



WIRTSCHAFTS- WISSENSCHAFTLICHE PROPÄDEUTIK

Mo., 16.–Do., 19. Oktober 2017

Zentrum für Fort- und Weiterbildung der GDEKK eG,
Gereonstraße 18-32 in 50670 Köln

BGM Bayerisches
Gesundheitsmanagement
GmbH



Sehr geehrte Damen und Herren,

„Erfolg in der Politik beruht auf 10 Prozent Inspiration, 60 Prozent Transpiration und 30 Prozent Konspiration“, so der Politologe und Gesundheitsökonom Gerhard Kocher. Erfolg ist in allen Bereichen immer an Handlungen gekoppelt. Erfolgreiche Menschen sind bereit, Dinge in Bewegung zu setzen. Natürlich machen sie Fehler, aber sie kennen keinen Stillstand. Mit dieser Propädeutik sind insbesondere die Menschen angesprochen, die in den Bereichen Gesundheitswesen, -wirtschaft und -politik tätig sind.

Sie gehören dazu, wenn Sie unter anderem in einem der nachstehenden Bereiche aktiv tätig sind:

- 1. Leistungserbringer (ambulant und stationär):** Ärztlicher Dienst, Pflegedienst, Medizinisch-Technischer Dienst, Funktionsdienst, Wirtschafts- und Versorgungsdienst, Technischer Dienst
- 2. Versicherer (GKV, PKV)**
- 3. IT Branche**
- 4. Consulting**
- 5. Medizintechnik**
- 6. Pharmaindustrie**

Die Qualifikationen reichen somit über Ärzte, Pflegewissenschaftler, MTA, Techniker, Ingenieure, Biologen, Chemiker, Physiker, Juristen und viele andere mehr.

Selbstverständlich kann auch jede Person an der Schulungsreihe teilnehmen, die zum Beispiel als Quereinsteiger in den Einkauf eines Klinikums gewechselt ist und für die DRG's, EBM, DKG-NT, CMI und andere Fachtermini Neuland darstellen sowie jede Person, die einen Crashkurs Wirtschaftswissenschaften absolvieren möchte; sei es möglicherweise als Vorbereitung zum einem Masterstudiengang, einer Inaugural-Dissertation oder einer Habilitation. Investieren Sie diese Zeit, es geht um Ihren Erfolg.

„Ich habe keine Zeit!“ Diese allseits bekannte und beliebte Äußerung ist im Übrigen nicht belegbar. Zeit ist völlig neutral und bevorzugt niemanden. Der Bettler in Moskau hat genauso viel Zeit wie der Präsident der Vereinigten Staaten. Jeder von uns hat eine Bank, deren Name Zeit ist. Jeden Morgen gibt sie uns 86.400 Sekunden. Jeden Abend wird gelöscht, was wir nicht sinnvoll genutzt haben. Sie können nichts mit in den nächsten Tag hinübernehmen. Mehr denn je benötigt unser Gesundheitswesen, die Gesundheitswirtschaft und –politik „Gestalter“ – Persönlichkeiten, die wie Sie die Ärmel hochkrepeln und Ziele haben und bei deren Verfolgung immer auch die Input-Output-Relation und den zu beschreitenden sinnvoll machbaren Weg im Auge haben.

Quidquid agis, prudenter agas et respice nem! (Was Du tust, das tue klug und bedenke das Ende!)

Ihre BGM GmbH

Prof. Dr. Andreas H. Grün

PROGRAMM

Montag 16.10.2017

- 8:00–10:30 Uhr **Finanzmanagement und Budgetierung (1)**
Michael Jung
- 10:30–11:00 Uhr **Pause**
- 11:00–13:30 Uhr **Finanzmanagement und Budgetierung (2)**
Michael Jung
- 13:30–14:30 Uhr **Pause**
- 14:30–17:00 Uhr **Wert-/Kostenmanagement und Controlling (1)**
Achim Schütz
- 17:00–17:30 Uhr **Pause**
- 17:30–20:00 Uhr **Wert-/Kostenmanagement und Controlling (2)**
Achim Schütz

Dienstag 17.10.2017

- 8:00–10:30 Uhr **Informationsmanagement und Organisation (1)**
Prof. Dr. Horst Kunhardt
- 10:30–11:00 Uhr **Pause**
- 11:00–13:30 Uhr **Informationsmanagement und Organisation (2)**
Prof. Dr. Horst Kunhardt
- 13:30–14:30 Uhr **Pause**
- 14:30–17:00 Uhr **Unternehmensanalyse und -bewertung (1)**
PD Dr. Sören Eichhorst
- 17:00–17:30 Uhr **Pause**
- 17:30–20:00 Uhr **Unternehmensanalyse und -bewertung (2)**
PD Dr. Sören Eichhorst

Mittwoch
18.10.2017

- 8:00–10:30 Uhr **Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen (1)**
Prof. Dr. Jürgen Zerth
- 10:30–11:00 Uhr **Pause**
- 11:00–13:30 Uhr **Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen (2)**
Prof. Dr. Jürgen Zerth
- 13:30–14:30 Uhr **Pause**
- 14:30–17:00 Uhr **Personalmanagement (1)**
Roswitha Happach
- 17:00–17:30 Uhr **Pause**
- 17:30–20:00 Uhr **Personalmanagement (2)**
Roswitha Happach

Donnerstag
19.10.2017

- 8:00–10:30 Uhr **Marketing & Vertrieb (1)**
Matthias Leers
- 10:30–11:00 Uhr **Pause**
- 11:00–13:30 Uhr **Marketing & Vertrieb (2)**
Matthias Leers
- 13:30–14:30 Uhr **Pause**
- 14:30–17:00 Uhr **Recht (1)**
Dr. Susanne Schlichtner
- 17:00–17:30 Uhr **Pause**
- 17:30–20:00 Uhr **Recht (2)**
Dr. Susanne Schlichtner

INHALTE

Finanzmanagement und Budgetierung

DRG-System • Budgetierung • Faktoren für den unternehmerischen Erfolg • Finanzsystem im Gesundheitswesen • Finanzmanagement als Teil des strategischen Managements • Problem Krankenhaus • Kapitalbeschaffung • Finanzmanagement

Wert-/Kostenmanagement und Controlling

Grundbegriffe des Rechnungswesens • Kostenrechnungssysteme sowie Kosten- und Erlösrechnung • Systemisches Controlling als Führungskonzept • Doppelt-Werteorientierte Unternehmensführung – Erfolgsprinzipien und Steuerungstools • Fünfdimensionale Balanced Scorecard • Strategisches und operatives Controlling im Krankenhaus • Controlling und integriertes Chancen- und Risikomanagement

Informationsmanagement und Organisation

Rahmenbedingungen der Informationsverarbeitung im Gesundheitswesen • Struktur und Design medizinischer Dokumentationssysteme • Standards und Klassifikationen • Organisation einer interdisziplinären Informationsverarbeitung • Kennzahlen und Controlling des Informationsmanagements • Fallstudie: IT-Strategie • Ausblick: Trends cloudbasierter Gesundheitsdaten

Unternehmensanalyse und -bewertung

Finanzielle Steuerungsgrößen • Kennzahlenanalyse • Unternehmensbewertung

Gesamtwirtschaftliche Rahmenbedingungen

Gesundheitsmarkt: ein Überblick national wie international • Gesundheitssysteme zwischen Beveridge und Bismarck • 20 Jahre „Solidarische Wettbewerbsordnung“ • Welche Rolle spielt der Wettbewerb im Gesundheitswesen • Wie und welche Innovationen werden künftig Teil der Regelversorgung sein?

Personalmanagement

Allgemeine Trends am Arbeitsmarkt • Arbeitgeberattraktivität • Personalbedarfsfeststellung • Personalrecruiting • Personaleinsatzplanung • Personalbindung • Personalentwicklung (wer, wie, was, warum) • Führungskräfteprofessionalisierung

Marketing und Vertrieb

Grundlagen und Marketingverständnis • Marketing als Teil der strategischen Unternehmensführung • Analyse: Ohne Diagnose geht nichts • Mit Marketing Ziele erreichen • Marketing-Strategien: Die richtigen Wege finden • Marketing-Mix: Auf die richtige Mischung kommt es an • Controlling: Kosten und Nutzen des Marketing

Recht

Grundlagen möglicher Organisations- und Entscheidungsstrukturen im stationären, ambulanten und kooperativen Bereich zur erfolgreichen Unternehmensentwicklung • Gestaltungserfordernisse und -möglichkeiten des KHSG (Krankenhausstrukturgesetz) • Patientenorientierte Qualitätsoffensive • Kooperations- und Vernetzungsfragen, Patientenrechte • Behandlungsvertrag • Datenschutz • Dokumentationsmanagement • Haftung & Beweislast • Chefarztvertragsrecht • Arbeitszeitregelungen, Gestaltung von Arbeitszeitmodellen • Rechtsprechung zu aktuellen Themen

REFERENTEN

PD Dr. Sören Eichhorst

Geschäftsführender Gesellschafter SEKM GmbH,
vormals Partner von McKinsey & Company

„Unternehmensbewertung ist eine wichtige Voraussetzung für z.B. Transaktionen oder Investmententscheidungen. Die richtigen Ansätze dafür zu nutzen, ist entscheidend.“



Matthias Leers

Leiter Unternehmenskommunikation –
Regionale Gesundheitsholding
Heilbronn-Franken

„Erfolg ist kein Zufall. Geplantes Marketing unterstützt die Unternehmensziele. Wichtig ist es, die richtigen Instrumente zu finden und diese konsequent umzusetzen.“



Roswitha Happach

Leiterin des Referates Personalentwicklung
Universitätsklinikum Regensburg

„Nur Unternehmen die bereit sind, sich intensiv mit dem Management ihres Personals zu beschäftigen, werden langfristig am Markt bestehen können.“



Dr. Susanne Schlichtner

Rechtsanwältin und Mitgesellschafterin der
d.f.f.G Helmut Rierer Management und
Consulting GmbH

„Das Gesetz kodifiziert Spielregeln – Ihre Instrumente zur gezielten Unternehmenssteuerung“



Michael Jung

Geschäftsführer Regiomed Kliniken

„Kliniken befinden sich in einem dynamischen Umfeld. Die Schaffung von Verbundstrukturen hilft, Synergien zu heben, und führt zu mehr Wirtschaftlichkeit.“



Achim Schütz

Geschäftsführer bei der AGAPLESION gAG/
Selbständiger Unternehmensberater der
systemcoach.consulting

„MbS – Management by (systemic) Solution. Das Konzept für eine systemisch-lösungsorientierte Führung mit dem Ziel einer doppelt werteorientierten Unternehmenssteuerung.“



Prof. Dr. Horst Kunhardt

Vizepräsident
Technische Hochschule Deggendorf

„Klinikinformationssysteme, Gesundheitsnetzwerke, IT-Sicherheit, Gesundheits- und Medizintourismus sowie Compliance- und Risikomanagement benötigen innovative Lösungen.“



Prof. Dr. Jürgen Zerth

Institutsleiter Forschungsinstitut IDC der Wilhelm Löhe Hochschule (WLH) in Fürth

„Die Gesundheitsversorgung der Zukunft richtet sich nach Organisationsbildern, die patientenorientiert ausgestaltet sind. Gesteuerter Wettbewerb bietet dabei die Chance zur planvollen Weiterentwicklung.“



INFORMATIONEN

Teilnahmegebühr

1.175,- € (zzgl. MwSt.) ermäßigter Preis für Mitglieder des gem. BGM e.V. (bei mindestens sechsmonatiger bestehender Mitgliedschaft vor Schulungsbeginn)

1.975,- € (zzgl. MwSt.) regulärer Preis

Übernachtungsmöglichkeit

Die Teilnehmenden buchen sich gerne in dem fußläufig wenige Minuten entfernten Lindner Hotel Dom Residence Köln auf eigene Rechnung ein.

Material

Die Schulungsunterlagen werden elektronisch zur Verfügung gestellt; dies zum eigenständigen Download. Zugang und Passwort werden ca. eine Woche vor dem Schulungsbeginn per Mailnachricht übermittelt.

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung:

Bayerisches Gesundheits-Management GmbH, Horst-Bieger-Weg 1, 96117 Memmelsdorf

Ihr Ansprechpartner: Prof. Dr. Andreas H. Grün

E-Mail info@bgm.ag **Mobil** +49 171 7394041

Fon +49 951 7006823 **Fax** +49 951 7006822