



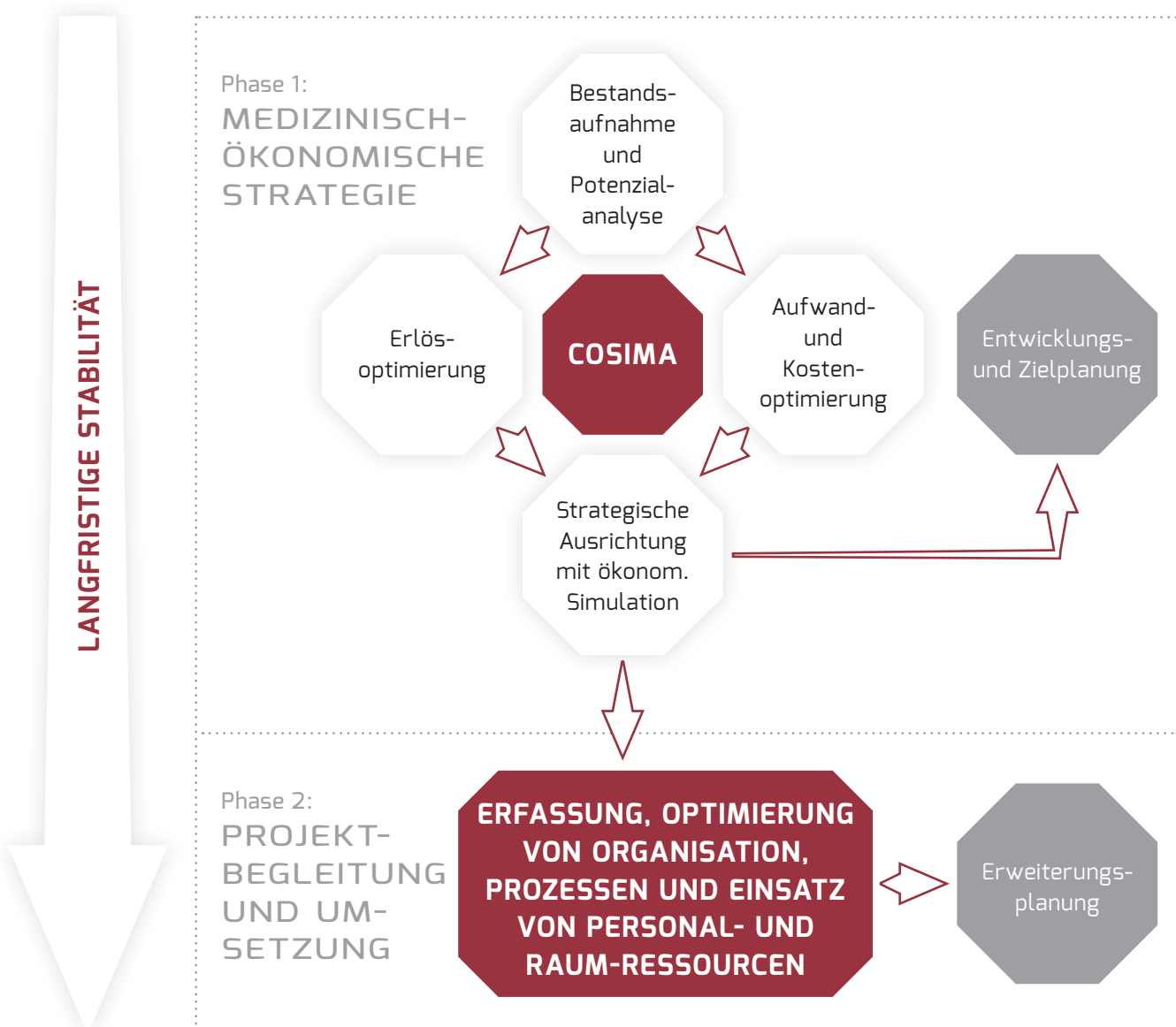
Effiziente Strategien entwickeln
und Zukunft gestalten

Unser Know-how

Durch unsere Branchen- und Fachkompetenz gehören wir zu den Spitzenadressen für Strategische Klinikberatung in Deutschland. Unser Team, bestehend aus erfahrenen Mediziner, Pflegekräften und Ökonomen, verfolgt den Beratungsansatz der Zieldefinition, Analyse, Konzeption und Umsetzungsbegleitung. Wir legen Wert auf eine hohe Kommunikationskultur. Die Durchführung von Interviews und Workshops

forciert eine Einbindung aller Beteiligten mit dem Ziel machbare Lösungen zu erarbeiten und messbaren Erfolg zu generieren.

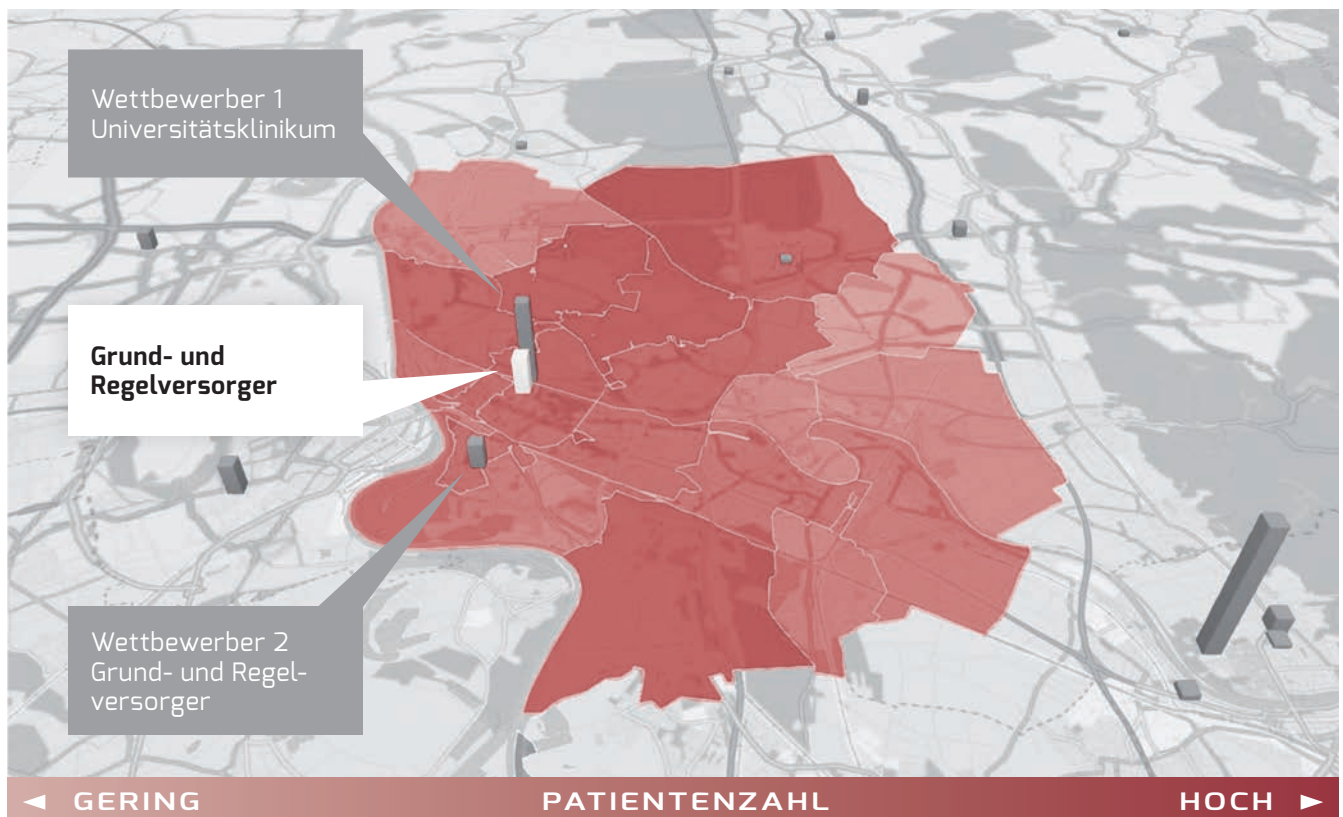
Wir unterstützen Sie dabei, Ihre individuelle Zukunftsstrategie zu definieren und sich mit der Optimierung Ihrer Kosten- und Erlössituation, insbesondere auch dem Einsatz von Personal, Sachgütern und Raumressourcen.



Maßgeschneiderte Zukunftsstrategien sind im Wettbewerb entscheidend für den Erfolg. Wir helfen, die Grundlagen dafür zu legen und

begleiten auf dem Weg bis zu einer spezifischen medizinisch-ökonomischen Ausrichtung.

Patientenherkunft und Kernmarktdefinition

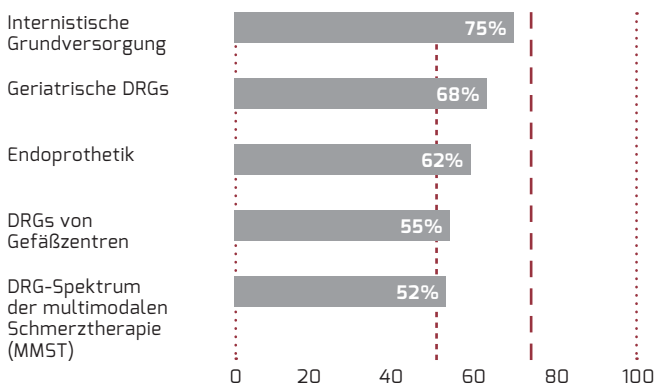


Als erster Schritt in unserer Analyse der Patientenherkunft stellen wir dar, wo das Einzugsgebiet der einzelnen medizinischen Abteilungen liegt. Dabei wird eine vergleichende Analyse der letzten drei Jahre

durchgeführt, um Veränderungen in Patientenherkunft, inklusive der Einweisungen der niedergelassenen Ärzte, erkennbar zu machen.

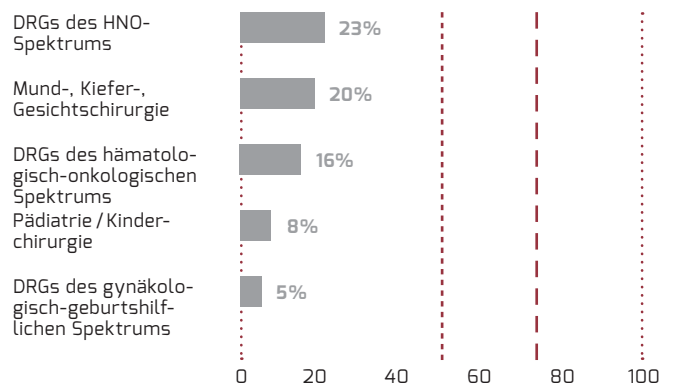
Marktpotenzial-Analyse

STÄRKE



Wir haben 34 medizinische Cluster entwickelt, welche qualifizierte Aussagen zum Erlös-Scouting ermöglichen. Dabei werden auch Stärken und Chancen der Abteilungen aufgezeigt. Nach der Analyse bestehender Potenzi-

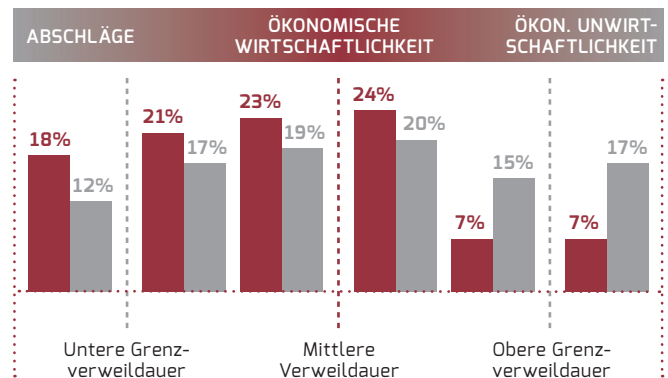
POTENZIAL



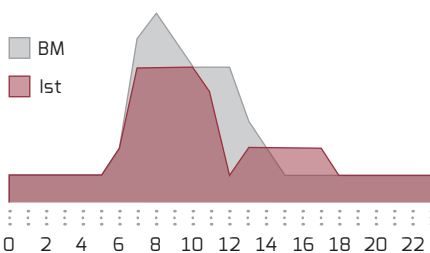
ale und der Bewertung direkter Mitbewerber werden die notwendigen Investitionen in Strukturen und Ressourcen ermittelt, bewertet und bei einem positiven ökonomischen Ergebnis zur Umsetzung empfohlen.

Medizinische Analyse

Im Rahmen der medizinischen Analyse werden Aussagen zu Behandlungsspektrum, Leistungsfähigkeit und Prozessabläufen aller medizinischen Abteilungen getroffen. Neben einer fachkundigen Interpretation und Darstellungen der Daten erfolgt eine umfassende Gegenüberstellung mit dem Benchmark der REDCOM Group.

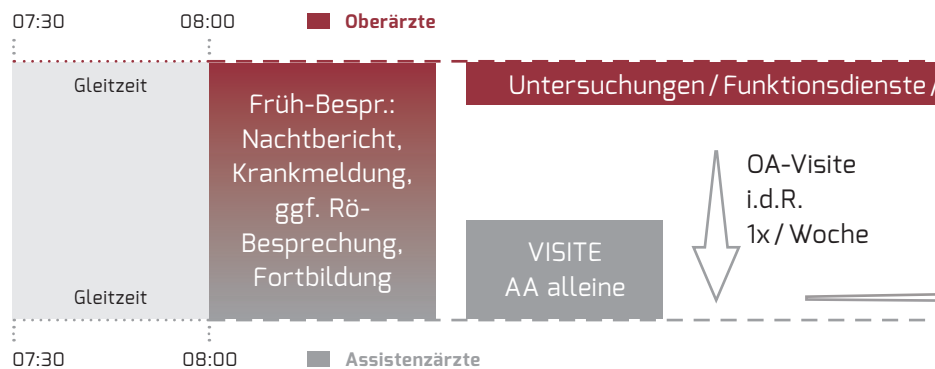


AUFNAHME

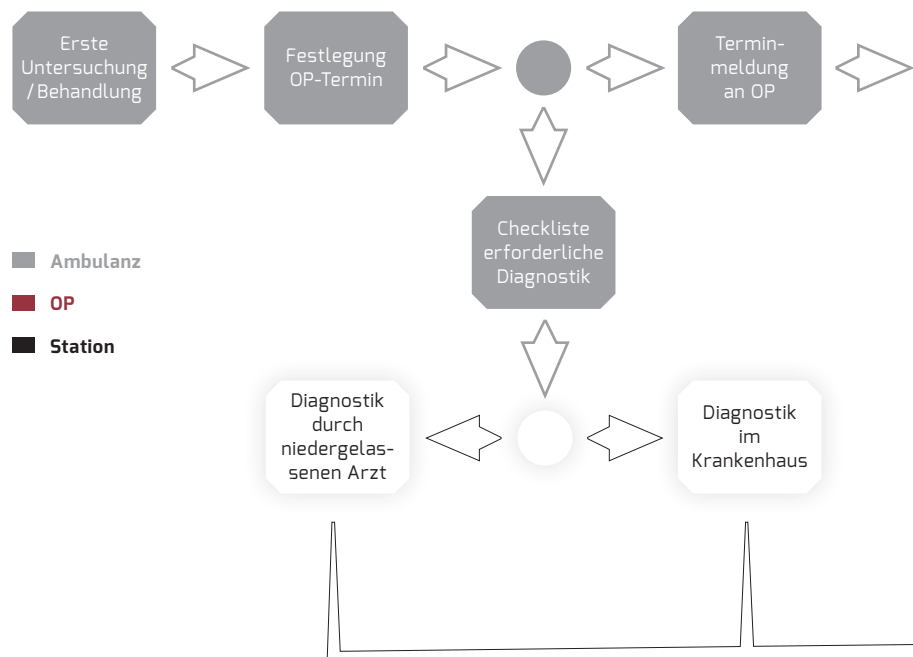


ANZAHL DER FÄLLE NACH AUFNAHMEZEIT MIT BENCHMARK

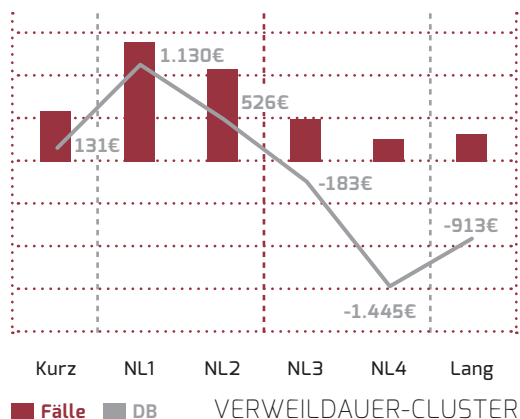
TAGESABLAUFPLAN DER ÄRZTE



OP-PLANUNGSPROZESS



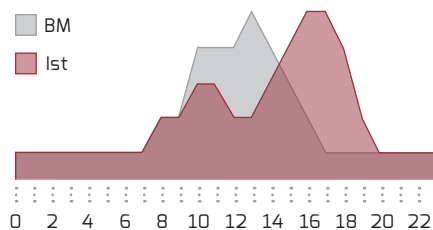
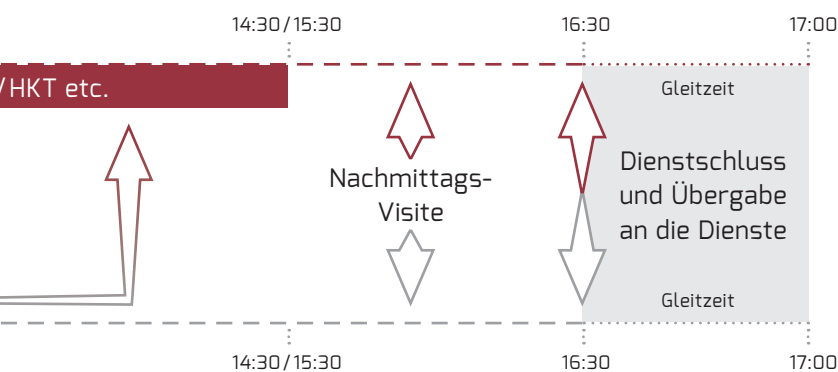
ANZAHL FÄLLE UND DURCHSCHN.
DECKUNGSBEITRAG / FALL



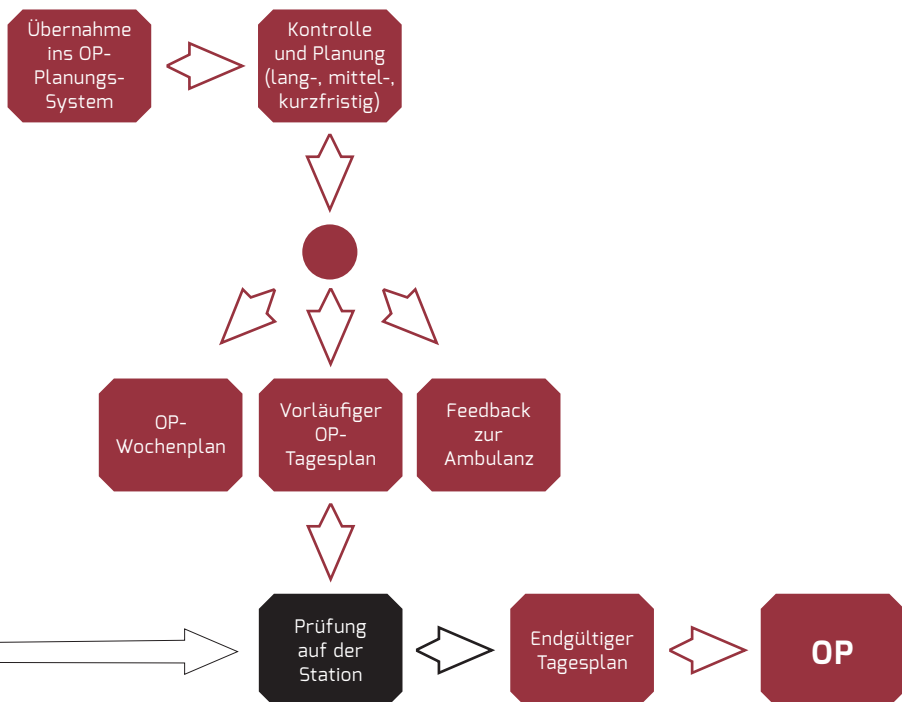
Eine gezielte Steuerung der Verweildauer ermöglicht eine optimale Auslastung der räumlichen und personellen Ressourcen (Bettenkapazitäten) und beeinflusst damit direkt das wirtschaftliche Ergebnis. Mit planmäßigen Aufenthaltsdauern der Patienten werden Abschläge durch ein ambulantes Potenzial und unnötige Aufwände in MDK-Prüfungen vermieden.

DIAGNOSTIK / BEHANDLUNG

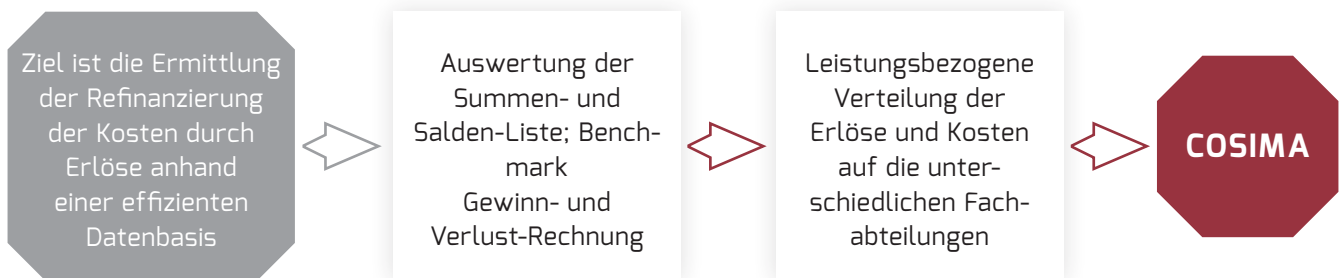
ENTLASSUNG



ANZAHL DER FÄLLE NACH
ENTLASSZEIT
MIT BENCHMARK



Eine Kosten- und Erlössimulation medizinischer Abteilungen



Mit der COSIMA können mittels standardisierter Daten weitreichende und steuerungsrelevante Erkenntnisse erzeugt werden. Das Resultat ermöglicht eine Aussage über die gesamte Refinanzierung des medizinischen Personals der klinischen Abteilungen (Profit-Center) sowie der Personalkostendeckung

der Service-Center (z.B. Intensivstation, Anästhesie- und OP-Bereich, Radiologie, Herzkatheter, Endoskopie, etc.). Darüber hinaus werden Aussagen über die Kostendeckung der speziellen Sachkosten, wie etwa Implantate/Transplantate, Blutprodukte oder andere Medikamente getroffen.

Personaleinsatzoptimierung

Das Verfahren der COSIMA ermittelt Auffälligkeiten in Prozessen, der Organisation und Ressourcen und erlaubt die Definition erster Handlungsmaßnahmen, ggf. in Zusammenarbeit mit den Mitarbeitern. Neben der ökonomischen Sichtweise werden Leis-

tungszahlen sowie das Schichtdienstmodell analysiert und bewertet. Die COSIMA ermittelt somit eine transparente Gesprächsgrundlage für die Geschäftsführung und die Abteilungsleitung.

Prozessoptimierung

Die in der COSIMA ermittelten Auffälligkeiten deuten grundsätzlich auf Potenziale in den Prozessen und einer ungünstigen Organisationsstruktur hin. Bei allen Projekten medizinischer als auch nicht-medizinischer Bereiche wenden wir die Methoden des Lean Management an. Diese schließen z.B. eine Erhöhung der Effizienz, Verkürzung der Durchlaufzeiten, Verbesserung der Planung und Steuerung oder die Glättung von Auslastungsschwankungen ein. Dadurch frei gewordene Ressourcen können für eine Leistungs-

erweiterung genutzt, oder durch eine entsprechende Maßnahme angepasst werden.

Die vorgeschlagene medizinische Strategie kann anschließend ökonomisch durch die COSIMA simuliert werden und ermöglicht damit einen Blick auf die Ergebnisse der Transformation.

Ein permanentes Prozesscontrolling steht zur erfolgreichen Umsetzung an oberster Stelle. Dazu zählen die klare Definition von Zielen, die regelmäßige Messung der Umsetzung sowie permanente Soll-Ist-Vergleiche.

Auswirkungen auf bauliche Vorhaben

Eine bauliche Realisierung im Bestand umfasst meistens eine räumliche Umplanung, deren Folge oft ein Anbau oder Umbau ist. Diese wird nach der individuellen räumlich-baulichen Situation Ihres Hauses und der spezifischen Aufgabenstellung unter betriebsplanerischem Aspekt vorgeschlagen.

In der nachfolgenden Stufe gilt das Ergebnis als Abstimmungsgrundlage und Vorgabe für die architektonische Umsetzung.

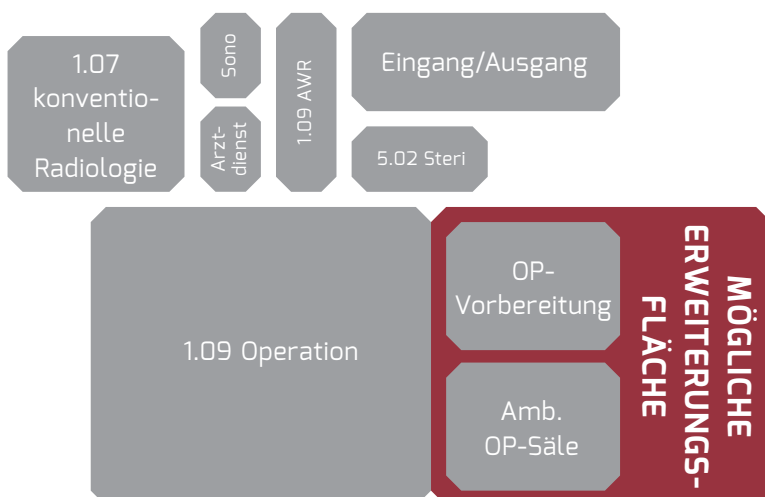
Wir unterstützen bei der Entscheidungsfindung zu anstehenden Baumaßnahmen und Investitionen, um mit einem zukunftsfähigen Konzept Planungssicherheit zu schaffen.

Dazu greifen wir auf alle Module unserer strategischen Ausrichtung zurück und erarbeiten eine Betriebskonzeption. In besonderen Fällen kann ein Neubau mit vorangeschalteter kompletter Entwicklungs- oder Zielplanung für einen Krankenhausstandort entwickelt werden.

BAULICHE ZIELPLANUNG



ERWEITERUNGSPLANUNG IN DER UMSETZUNGSPHASE





TOP 10-PLATZIERUNG IN DER TRENDRESEARCH-STUDIE „BERATUNGSLEISTUNGEN FÜR DAS GESUNDHEITSWESEN 2006-2015“

FEEDBACK UNSERES KUNDEN

„Durch die Zusammenarbeit mit CMK konnten wir unser Leistungsspektrum sinnvoll abrunden und unsere Erlöse eindrucklich steigern. Ich schätze an CMK vor allem, wie schnell und effizient die wesentlichen Ansatzpunkte herausgefunden und die richtigen Maßnahmen definiert wurden. Auch bei der konkreten Planung dieser Maßnahmen und bei ihrer Umsetzung in meiner Krankenhaus-Organisation bietet mir CMK wertvolle Unterstützung.“

Eberhard Fricker,
Klinikum Landkreis
Tuttlingen



CMK Krankenhausberatung GmbH . Ein Unternehmen der REDCOM Group

Karl-Ludwig-Straße 23, 68165 Mannheim

Phone: +49 621 762 11 67-0 . Fax: +49 621 762 11 67-11 . E-Mail: kontakt@redcom-group.com

www.redcom-group.com