- und Patientenbindung

Heribert Fastenmeier, Geschäftsführer, **Klinikum Ingolstadt**

A

■ ■ ■ B 14.00 – 18.00 Herausforderung Integrierte Versorgung

Kliniken können **von der Integrierten Versorgung besonders profitieren**: Durch die Einführung der DRG sind sie ohnehin gezwungen, Leistungen in den ambulanten Sektor zu verlagern. In Kooperation mit ambulanten Einrichtungen könnten Prozessabläufe optimiert und Kosten gesenkt werden. Dies würde zu **steigender Behandlungsqualität** und damit zu **Vorteilen im Wettbewerb** mit anderen Kliniken führen. Durch Kooperationsverträge mit Praxen wird für die Krankenhäuser die Patienten/Kundenakquise oft sogar erleichtert, da die niedergelassenen Ärzte ihre Patienten mitbringen.

Der Aufbau einer Integrierten Versorgung stellt für Kliniken eine Herausforderung dar. **Unterschiedliche Interessenslagen** der Kooperationspartner, die **Organisation reibungsloser Abläufe** und **kurzer Kommunikationswege** bedürfen einer engen Zusammenarbeit der Beteiligten. Das Universitätsklinikum Bonn ist bereits seit geraumer Zeit in der Integrierten Versorgung erfolgreich tätig. Gemeinsam mit der AOK Rheinland/Hamburg werden **Anforderungen und Hindernisse beim Aufbau einer Integrierten Versorgung** dargestellt und mit den Teilnehmern diskutiert.

Dr. Ulf Heimbach, Krankenhausberater

Prof. Dr. Walther Kuhn, Geschäftsführender Direktor, **Universitätsfrauenklinik Bonn**

Dr. Martin Pölcher, Oberarzt, **Universitätsfrauenklinik Bonn**

Dr. Jan Baumann, **AOK Rheinland/Hamburg**

B

■ ■ ■ Medienpartner



www.ktm-journal.de · ktm@pn-verlag.de

„Informativ, zielgerichtet, aussagestark“, „seriös u. kompetent“, „sehr praxisorientiert und auf dem neuesten Stand“ – diese und ähnlich lautende Urteile der Leser bestätigen, dass ‚Krankenhaus Technik + Management‘ zur Spitzengruppe der Fachzeitschriften im Healthcarebereich gehört. Seit der Gründung vor über 30 Jahren hat sich KTM zu einer der meistbeachteten unabhängigen Fachzeitschriften entwickelt (Auflage über 10.000 Ex.). Im Vordergrund stehen Themen für die Entscheiderzielgruppen im Krankenhausmarkt.
www.ktm-journal.de

medinfoweb.de

Portal Informatik, Ökonomie, Marketing und Qualitätsmanagement im Gesundheitswesen. German Diagnosis-Related-Groups (G-DRG), Integrierte Versorgung, Disease Management Programme (DMP), Clinical Pathways, Krankenhausmarketing und strategisches Controlling sind nur einige aktuelle Schlagworte, die das deutsche Klinikmanagement vor völlig neue Herausforderungen stellen. Dabei erlangt das tagesaktuelle Wissen um Informationen und Tendenzen einen unschätzbaren hohen Stellenwert. medinfoweb.de möchte Sie auf dem Weg zum innovativen Krankenhaus der Zukunft mit einem breit gefächerten Angebot begleiten.

www.medinfoweb.de



medinfoweb.de

