Online-Anmeldung

Melden Sie sich bequem online an unter:
www.uni-marburg.de/fb02/hcm/symposium

Fax-Anmeldeformular

(Bei Bedarf können Sie dieses Formular beliebig oft kopieren.)

☐ **Ja, hiermit melde ich mich zum Symposium „Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Einweisern“ am 22. März 2012 in Marburg zum Preis von 440,- € (zzgl. gesetzl. MwSt.) an.**

Vor-/Zuname: _____

Titel: _____

Position: _____

Abteilung: _____

Organisation: _____

Straße: _____

PLZ, Ort: _____

Telefon: _____

Email: _____

Ich werde am Nachmittag an folgenden Veranstaltungen teilnehmen (bitte nur eine Veranstaltung je Zeile ankreuzen):

A_1 ☐	A_2 ☐	A_3 ☐	A_4 ☐
B_1 ☐	B_2 ☐	B_3 ☐	B_4 ☐
C_1 ☐	C_2 ☐	C_3 ☐	C_4 ☐

Datum _____ Unterschrift _____

Per Fax an: 06421/28-26598

Per Post an:
Univ.-Prof. Dr. Michael Lingenfelder
Philipps-Universität Marburg
Fachbereich Wirtschaftswissenschaften
Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,
insbes. Marketing und Handelsbetriebslehre
Universitätsstr. 24
35032 Marburg

Die Anmeldemodalitäten

Termin und Ort:
Donnerstag, 22. März 2012, Welcome Hotel Marburg

Teilnahmeentgelt:
Das Teilnahmeentgelt beträgt € 440,- (zzgl. gesetzl. MwSt.) pro Person. Im Preis inbegriffen sind Tagungsunterlagen, Mittagessen, Imbiss und Getränke. Anmeldungen bis zum 9. Februar 2012 erhalten einen Frühbucherrabatt von 10 %, Anmeldungen bis zum 23. Februar 2012 einen Frühbucherrabatt von 5 %. Ärzte erhalten zudem **8 Fortbildungspunkte** der Landesärztekammer Hessen.

Und so melden Sie sich an:
Einfach unter www.uni-marburg.de/fb02/hcm/symposium online anmelden oder umseitiges Anmeldeformular per Post oder Fax an unten angegebene Adresse schicken. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Teilnahmebestätigung sowie die Rechnung. Eine Stornierung ist kostenlos möglich, sofern sie schriftlich bis zum 23. Februar 2012 eingeht. Bei Stornierung bis zum 8. März 2012 fallen 50% Stornogebühren an, bei Stornierung nach dem 8. März 2012 bzw. Nichterscheinen wird das gesamte Teilnahmeentgelt fällig. Eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers ist möglich. Die Tagungsunterlagen werden den Teilnehmern vor Ort ausgehändigt.

Der Veranstalter behält sich Änderungen bei ReferentInnen und einzelnen Themen vor.

Übernachtungsmöglichkeiten:
Welcome Hotel Marburg (Tel. 06421/918-0)
Bitte nehmen Sie die Reservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „Gesundheitssymposium“ vor.

Veranstalter:
Univ.-Prof. Dr. Michael Lingenfelder
Philipps-Universität Marburg
FB Wirtschaftswissenschaften
Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,
insbes. Marketing und Handelsbetriebslehre
Universitätsstraße 24
35032 Marburg
Fax: 06421/28-26598

Bei Fragen steht Ihnen Herr Timo Becker (Projektleitung) unter Tel. 06421/28-63767 oder timobecker@staff.uni-marburg.de gerne zur Verfügung.

Die Veranstaltung wird unterstützt von:

Baxter

Philipps Universität Marburg

16. Symposium zum Gesundheitsmanagement

22. März 2012

Erfolgreiche Zusammenarbeit mit Einweisern

Welcome Hotel Marburg

Veranstalter:

Univ.-Prof. Dr. Michael Lingenfelder

Philipps-Universität Marburg
Fachbereich Wirtschaftswissenschaften
Lehrstuhl für Allgemeine Betriebswirtschaftslehre,
insbes. Marketing und Handelsbetriebslehre

In Kooperation mit:

hcm
Health Care Management e.V.
Institut an der Philipps-Universität Marburg

Das Thema

Niedergelassene Ärzte stellen bedingt durch die fortschreitende Überwindung der Sektorisierung des medizinischen Leistungsangebots und das Aufkommen neuer Versorgungsformen sowohl unmittelbare Wettbewerber als auch zentrale Kooperationspartner eines jeden Krankenhauses dar. Sie bilden nach wie vor die wichtigste Zielgruppe für die Leitung von Krankenhäusern und deren Fachabteilungen. Gegenstand des 16. Symposiums zum Gesundheitsmanagement am 22.03.2012 im Welcome Hotel Marburg bildet aus diesem Grund die **praxisnahe Erörterung von erfolgreichen Einweiserstrategien**.

Fragen, die sich in diesem Zusammenhang stellen, sind etwa:

- Welche Anforderungen hat die Einweiserstrategie zu erfüllen?
- Welche medizinischen Gesichtspunkte sind bei der Gestaltung einzubeziehen?
- Welche Anforderungen und Wünsche seitens der Niedergelassenen sind zu berücksichtigen?
- Welche Maßnahmen und Instrumente eignen sich für die Identifikation und Gewinnung von Nicht-Einweisern?
- Wie lassen sich die Beziehungen zu A-Einweisern intensivieren?
- Wie lassen sich ungenutzte Potentiale im Bereich von B-/C-Einweisern identifizieren und ausschöpfen?
- Welche Konfliktpotentiale bestehen in der Zusammenarbeit mit niedergelassenen Ärzten und wie lassen sich diese beheben?
- Wie lassen sich mittels Online-Portalen Zuweiser gewinnen und binden?
- Wie lassen sich mittels sog. Einweiserordner Patienten optimal informieren und gleichzeitig Einweiser binden?
- Wie können durch Kooperationen mit Nachversorgern konkrete Vorteile im Wettbewerb um Einweiser generiert werden?
- Wie sind Einweiseraktivitäten auf Fachabteilungsebene zu organisieren und zu implementieren, um ungenutzte Potentiale ausschöpfen zu können?
- Welche Unterschiede bestehen in der Zusammenarbeit von Krankenhaus und Einweisern in Ballungsgebieten im Gegensatz zu jener in ländlich strukturierten Versorgungsgebieten?

Renommierte Entscheidungsträger aus den Bereichen Medizin und Pflege, Management, Patientenvertretung und Wissenschaft werden mit ihren Vorträgen sowie Diskussionen mit den Teilnehmern Antworten auf die gestellten Fragen geben und zu einer Beurteilung des Themas aus ökonomischer, medizinischer und pflegerischer Perspektive beitragen.

Die Agenda

10.00 **Begrüßung** durch *Prof. Dr. Michael Lingenfelder*

10.20 **Elemente einer erfolgreichen Einweiserstrategie: Anforderungen und Best Practice-Lösungen**
Stefan Ruhl

11.00 **Kritisch-konstruktive Analyse von Einweiserstrategien aus Sicht leitender Ärzte**
Prof. Dr. Hartwig Bauer

11.40 **Einweiserstrategien: Was sich Einweiser wünschen**
Dr. Manfred Blinzler

12.20 **Diskussionsrunde mit den Referenten des Vormittags,** zusätzlich: *Wolfram-Arnim Candidus*

13.00 **Gemeinsames Mittagessen**

14.00 **Parallele Sessions** (bitte wählen Sie jeweils **eine** Session aus den Bereichen A, B und C)

A1) Nicht-Einweiser gewinnen, aber wie? *Dr. Hans-Peter Schlaudt*	**A2) Zusammenarbeit vs. Wettbewerb mit Niedergelassenen: Konfliktpotentiale und Lösungsansätze** *Xaver Frauenknecht*	**A3) Einweiserbefragungen: Kostentreiber oder wirkungsvolles Instrument?** *Kurt M. Lang*	**A4) Die Rolle von Nachversorgern bei der Gewinnung und Bindung von Einweisern** *Dr. Jörg Diehl*

14.40 **Kaffeepause**

14.50 **Parallele Sessions**

B1) Vernetzung mit A-Einweisern, aber wie? *Dr. Gebhard von Cossel*	**B2) Einweiserstrategie: Rolle und Aufgaben der Geschäftsführung** *Heribert Fastenmeier*	**B3) Einweiserordner: Patienteninformation und Einweiserbindung** *Arnold Kapral*	**B4) Rolle der Pflege bei der Zusammenarbeit mit Einweisern** *Marie-Luise Müller*

15.30 **Kaffeepause**

15.40 **Parallele Sessions**

C1) Potentiale von B-/C-Einweisern identifizieren und ausschöpfen *Dr. Mathias Brandstädter*	**C2) Zuweiserportale als Chance im Wettbewerb um Einweiser** *Michael Franz*	**C3) Poststationäre Arzneimitteltherapie: Eine reibungslose Versorgung ist möglich!** *Prof. Dr. Roland Radziwill*	**C4) Organisation und Implementierung von Einweiseraktivitäten in einer Fachabteilung** *Klaus-Dieter Pannes*

16.20 **Kaffeepause**

16.30 **Zusammenarbeit von Krankenhaus und Einweisern in Ballungsgebieten vs. in ländlich strukturierten Versorgungsgebieten**
Prof. Dr. Joachim Wagner
Lars Bongartz

17.30 **Sektempfang**

Die ReferentInnen

Prof. Dr. Hartwig Bauer
Generalsekretär, Deutsche Gesellschaft für Chirurgie, Berlin

Dr. Manfred Blinzler
Geschäftsführender Vorstand, Bundesverband Medizinische Versorgungszentren – Gesundheitszentren – Integrierte Versorgung e.V. (BMVZ), Berlin

Lars Bongartz
Kaufmännischer Leiter, Gesellschaft zur Förderung der Gesundheitsregion Lahn-Dill, Wetzlar

Dr. Mathias Brandstädter
Pressesprecher / Leiter Unternehmenskommunikation und Meinungsmanagement, Agaplesion Bethesda Krankenhaus Wuppertal

Wolfram-Arnim Candidus
Präsident, Bürgerinitiative Gesundheit DGVP e.V., Worms

Dr. Gebhard von Cossel
Ärztlicher Direktor, Sana Kliniken Berlin-Brandenburg GmbH, Berlin

Dr. Jörg Diehl
Geschäftsleiter Vertrieb, GHD GesundHeits GmbH Deutschland, Ahrensburg

Heribert Fastenmeier
Geschäftsführer, Klinikum Ingolstadt GmbH

Michael Franz
Geschäftsführer, ISPRO GmbH, Hattingen

Xaver Frauenknecht
Vorstand, Sozialstiftung Bamberg

Arnold Kapral
Geschäftsführender Gesellschafter, CAPRAL Clinic Consulting GmbH, Wiesbaden

Kurt M. Lang
Geschäftsführer, anaQuestra GmbH, Berlin

Prof. Dr. Michael Lingenfelder
Lehrstuhl für Marketing und Handelsbetriebslehre, Philipps-Universität Marburg; 1. Vorsitzender des Health Care Management e.V.

Marie-Luise Müller
Pflegedirektorin, KlinikumStadtSoest gGmbH

Klaus-Dieter Pannes
Geschäftsbereichsleiter Gesundheitswesen/Pharma/Medizintechnik, Porsche Consulting GmbH, Bietigheim-Bissingen

Prof. Dr. Roland Radziwill
Direktor der Apotheke, Klinikum Fulda gAG

Stefan Ruhl
Vorstand, Ruhl Consulting AG, Mannheim

Dr. Hans-Peter Schlaudt
Geschäftsführender Gesellschafter, JOMEC GmbH, Berlin

Prof. Dr. Joachim Wagner
Institutsleiter Radiologie und Nuklearmedizin, Vivantes Klinikum Am Urban, Berlin

Die Teilnehmer

- ✓ **Krankenhäuser, Arztpraxen sowie Einrichtungen der Rehabilitation und Pflege**
- ✓ **Gesetzliche und Private Kranken- sowie Pflegeversicherungen**
- ✓ **Wirtschafts- und Berufsverbände, Ärztekammern und Kassenärztliche Vereinigungen**
- ✓ **Hersteller von Gesundheitsprodukten und Leistungserbringer**
- ✓ **Unternehmensberater für Gesundheitsmanagement**
- ✓ **Seminaranbieter, Bildungszentren, Weiterbildungsinstitutionen**
- ✓ **Wissenschaftliche Einrichtungen**
- ✓ **Entscheidungsträger aus der Politik**