

NAMEN & NACHRICHTEN

- 4 **Steuer:**
Bedingt gemeinnützig
- 4 **Studie:**
Berater bleiben optimistisch
- 5 **Bauplanung:**
Kliniktochter will beraten
- 5 **Beschaffung:**
Vier Verbände gründen GoITG

BERATUNG

- 6 **Strategieberatung:**
Berater als Macher
- 12 **Beratermethoden:**
Blick aus dem Helikopter
- 16 **Berater im Krankenhausalltag:**
Externe Konfliktlöser
- 19 **14. Beraterdialog:**
Grenzüberschreitende Beraterprojekte
- 20 **Suchmaschine:**
Kompass im Beraterdschungel
- 22 **Beraterkritik:**
Schöne Folien
- 24 **Headhunter:**
Jagd auf Mr. Perfect
- 28 **Personalberatung:**
Ein Mann für alle Fälle
- 30 **UKE Consult und Management GmbH:**
Vergoldeter Erfahrungsaustausch

UNTERNEHMENSNACHRICHTEN

- 32 **Personalentwicklung:**
Leistungsbonus für Klinikmitarbeiter erhöht Qualität und Motivation
- 33 **Vorsorgeportal Gesundheit:**
Mitarbeiterbindung durch kostenlose Zusatzleistungen
- 34 **Radiologie-Management mit Kennzahlen:**
Performanceindikatoren Radiologie
- 36 **Arbeitszeitmanagement im Klinikum Rosenheim:**
Gut für Mitarbeiter und Patient
- 36 **Kommunikation im Gesundheitsmarkt:**
Vertrauen sichert Zukunft

RUBRIKEN

- 40 **Grüne Liste**
- 46 **Anzeigenindex**
- 46 **Veranstaltungen**
- 46 **Impressum**



Das größte Missverständnis zwischen Beratern und Krankenhäusern sei, wenn Kliniken ein Konzept einkaufen und dann selber umsetzen wollten. „Projektmanagement ist eine Profession, die nicht nebenbei gelernt werden kann“, sagt Joachim Kartte, Leiter der Healthcare-Sparte bei der Unternehmensberatung Roland Berger.

EDITORIAL**Umstrittene Dienstleister**

Ein deutsches Krankenhaus, das sich noch nie einen Berater geleistet hat, ist schwer zu finden. In den letzten Jahren holen sich Krankenhäuser immer häufiger Berater ins Haus. Ob DRG, elektronische Patientenakte oder zweiter Gesundheitsmarkt – der Strukturwandel zwingt Krankenhäuser, sich zu verändern. Genau diese Dienstleistung bieten Berater.

Die großen Strategieberatungen mischen genauso im Krankenhausmarkt mit wie die Mini-Agenturen oder sogenannte Experten. Krankenhauschefs buchen sie vor allem, um Abläufe zu optimieren. Über strategische Ausrichtung reden zwar alle, aber große Beratungsprojekte wie in der Politik oder Industrie gibt es wenige – auch weil die meisten Krankenhäuser Mittelständler sind und keinen eigenen Beratungsetat haben. Aber die Zurückhaltung liegt nicht nur am Geld. Bei der Frage nach dem Nutzen von Beratern scheiden sich die Geister. Im **kma**-Report Beratung kommen kritische Klinikchefs genauso zu Wort wie etablierte Berater. Wir werfen einen Blick auf die Methoden der Branche und zeigen, wo Beratung Erfolge bringt. **Viel Spaß beim Lesen.** <<