

Als peinliche Niederlage ...

... mag so manchem Klinikmanager die Anmeldung einer Insolvenz für sein Krankenhaus erscheinen. Doch ein solches Verfahren birgt auch Chancen. Richtig angepackt, kann dies der Startschuss für eine erfolgreiche Sanierung sein. Die Krankenhäuser müssen sich mit dieser Thematik auseinandersetzen, denn die notwendige Marktbereinigung im Kliniksektor wird ihre Opfer fordern. Unser Fachgespräch.



Dr. Fritz Westhelle

„Wenn der Pleitegeier kreist ... Was tun bei (drohender) Krankenhausinsolvenz?“ **776**

LEISTUNGSPLANUNG

„Aus dem Bauch heraus“ ...

... sollten zukunftsrelevante Entscheidungen für ein Krankenhaus nicht gefällt werden. Das strategische Management hat die strukturellen Veränderungen der Krankenhausumwelt systematisch zu erkennen und ihre Bedeutung für das eigene Krankenhaus zu analysieren. Dabei sind Chancen und Risiken mit Hilfe der Umfeldanalyse zu ermitteln. Sie gibt Hilfestellung für eine optimale Entscheidungsfindung und ist für eine erfolgreiche strategische Planung regelmäßig durchzuführen.

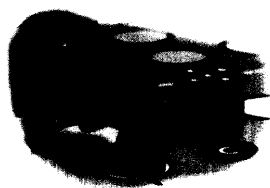


Foto: Bilderbox

„Instrument des strategischen Managements; Optimierung des Leistungsportfolios mit Hilfe einer umfassenden Umfeldanalyse“ **784**

Stark vernachlässigt ...

... wurde in der öffentlichen Diskussion um die DRGs bisher die Bedeutung des Bereiches der Kosten- und Leistungsrechnung. Die Kenntnis der Fallkosten und der durchschnittlichen Kosten pro DRG wird jedoch kurz vor der mit dem Jahr 2004 für alle Krankenhäuser verbindlichen Einführung des DRG-Systems immer wichtiger. Die Entwicklung einer leistungsfähigen Kostenträgerrechnung für Krankenhäuser ist daher von grundlegender Notwendigkeit.

„Noch Lücken im Datenbestand; Entwicklung der Kosten- und Leistungsdaten bleibt hinter den Anforderungen des DRG-Systems zurück; Teil 1: Die mikroökonomische Sichtweise“ **794**

Mehr Spielraum ...

... haben Krankenhäuser in Zukunft bei der Ausgestaltung ihres Leistungsspektrums. Bisher hatten sie sich nach den Vorstellungen ihrer Financiers – Länder und Krankenkassen – zu richten, die den Bettenbedarf nach medizinischen Fachrichtungen und die Eingriffe nach der Versorgungsintensität festlegten. Dieser Dirigismus beginnt im Zuge der Gesundheitsreform zu bröckeln. So eröffnen sich Krankenhäusern vielfältige Möglichkeiten, ihre Produktpalette wettbewerbsfähiger und kundenorientierten Anforderungen entsprechend auszurichten.

„Neue Dienstleistungen entwickeln; Produktpalette kundenorientiert erweitern – von der Analyse bis zur Umsetzung“ **800**

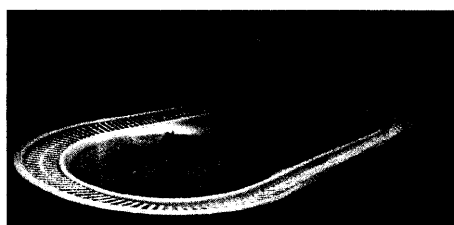


Foto: Bilderbox

ku INHALT

AKTUELL

772

FACHGESPRÄCH

Wenn der Pleitegeier kreist ...

776

Was tun bei (drohender) Krankenhausinsolvenz? Fachgespräch mit Dr. Fritz Westhelle, Marina Reif

LEISTUNGSPLANUNG

Die Tendenz geht zu Komplettlösungen

782

Wie ist die Leistungsplanung zukunftssicher zu gestalten? Marina Reif

Instrument des strategischen Managements

784

Optimierung des Leistungsportfolios mit Hilfe einer umfassenden Umfeldanalyse Dr. Michael Greiling, Carolin Jücker

Entwicklungschancen für Einzelkämpfer?

790

Leistungsplanung im Krankenhaus unter DRG-Bedingungen Marcus Willauer, Hans-Dieter Falkenberg

Noch Lücken im Datenbestand

794

Entwicklung der Kosten- und Leistungsdaten bleibt hinter den Anforderungen des DRG-Systems zurück; Teil 1: Die mikroökonomische Sichtweise Mathias Larbig, Matthias Henke

Neue Dienstleistungen entwickeln

800

Produktpalette kundenorientiert erweitern – von der Analyse bis zur Umsetzung Christiana Ament-Rambow

Die Konkurrenz schläft nicht

806

Konkurrentenschutz gegen die Aufnahme in den Krankenhausplan Dr. Michael Terwiesche

Medizin-Markt vor neuen Entscheidungen

810

Hauptstadtkongress beschäftigte sich mit Fragen der Angebotspolitik und Leistungsplanung Marina Reif

DRG

Es bleibt kompliziert

816

Was ist denn nun eine Komplikation im Sinne des § 8 Abs. 5 KHEntgG? Helge Engelke, Helmut Fricke

Der untaugliche Reparaturversuch

820

Überliegerproblematik beim Umstieg auf das DRG-Vergütungssystem Gerd Lauterjung