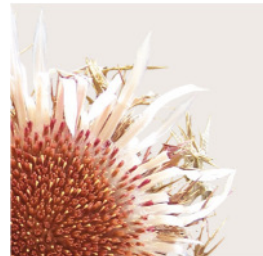


# Erfolgreiche Zusammenführung von vier Kliniken in der Region München

Amper**Kliniken** AG  
Klinikum Dachau · Klinik Indersdorf



Bernward Schröter, Vorstandsvorsitzender Amper Kliniken AG

28.06.2012

Verbundenes Unternehmen der



**RHÖN-KLINIKUM**  
AKTIENGESELLSCHAFT

## Zielformulierung:

Die vier Kliniken mit ihren Standorten in München, Dachau und Umgebung sind eine bekannte Marke in der Region, stellen eine hohe Patienten-Zufriedenheit sicher und sind ein gefragter/anerkannter Arbeitgeber für Mitarbeiter/Bewerber.

Die vier Kliniken arbeiten in ihren heutigen Arbeitsfeldern synergetisch zusammen, die Vision/Strategie 2018 wird gemeinsam verfolgt; eine Holding-Struktur ist zu überlegen.

## SYNERGIEN SCHAFFEN

- **Gemeinsame Behandlungs-Konzepte entwickeln und umsetzen**
- **Nachhaltigkeit in der Pflege und Reha sicherstellen**
- **Wirtschaftliche Kontroversen lernen auszuhalten**
- **Menschliche Widerstände annehmen und ,bearbeiten‘**
- **Behandlungs- und Wirtschafts-Erfolge kommunizieren**
- **Qualität für Patienten und Mitarbeiter generieren**

# Einige Zahlen und Fakten



**AmperKliniken AG**  
Klinikum Dachau · Klinik Indersdorf

**12 Kliniken**  
**10 OPs**  
**435 Betten**  
**918 Mitarbeiter**  
**96 Mio. € Umsatz (mit IND)**  
**22.250 Patienten**



**Dachau**

**5 Kliniken**  
**4 OPs**  
**170 Betten**  
**264 Mitarbeiter**  
**6.826 Patienten**

**München -  
Perlach**



**Zusammenführung  
der AMPER  
KLINIKEN AG und  
KLINIKUM  
MÜNCHEN PASING-  
PERLACH**

**München-  
Pasing**



**8 Kliniken**  
**7 OPs, 1 Hybrid-OP,**  
**400 Betten**  
**885 Mitarbeiter**  
**101 Mio € Umsatz (mit MPe)**  
**17.640 Patienten**

**Indersdorf**

**2 Kliniken**  
**85 Betten**  
**133 Mitarbeiter**  
**1.870 Patienten**



Verbundenes Unternehmen der

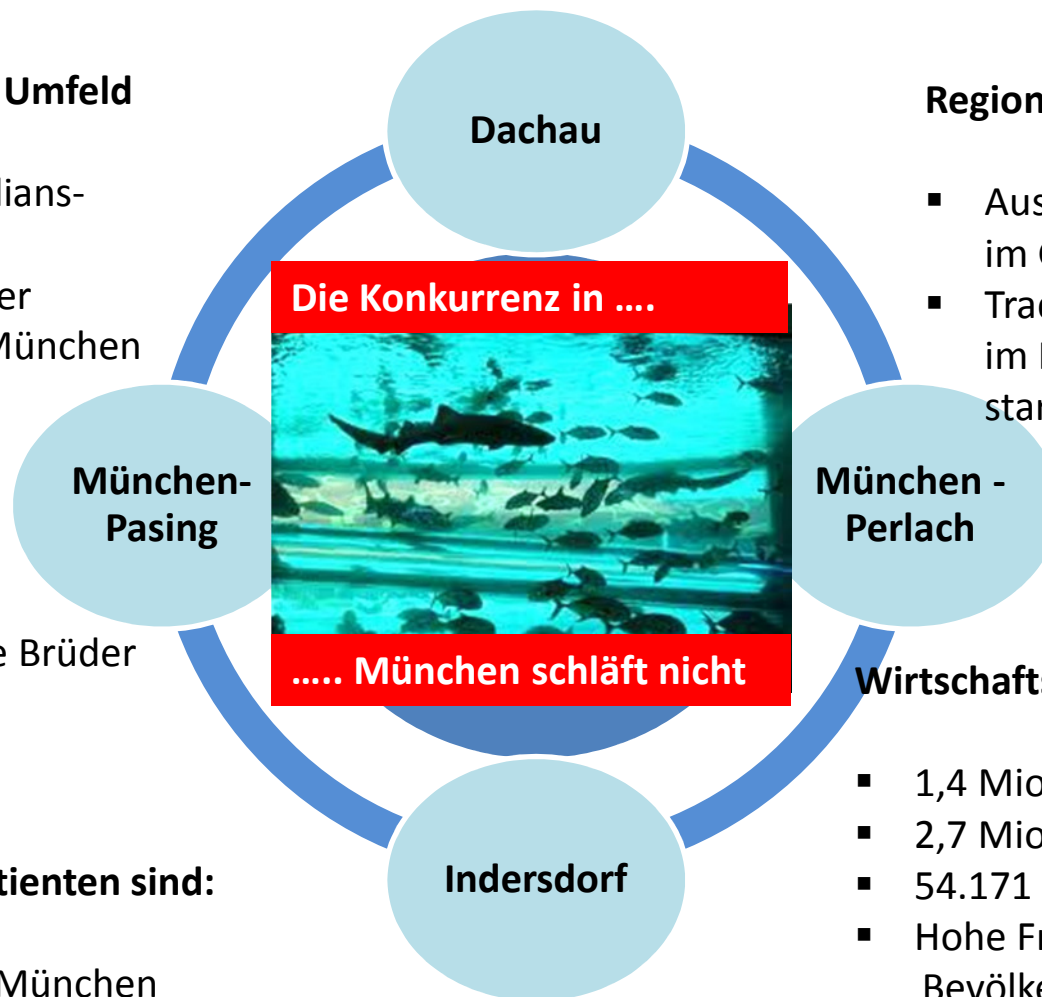


### Kliniken in München und im Umfeld

- Klinik der Ludwig-Maximilians-Universität München
- Klinikum rechts der Isar der Technischen Universität München
- Klinikum Schwabing
- Klinikum Harlaching
- Klinikum Bogenhausen
- Klinikum Dritter Orden
- Klinikum Neuperlach
- Krankenhaus Barmherzige Brüder
- ...

### Spezifische Angebote an Patienten sind:

- Deutsches Herzzentrum München
- Kinderzentrum München
- Perinatal Zentren München I und II



### Regionale Phänomene:

- Ausgeprägte informelle Netzwerke im Gesundheitssektor
- Traditionelle langjährige Anbieter im Krankenhausbereich mit einer starken (Markt)Position

### Wirtschaftsdaten des Münchner Raums:

- 1,4 Mio Einwohner (Stadt München)
- 2,7 Mio Einwohner (Raum München)
- 54.171 € BIP pro Einwohner (2010)
- Hohe Freizeitattraktivität für die Bevölkerung = höhere Unfallquote
- Geburtenzahlen +17,7 % (2000>2010)
- Anteil >65-jährige +36% (1970>2010)

### **Synergie-Felder erkennen und bearbeiten, z.B.:**

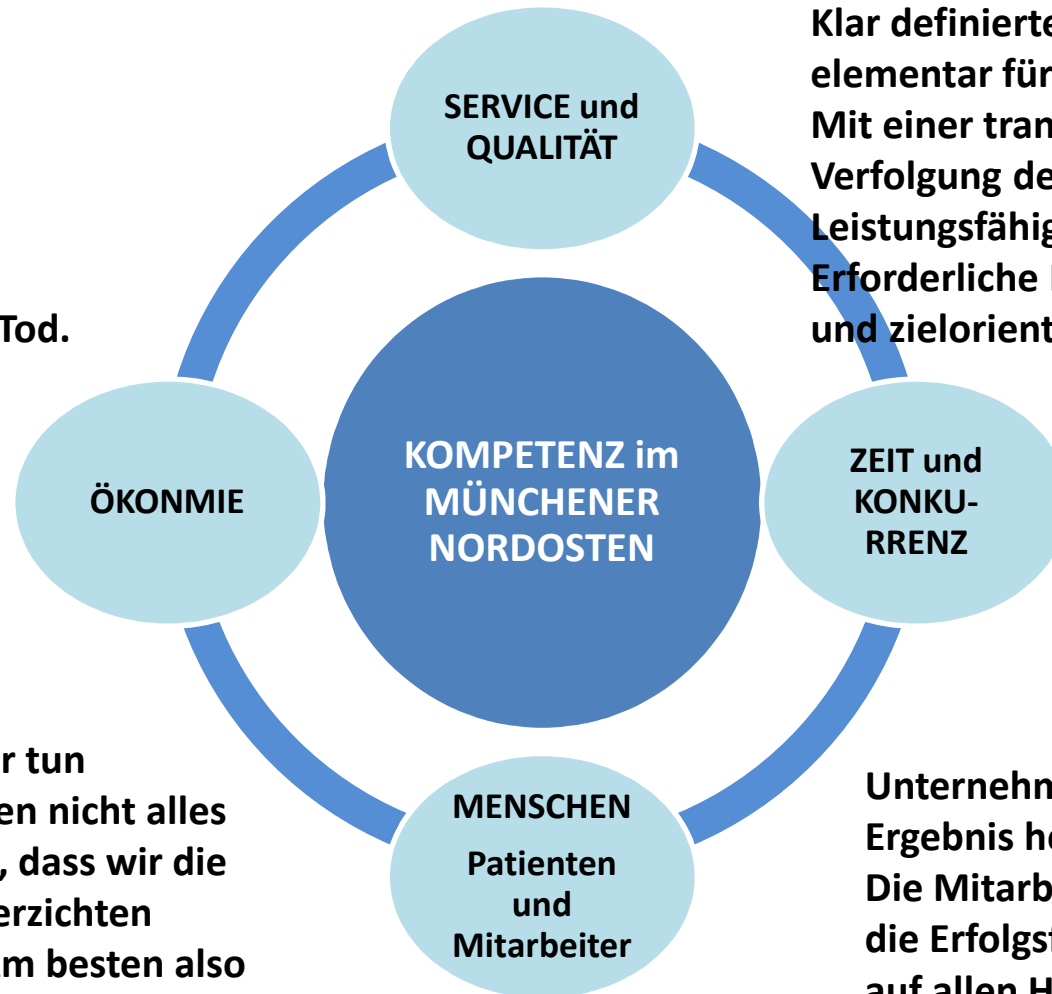
- **Einheitliches Controlling - Leistung, Erlöse, Personal(ua. SOLL-IST, Aufwände), Sachaufwendungen**
- **Patientenabrechnung – Dokumentation – Kodierung - Medizincontrolling – MDK-Bearbeitung – PKMS**
- **Medizinische Ausrichtungen und Konzepte**
- **Pflege (Stationen und Funktionsdienste), Krankenpflegeschule, Poolbildungen)**
- **ÖA, Marketing der Kliniken, Netzerkennungen**

### **SYNERGIEN SCHAFFEN**

- **Transparente Leistungszahlen für alle Klinikbereiche, ausgerichtet an den Leistungszielen und SMART-Ziele, mit monatl. Reporting mit allen Beteiligten**
- **Verbindliche Arbeitsabläufe in der Patientenabrechnung mit festen Laufzeiten und Ergebnisgrößen („mit dem MDK kooperieren“)**
- **Neue Behandlungsangebote entwickeln und umsetzen (Über den Tellerrand schauen)**

Kliniken sind  
Wirtschaftsunternehmen  
mit einem  
spezifischen öffentlichen  
Auftrag.

Es geht auch um Leben und Tod.

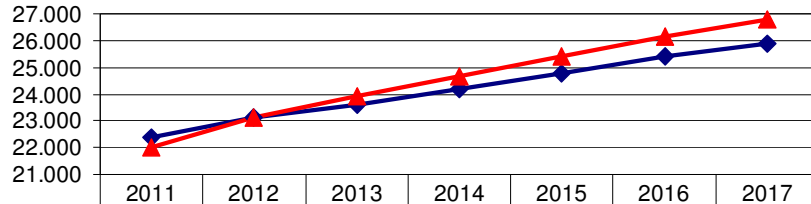


Klar definierte, abgestimmte Ziele sind  
elementar für die Steuerung des Verbunds.  
Mit einer transparenten und regelmäßigen  
Verfolgung der Ziele wird die  
Leistungsfähigkeit sichtbar und messbar.  
Erforderliche Korrekturen können rechtzeitig  
und zielorientiert vorgenommen werden.

Wir müssen in allem, was wir tun  
Abstriche machen und können nicht alles  
realisieren. Dabei ist wichtig, dass wir die  
Entscheidung, auf was wir verzichten  
möchten, bewusst treffen. Am besten also  
selbst bei einem impulsiven Charakter und  
großem Zeitdruck ein paar Minuten dafür  
aufbringen.

Unternehmenserfolg ist bekanntlich das  
Ergebnis hervorragender Einzelleistungen  
Die Mitarbeiter sind in diesem Verbund  
die Erfolgsfaktoren jeder Klinik und zwar  
auf allen Hierarchiestufen.

Planung AKAG



	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
◆ Fälle E1	22.391	23.140	23.581	24.171	24.775	25.394	25.902
▲ Casemix	22.030	23.143	23.937	24.655	25.395	26.157	26.809
CMI	0,984	1,000	1,015	1,020	1,025	1,030	1,035
Ø VWD	5,9	6,4	6,3	6,4	6,5	6,6	6,7

**SERVICE und QUALITÄT**

- Zentren Bildung forcieren
- Schlanke Kfm. Leistungen
- Attraktiver Arbeitgeber
- Verlässlicher Partner für die Öffentlichkeit
- Führungskräfte leben Begeisterung und Innovation

**ZEIT und KONKURRENZ**

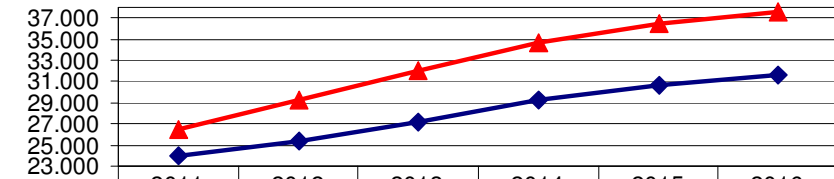
**Nichts motiviert mehr als Erfolg.**

**ÖKONOMIE**

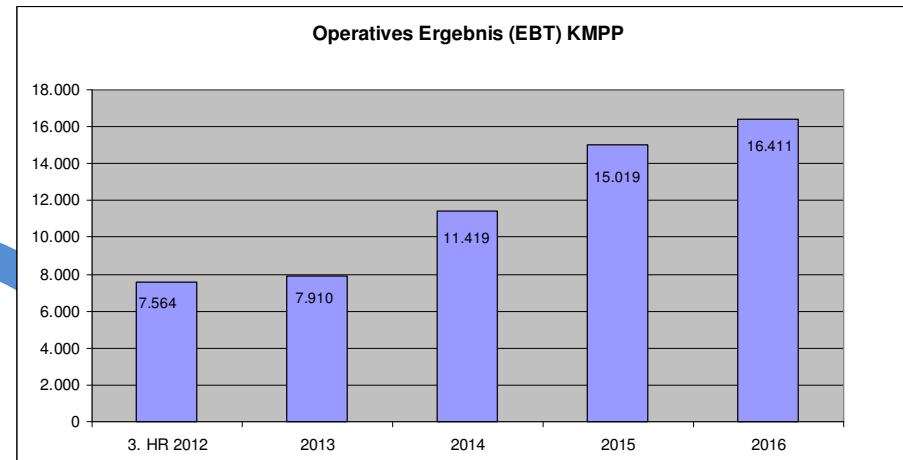
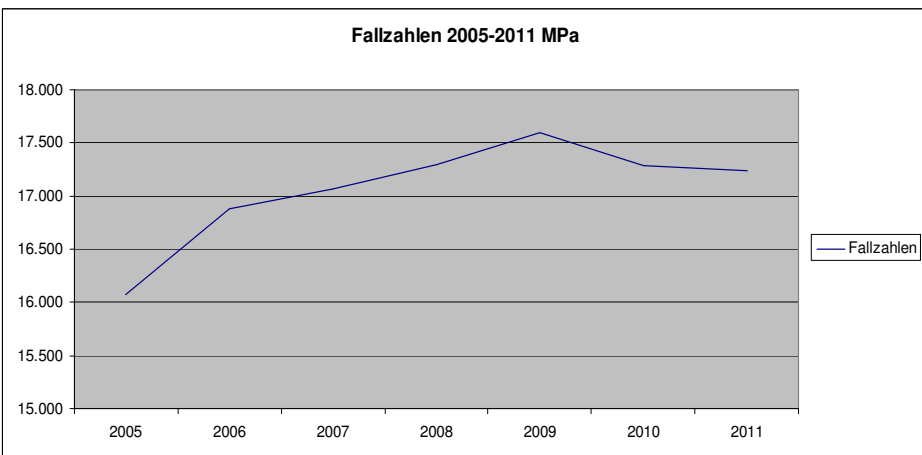
**MENSCHEN  
Patienten und Mitarbeiter**

- Zeitnahes Controlling mit 5 – 7 Kennzahlen
- Transparente Kommunikation an die Mediziner
- CMI – DRG – PKMS - ... leben, nicht zu Schlagwörtern verkommen lassen – Nachhaltigkeit fordern und fördern

Planung KMPP



	2011	2012	2013	2014	2015	2016
◆ Fälle E1	23.916	25.402	27.150	29.200	30.650	31.600
▲ Casemix	26.504	29.187	32.051	34.655	36.424	37.575
CMI	1,108	1,149	1,181	1,187	1,188	1,189
Ø VWD	6,5	6,5	6,4	6,3	6,2	6,1



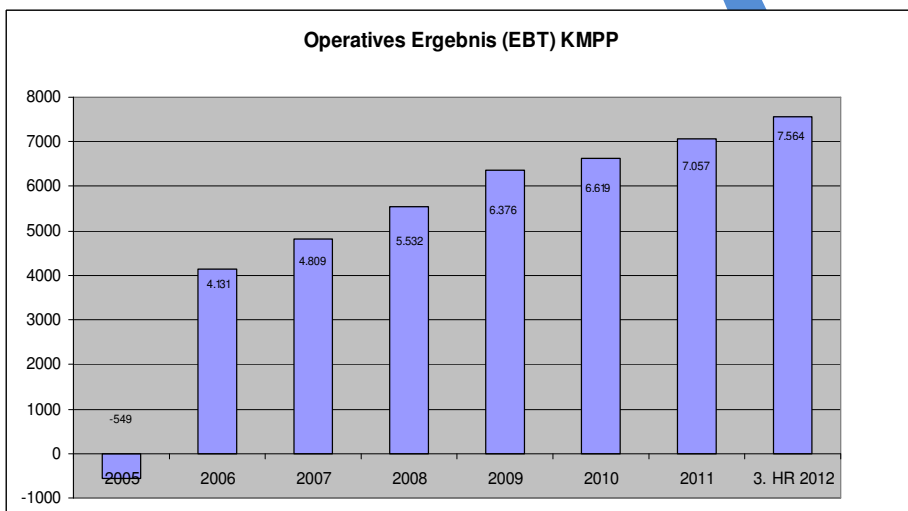
**SERVICE  
und  
QUALITÄT**

**ÖKONOMIE**

**Nichts  
motiviert mehr  
als Erfolg.**

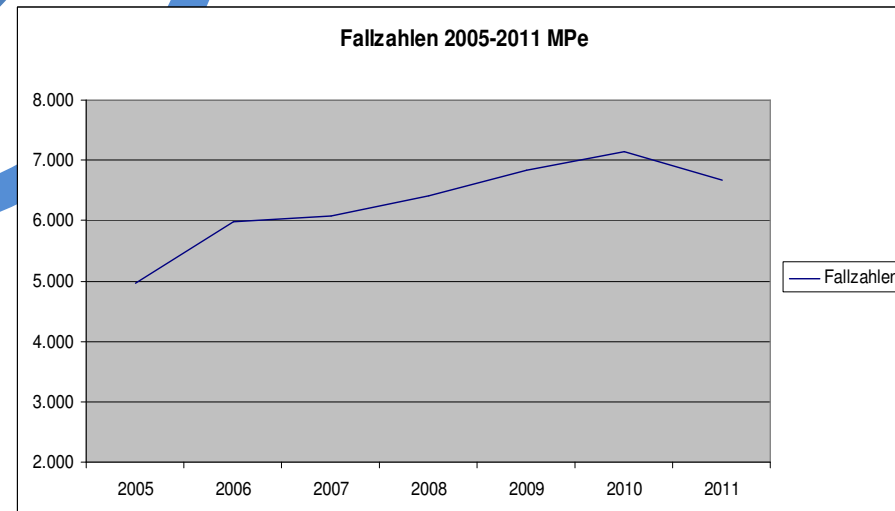
**ZEIT und  
KONKURRENZ**

**Operatives Ergebnis (EBT) KMPP**



**MENSCHEN  
Patienten  
und  
Mitarbeiter**

**Fallzahlen 2005-2011 MPE**







- Zusammenarbeit der Kliniken untereinander forcieren
  - Medizinische Zentren-Bildungen Klinikübergreifend initiieren
    - Gemeinsamer Auftritt in Münchner Nordosten

## Erfolgreiches Klinikmanagement

Schneller und innovativer handeln als die anderen Marktteilnehmer.

Dies lässt sich anhand der Fallpauschalen verdeutlichen, da diese die Durchschnittskosten der Krankenhäuser in einem Bundesland darstellen.

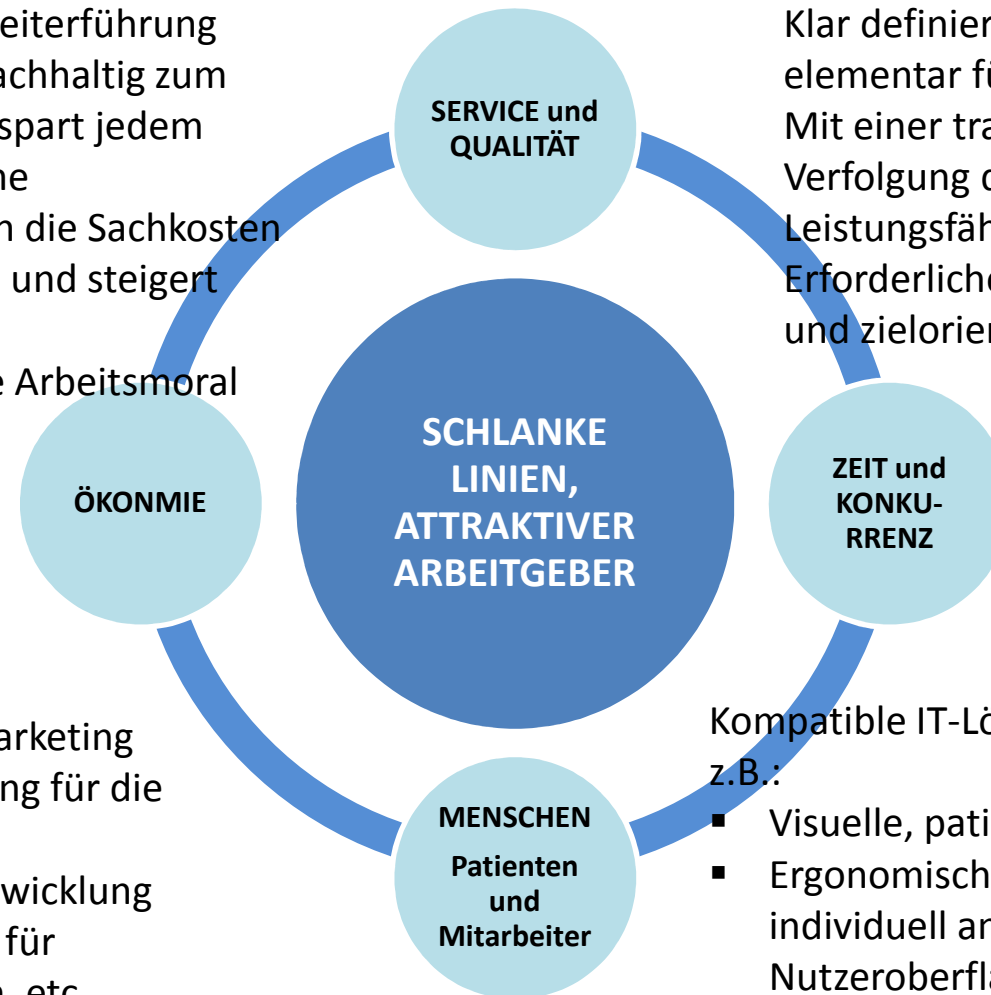
Unser Ziel ist es besser zu sein als der Durchschnitt – bei vergleichbarer Qualität geringere Kosten zu haben.

So werden Überschüsse erwirtschaftet, diese können wiederum für strategisch wichtige Investitionen eingesetzt werden und damit den Erfolg am Markt dauerhaft sichern.

## SYNERGIEN SCHAFFEN

- Prozesse abbilden, diagnostizieren und permanent optimieren
- PDCA-Zyklus ist der Verbundmotor
- Transparentes Medizincontrolling etablieren
- Gemeinsames Personalmarketing für ärztliche und pflegerischen Berufe
- In neue medizinische Behandlungsangebote investieren
- Klinikübergreifende Weiterbildungen für alle Mitarbeiter

Unsere „zeitgemäße“ Mitarbeiterführung trägt dagegen spürbar und nachhaltig zum Verbund-Erfolg bei, denn sie spart jedem Krankenhaus nicht nur enorme Personalkosten, sondern auch die Sachkosten in allen denkbaren Bereichen und steigert darüber hinaus spürbar die Leistungsbereitschaft und die Arbeitsmoral der Mitarbeiter.



Klar definierte, abgestimmte Ziele sind elementar für die Steuerung des Verbunds. Mit einer transparenten und regelmäßigen Verfolgung der Ziele wird die Leistungsfähigkeit sichtbar und messbar. Erforderliche Korrekturen können rechtzeitig und zielorientiert vorgenommen werden.

- Gemeinsames Personalmarketing
- Gemeinsame Weiterbildung für die Mitarbeiter
- Gemeinsame Personalentwicklung
- Neue Arbeitszeitmodelle, für Teilzeitkräfte, Elternzeiten, etc.
- Arbeitsangebote für ältere Arbeitnehmer an den Kliniken
- Kindergarten, Kinderhort

- Kompatible IT-Lösungen weiterentwickeln, z.B.:
- Visuelle, patientenorientierte Therapieplanung
  - Ergonomische, für jeden Mitarbeiter individuell anpassbare, multilinguale Nutzeroberflächen
  - Automatische Abrechnungsverfahren
  - Statistikfunktionen für vorausschauendes Ressourcenmanagement

## Die effiziente Verknüpfung von ambulanten, stationären und poststationären Sektoren

Dabei kommt gerade dem ambulanten Versorgungsbereich eine Schlüsselfunktion zu – als Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ) oder in einer anderen Form von Einweiser Modell.

Wir gewährleisten, die Leistungen der gesamten Wertschöpfungskette bei hoher Qualität aus einer Hand anzubieten.

Starre Sektorengrenzen zwischen ambulanter Versorgung, Krankenhäusern und Rehakliniken werden abgebaut und regelmäßig auf ‚faulen Speck abgeklopft‘

## SYNERGIEN SCHAFFEN

- **Netzwerk mit den regionalen Einweisern leben**
- **Mit MVZs im Umkreis der Kliniken kooperieren**
- **Medizinische Behandlung für den Patienten aus einer Hand anbieten**  
(Aktive Zusammenarbeit für den Patienten mit dem Hausarzt, mit dem Facharzt, mit der Rhea nach dem Krankenhaus-Aufenthalt)

## **Koordination der Marketing- und Vertriebsaktivitäten**

**Nicht nur die kaufmännische Leitung, sondern auch das medizinische Führungspersonal ist eingebunden**

**Zentrale Kundengruppen – seien es niedergelassene Ärzte, Kostenträger oder die Patienten selbst – von der Leistungsfähigkeit der jeweiligen Klinik und dem Verbund überzeugen.**

**Die wichtigen Stichpunkte heißen Kundenorientierung und Kundenbindung.**

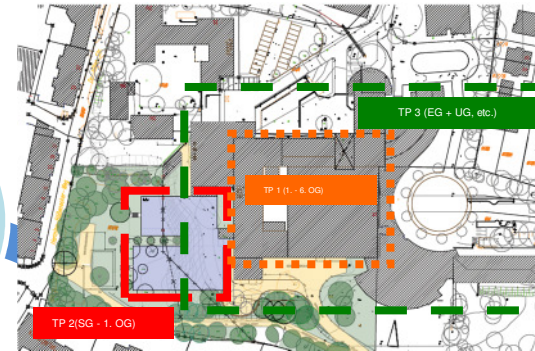
**Wer hier gute Lösungen hat, genießt Wettbewerbsvorteile.**

## **SYNERGIEN SCHAFFEN**

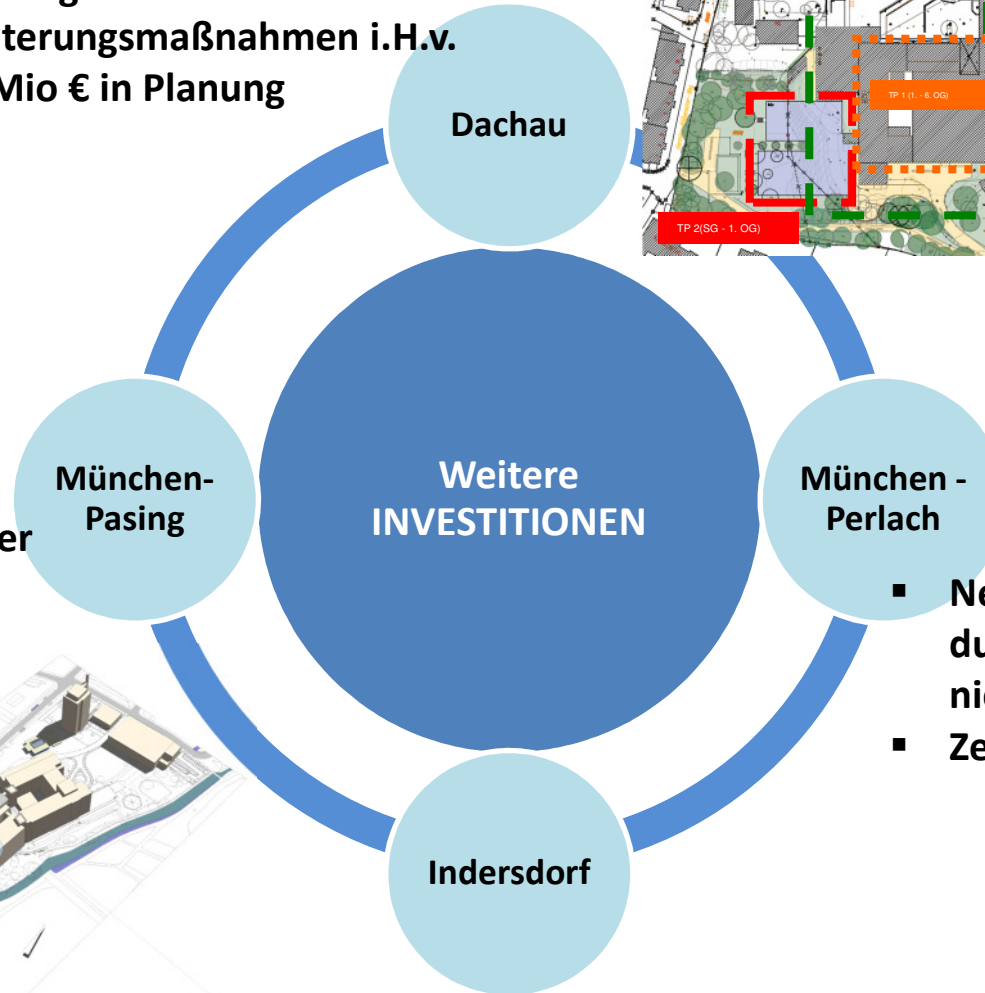
- **Auf ärztliche Kollegen persönlich zugehen**
- **Kollegialen Dialog aus dem Verbund heraus initiieren und pflegen**
- **Netzwerke bilden und ausbauen**
- **In Systemen denken und handeln – Schublade arbeiten ist out**
- **Gemeinsame Öffentlichkeitsveranstaltungen zu medizinischen Themen mit allen medizinischen Anbietern**

**AKAG:**

- Sanierung und Erweiterungsmaßnahmen i.H.v. 45,5 Mio € in Planung



- Etablierung zweier interdisziplinärer geriatrischer Behandlungsschwerpunkte



- Neurochirurgische Versorgung durch Kooperation mit niedergelassenen Ärzten
- Zertifiziertes Trauma Zentrum

**KMPP:**

- Gesamtinvestitionen: rd. 75 Mio €
- Bereits geleistet: rd. 53 Mio €

**Herausforderungen erfolgreich umsetzen**

**SYNERGIEN SCHAFFEN**

- **Mit allen Mitarbeitern**
- **Mit motivierten Mitarbeitern**
- **Mit Nachhaltigkeit**

**VIELEN DANK  
FÜR IHRE AUFMERKSAMKEIT!**

