

Krankenhausmanagement-Strategie-Seminar - Interaktiv

Erfolgsstrategien für die Krankenhäuser der Zukunft



RS Medical Consult GmbH
Unternehmensberatung
Frauenberg 1 · 97980 Bad Mergentheim
Telefon 07931-52612 · Fax 07931-561226

E-Mail: info@rsmedicalconsult.com
Internet: www.rsmedicalconsult.com

Erfolgsstrategien für die Krankenhäuser der Zukunft

Krankenhausmanagement-Strategie-Seminar - Interaktiv

09.07.2013 in Nürnberg

09:00 Uhr-17:00 Uhr

Veranstaltung-Nr.: 1198

Gebühr je Teilnehmer: 695,- EUR zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Aktualisiertes Programm!

In den Zeiten von steigenden Personal- und Sachkosten und zunehmendem Fachkräftemangel stellt die Sicherung von Zukunftsfähigkeit, Innovationskraft und Attraktivität der Krankenhausstandorte wachsende Anforderungen an das Management. Der Auf- oder Ausbau neuer Leistungsfelder wird auf dem Hintergrund der Mehrleistungsabschläge zur ökonomischen Herausforderung.

Investitionen sind aufgrund rückläufiger Fördermittel zunehmend selbst zu finanzieren. Notwendige Ressourcen und Effizienzpotentiale können nur durch konsequente Prozessoptimierung und nachhaltiges Personal- und Sachmittelcontrolling freigesetzt werden.

Die Notwendigkeit qualitativ hochwertige, - medizinische und pflegerische Leistungen zu erbringen, ist nicht nur eine Selbstverständlichkeit. Es sollte zudem unbedingt bedacht werden, dass deren Nachweisbarkeit, insbesondere vor dem Hintergrund der Diskussion über eine Änderung der Krankenhausvergütung, auch in Zukunft finanzielle Auswirkungen haben kann.

Zu den wesentlichen Erfolgsstrategien in diesem Spannungsfeld gehören neben der Leistungs- und Portfoliosteuerung i.S. einer selektiven Wachstumsstrategie die eigenmittelbasierte Investitions- und Finanzierungsstrategie.

Unsere Referenten verfügen nicht nur alle über jahrelange Praxiserfahrungen in Krankenhäusern unterschiedlicher Größe und Anforderungen; sondern sind auch seit Jahren im Management für ihre Häuser erfolgreich verantwortlich.

Das Seminar gibt nicht nur Antworten auf die Kernfragen:

Was kann das Krankenhausmanagement tun, um sich den ökonomischen, zukünftigen Herausforderungen zu stellen?

Welche individuellen Strategien sind für die jeweilige Einrichtung geeignet?

Sie erhalten darüber hinaus auch Hinweise und Tipps, um sich erfolgreich für die Zukunft zu positionieren.

Zielgruppe:

Alle Entscheider im Gesundheitswesen

- Vorstände und Geschäftsführer, Verwaltungsleiter und Ärztliche Direktoren von Krankenhäusern, Rehakliniken und Versorgungszentren
- Leiter Finanzen und Controlling, Leistungsplanung, Investitionsplanung
- Pharmazeutische- und Medizinprodukteindustrie
- Vertreter von Berufs- und Fachverbänden des Gesundheitswesens
- Banken, Kreditinstitute, Investoren
- Unternehmensberater und alle interessierte Dienstleister aus der Gesundheitsbranche

Zielsetzung:

Information und intensive Diskussion aus erster Hand!

Sie werden über das Zuhören hinaus natürlich auch die Möglichkeit haben, ihre eigenen Fragen zu stellen und zu diskutieren.

Für die Beantwortung bzw. Diskussion Ihrer Fragen wird ausreichend Zeit zur Verfügung stehen.

Alle Referenten werden im Rahmen des interaktiven Strategie-Seminars den ganzen Tag anwesend sein.

Moderation:

Dipl.-Kffr. Roswitha Scheidweiler, Geschäftsführerin RS Medical Consult GmbH

Referenten:**Thomas Lemke:**

Herr Lemke ist gelernter Wirtschaftsprüfer und seit Herbst 2006 Finanzvorstand der Sana Kliniken AG. Er verantwortet die Bereiche Finanz- und Rechnungswesen, Cash Management, Controlling, Steuerplanung und -strategie, Investor Relations, Investitionsplanung, Budget- und Pflegesatzrecht. Seit 2008 ist er auch für den Bereich der Informationstechnologie verantwortlich.

Christian Kuhl:

Herr Kuhl studierte Betriebswirtschaftslehre und ist seit Anfang 2010 Geschäftsführer der Barmherzigen Brüder gemeinnützige Träger GmbH. Er verantwortet die Krankenhaussparte der Barmherzigen Brüder, die in Bayern an fünf Standorten vertreten sind. Zuvor war er in verschiedenen Leistungspositionen im Krankenhausmanagement tätig, zuletzt einige Jahre als Kaufmännischer Direktor eines Krankenhauses der Zentralversorgung in Baden-Württemberg.

Dr. med. Stefan Paech:

Dr. Stefan Paech leitet seit 2009 den Bereich Leistungs- und Portfoliosteuerung der Sana Kliniken AG, Ismaning mit den Schwerpunkten Medizinstrategie, Portfoliomanagement, Leistungs-, Ressourcen- und Investitionsplanung sowie Neupositionierung und Integration von Einrichtungen (PMI-Phase). Zuvor war er langjähriger Bereichsleiter Beratung und Inhouse-Seminare beim Deutsches Krankenhausinstitut GmbH (DKI), Düsseldorf. Dr. Paech ist Facharzt für Chirurgie mit den Zusatzbezeichnungen Med. Informatik und Qualitätsmanagement.

Sven Römig:

Herr Römig studierte in Dresden Betriebswirtschaft. Er leitete ab dem Jahr 1999 das Controlling im Herzzentrum in Dresden. 2004 wechselte Herr Römig ins Kompetenzcenter Benchmarking der Sana Kliniken AG, wo ein konzernweites Benchmarking u. a. auch im Kostenbereich entwickelt wurde. Nach verschiedenen Projekten in der Krankenhausberatung leitet Herr Römig seit 2008 das Konzerncontrolling der Sana Kliniken AG. In seiner Tätigkeit führt Herr Römig auch Wirtschaftlichkeitsanalysen in unterschiedlichen Häusern des Konzerns durch.

Sonstige Infos:

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt!

Selbstverständlich werden die Themenschwerpunkte ständig an den neuesten Sachstand angepasst, so dass etwaige Programmänderungen vorbehalten bleiben.

Leistungen:

Aktuelle Unterlagen, Internet-Download, flexible Kaffeepausen, Mittagessen, Pausen- und Seminargetränke

Verlauf

08:30 Uhr Empfang und Begrüßungskaffee

09:00 Uhr Begrüßung

Dipl.-Kffr. Roswitha Scheidweiler, Geschäftsführerin RS Medical Consult GmbH

09:15 Uhr Einführung:

Thomas Lemke, CFO, Mitglied des Vorstandes Sana Kliniken AG

Rahmenbedingungen 2013 - Ökonomische Stellschrauben und Handlungsfelder

Vormittagsprogramm:

Thomas Lemke, CFO, Mitglied des Vorstandes Sana Kliniken AG

Finanzierungsstrategien 2013 - In Zeiten knapper Mittel...

- Eigenkapital u. Fremdkapital - zeitgerechte Finanzierungsmodelle
- Liquiditätssteuerung und Steuerungskennzahlen

Christian Kuhl, Geschäftsführer Barmherzige Brüder gemeinnützige Träger GmbH

Verbundstrategie - Qualität entscheidet

- Zukunftsfähige Verbundorganisation
- Kapazitätssteuerung und Patientennutzen
- Qualitätsdimensionen und Kennzahlen

Flexible Kaffeepause am Vormittag

Dr. med. Stefan Paech, Leiter Leistungs- und Portfoliosteuerung, Sana Kliniken AG

Selektive Wachstumsstrategie

- Strukturiertes Portfoliomanagement
- Vernetzungsstrategien
- Zuweisermarketing

13:30 - 14:30Uhr Gemeinsames Mittagessen

Nachmittagsprogramm:

14:30 Uhr Sven Röming, Leiter Konzerncontrolling, Sana Kliniken AG

Steuerungsstrategien 2013 - Nachhaltiges Personal- und Sachmittelcontrolling

- Investitionsstrategie und Investitionsplanung
- Wann muss investiert werden? - Welche Potentiale lassen sich nutzen!
- Ausstattung von Fachabteilungen im Spannungsfeld zwischen steigenden Personalkosten und moderner Medizintechnik

Flexible Kaffeepause am Nachmittag

Abschlussdiskussion mit den Teilnehmern

ca. 17:00 Uhr Ende der Veranstaltung

Veranstaltungsort:

Arabella Sheraton Hotel Carlton
Eilgutstr. 15
D-90443 Nürnberg

E-Mail: info@carlton-nuernberg.de
Web: www.carlton-nuernberg.de

Telefon: +49 (0) 911/2003-0
Fax: +49 (0) 911/2003-111

Beschreibung:

Das 2001 erbaute Hotel am Rande der Altstadt ist besonderen Ansprüchen verpflichtet: Als privat geführtes First Class Hotel und neues Mitglied der internationalen Arabella Sheraton Gruppe zählt es zu den besten Adressen Nürnbergs. Willkommen in der Frankenmetropole, am Rande der historischen Altstadt! Seit 2003 Nürnbergs Nummer 1 in den maßgebenden Hotelführern.

Fest verwurzelt in Nürnbergs Tradition und in Sichtweite der alten Stadtmauern. Visionär im Auftritt und offen für Gäste aus aller Welt. Nürnberg lädt ein. Eine Stadt wie aus dem Bilderbuch.

Das Carlton setzt neue Maßstäbe. Mit privatem Management und internationalem Buchungssystem. Fünf Sterne mitten im Herzen Nürnbergs, drei Gehminuten vom Hauptbahnhof. Direkter U-Bahnanschluß Nürnberg Messe und Airport.

Wegbeschreibung:

Aus Würzburg A3: über A73 bis Nürnberg-Rothenburger Straße, dann bis Hauptbahnhof, vor Hauptbahnhof rechts und wieder rechts.

A9 Berlin/München Ausfahrt Nürnberg-Fischbach Richtung Zentrum/Hauptbahnhof, nach dem Hauptbahnhof links und dann wieder rechts in die Eilgutstraße.

A6 Heilbronn/Amberg über A73 Ausfahrt Nürnberg Zollhaus/Zentrum immer gerade aus bis Hauptbahnhof, nach dem Bahnhof links und wieder rechts in die Eilgutstraße.

Mit dem Flugzeug: Ab Flughafen mit der U2 direkt zum Hauptbahnhof in 15 Minuten. Westausgang Hauptbahnhof, 3 Fußminuten zum Hotel.

Zimmerreservierung:

Zwecks Zimmerreservierung und Buchung zu speziellen Konditionen wenden Sie sich bitte direkt an das Hotel unter dem Stichwort: RS Medical Consult

Arabella Sheraton Hotel Carlton
Eilgutstr. 15
D-90443 Nürnberg

E-Mail: info@carlton-nuernberg.de
Web: www.carlton-nuernberg.de

Telefon: +49 (0) 911/2003-0
Fax: +49 (0) 911/2003-111

Anmeldung

per Fax an: +49 (0) 7931/561226

Unter Anerkennung der AGB der RS Medical Consult GmbH melde ich mich zu folgendem Seminar verbindlich an:

Titel: Erfolgsstrategien für die Krankenhäuser der Zukunft

Datum/Ort: 09.07.2013 in Nürnberg
09:00 Uhr-17:00 Uhr

Veranstaltung-Nr.:1198
Gebühr je Teilnehmer: 695,- EUR zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Vorname/Name:

Position:

Abteilung:

Telefon/E-Mail:

Rechnungsadresse:

Firma:

Titel/Vorname/Name:

Straße/Postfach:

PLZ/Ort:

Telefon/Telefax:

E-Mail:

Ort/Datum/Unterschrift:

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die nachfolgenden allgemeinen Geschäftsbedingungen erkennt der Teilnehmer mit der Anmeldung als verbindlich an.

1. Die Seminarteilnehmerzahlen sind begrenzt, Anmeldungen (per Post, per Fax, per E-Mail über info@rsmedicalconsult.com oder online www.rsmedicalconsult.com) werden deshalb in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Nach Eingang der Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Teilnahmebestätigung und die Rechnung. Die Seminargebühr wird mit Erhalt der Rechnung fällig. Bei der Zahlung ist für deren Zuordnung der Teilnehmername und die Rechnungsnummer anzugeben.

Zimmerreservierungen sind von den Teilnehmern selbst vorzunehmen.

2. Der Rücktritt von der Seminaranmeldung bedarf zu seiner Wirksamkeit der Schriftform. Bei Abmeldung eines Teilnehmers bis 2 Wochen vor dem Veranstaltungstermin fallen Stornierungskosten in Höhe von 50,00 Euro (zzgl. 19% MwSt.) an. Bei Abmeldungen, die später als 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eingehen, berechnen wir 50% des Teilnehmerbetrages und später als 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn die gesamte Gebühr. Das gilt nicht, wenn ein Ersatzteilnehmer benannt wird.

Nimmt ein angemeldeter Teilnehmer am Seminar nicht teil, wird die Teilnahmegebühr fällig und ist von ihm zahlbar.

3. Die Seminare finden nur bei Erreichung der Mindestteilnehmerzahl statt. Sollte ein Seminar nicht stattfinden, erhält der Teilnehmer die bereits gezahlte Seminargebühr zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche bestehen nicht.

Der Veranstalter hat das Recht, aus Gründen höherer Gewalt (z. B. Unerreichbarkeit oder Unbenutzbarkeit des Seminarortes, Krankheit des Referenten) Seminare ohne Einhaltung einer Frist abzusagen. Bereits bezahlte Gebühren werden nach Wahl des Teilnehmers erstattet oder mit einem anderen Seminar verrechnet. Darüber hinausgehende Ansprüche hat der Teilnehmer nicht. Der Veranstalter ist bemüht, bei etwaigen Absagen die Teilnehmer vor Reiseantritt zu erreichen. Die Angabe von Rufnummern und E-Mail-Adressen ist daher auch für den Teilnehmer von Bedeutung.

Der Veranstalter behält sich vertretbare Programmänderungen aus dringendem Anlass vor.

4. Generell haftet der Veranstalter für von ihm zu vertretende Schäden nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit unabhängig vom Rechtsgrund. Im Übrigen ist die Haftung ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere für Unfälle bei der An- und Abreise sowie während des Aufenthaltes am Tagungsort, für Diebstahl mitgebrachter Gegenstände während des Veranstaltungszeitraumes sowie für sonstige Personen- und Sachschäden.

5. Bei Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen unberührt. Gerichtsstand ist für beide Teile Bad Mergentheim, soweit der Teilnehmer nicht Verbraucher ist.