

Nachrichten

- 4 **Umfrage künftiger Beratungsbedarf**
Von Bau und Recht bis zu Verbänden
- 6 **Trendbericht Klinikberatung**
Konsolidierung? Globalisierung? Von wegen!

Zukunft der Beratung

- 8 **Die Berater der Zukunft**
Spezialisiert, günstig, erfahren
- 14 **Interview mit einem Personalberater**
Allein unter Frauen
- 16 **Psychiatrie-Beratung**
Was sich die Klienten von morgen wünschen

Berater und Dienstleister

- 20 **Solute Recruiting GmbH**
- 21 **GÖK Consulting AG, NextHealth GmbH**
- 22 **zeb**
- 23 **AnaQuestra GmbH**

Unternehmensnachrichten

- 24 **Köhn & Kollegen**
Neue Führungskräfte bringen Veränderung
- 26 **Beratung für Kliniklabore**
Die richtige Balance zwischen Kosteneffizienz und medizinischem Mehrwert
- 27 **Bazan JuniorLine: Die smarte Alternative**
Hoher Nutzen, angemessene Kosten
- 29 **Im Fokus: Paragraph 116 b SGB V**
Die ASV hat die hochspezialisierten Leistungen abgelöst

Beraterszene

- 30 **Klinikchefs**
Begehrte Ex-Berater
- 34 **Reportage**
Ein Tag im Leben eines Klinikberaters

Rubriken

- 38 Grüne Liste
- 42 Service
- 42 Impressum

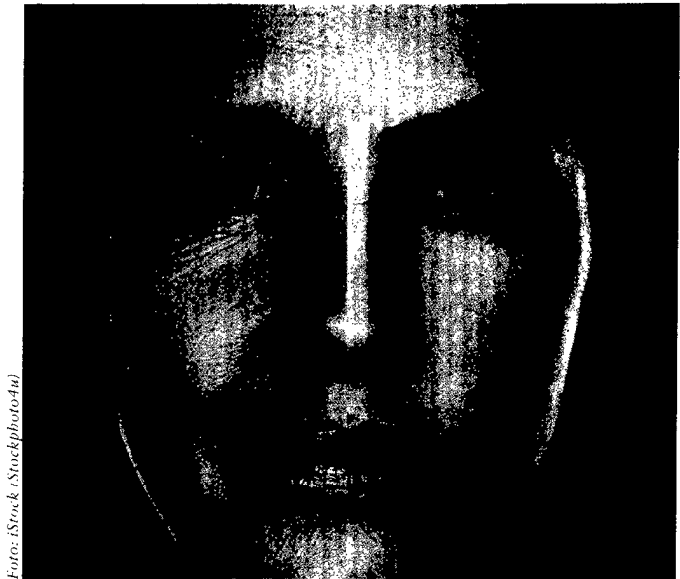


Foto: iStock (Stockphoto4u)

8 Die Berater der Zukunft: Die Ansprüche der Kliniken an die Beratungen steigen. Die Unternehmen müssen ihre Geschäftsstrategien überdenken – zumal ihre Auftraggeber immer knauseriger werden.

EDITORIAL

Ein Verhältnis gewinnt an Reife

Einst betrachteten Klinikmitarbeiter Berater als Eindringlinge, als Vorboten großen Ungemachs. Denn sie tauchten auf, wenn es schlecht ums Haus und Sanierung auf der Tagesordnung stand. Das hat sich geändert: Berater kommen jetzt vor allem, wenn spezielle Projekte anstehen, etwa bei der Prozessoptimierung oder der IT. Sie krepeln die Ärmel hoch, werden fast Teil des Teams, arbeiten sich in die Besonderheiten des Klinikums ein. Die oft kritisierte Blasiertheit ist kaum mehr anzutreffen. Sie wäre auch fehl am Platze, weil die Geschäftsführer keine tumben Verwalter mehr sind, sondern mit diversen Wassern gewaschene Manager. Das Verhältnis zwischen Beratern und Führungskräften in den Kliniken ist enger und partnerschaftlicher geworden.

Das bedeutet für Berater auch, schnell zu merken, wenn sich beim Gegenüber etwas ändert. Und gerade das passiert zurzeit: Die Krankenhäuser brauchen noch mehr spezialisierte Berater, die bereit sind, in die Tiefe zu gehen – können dafür aber nicht mehr zahlen. Darauf stellen sich die Beratungsunternehmen nun ein. Sie entwickeln neue Ideen und Expertisen und versuchen, ihre Overheadkosten im Griff zu behalten. Was sie dafür zurückbekommen? Auftragsgarantie, vermutlich weit über die nächsten zehn Jahre hinaus. ■

Viel Freude und Inspiration bei der Lektüre wünscht Ihnen
Kirsten Gaede