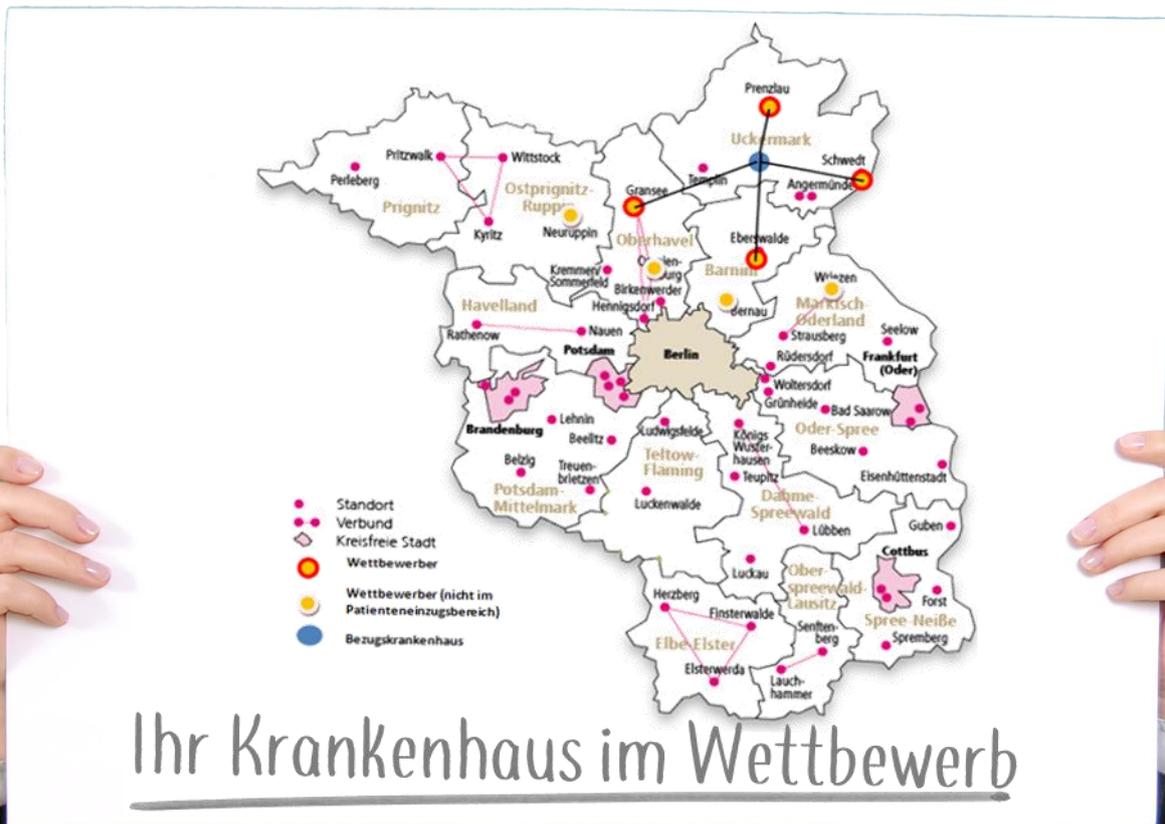


WETTBEWERBSANALYSE

Den Markt Ihres Krankenhauses kennen und sich richtig im Wettbewerb positionieren





Ihr Weg zum Erfolg mit der in vivo GmbH Unternehmensberatung

ÜBER UNS

Unser Beratungsteam setzt sich interdisziplinär aus Diplom-Psychologen, M.Sc. Betriebswirten, Diplom-Gesundheitsökonomen und Diplom-Volkswirten zusammen. Auf diese Weise können wir in unserer Arbeit verschiedene Betrachtungsweisen optimal miteinander verbinden.

UNSER KUNDENKREIS IM GESUNDHEITSWESEN UMFASST:

- Krankenhäuser
- Rehabilitationszentren
- Psychiatrien
- Niedergelassene Mediziner
- Einrichtungen der Betreuung von Menschen mit Beeinträchtigungen

Auf den nachfolgenden Seiten gewinnen Sie einen Eindruck über unser Vorgehen bei der Durchführung einer Wettbewerbsanalyse in Krankenhäusern.

Finden Sie unsere Dienstleistungen interessant? Dann füllen Sie das beiliegende Formular auf der letzten Seite dieser Leistungsbeschreibung aus und senden es uns über E-Mail oder per Fax an:

 mail@in-vivo.info
 +49 (0) 5407 90 326 – 66

Sind Sie an weiteren Angeboten der in vivo GmbH Unternehmensberatung interessiert?

Dann besuchen Sie unsere Website oder rufen Sie uns an:

 www.in-vivo.info
 +49 (0) 5407 90 326 – 0

in vivo

GmbH

Unternehmensberatung

2 Standorte in ...



... Wallenhorst und
Leipzig

Wo liegt die Herausforderung?

BESONDERE SITUATION DES GESUNDHEITSMARKTES

Der Markt im Gesundheitswesen agiert seit jeher in einem besonderen Umfeld. Bestandteile eines freien Marktes sind nur zum Teil vorzufinden. Dennoch finden Wettbewerbsbestandteile zunehmend Eingang in das Gesundheitswesen.

MARKTBEDÜRFNISSE VS. RAHMENBEDINGUNGEN

Die strukturellen Rahmenbedingungen, in denen sich Unternehmen im Gesundheitswesen bewegen müssen, sind trotz zahlreicher Umbrüche immer noch zu starr und entsprechen nicht immer den aktuellen Bedürfnissen des Marktes.

So sind die Bedingungen einerseits stark politisch geprägt und hinken andererseits den aktuellen Marktbedürfnissen hinterher. Selten werden politische Rahmenbedingungen proaktiv verändert.

BEDÜRFNISSE IM WANDEL

Insbesondere die Bedürfnisse, mit denen Einrichtungen des Gesundheitswesens konfrontiert werden, befinden sich in einem starken Wandel:

- Altersverteilungen verschieben sich
- Krankheitsverteilungen verändern sich
- Psychische Erkrankungen nehmen zu
- Herz-Kreislauf-Erkrankungen mehren sich
- Dementiell erkrankte Patienten werden das Gesundheitssystem auf die Probe stellen
- usw.

OFFENE FRAGEN

Dennoch beschäftigen sich nur wenige Krankenhäuser mit den zukünftigen Entwicklungen der Demographie und Epidemiologie in ihrer Region und in ihrem Marktumfeld.

KÖNNEN SIE FOLGENDE FRAGEN ZUVERLÄSSIG BEANTWORTEN?

1. Wie ist die aktuelle Altersstruktur der Bevölkerung und damit der potenziellen Patienten in meiner Region?
2. Wie wird die Altersstruktur in 5, 10, 15 oder gar 30 Jahren sein?
3. Wie ist die Prävalenz der Krankheiten, die wir versorgen derzeit in der Region?
4. Wie viele dieser potenziellen Patienten versorgen wir tatsächlich bzw. wie viele nicht?
5. Wohin gehen die Patienten unseres Einzugsgebiets, die wir nicht versorgen?
6. Wie ist die Prävalenz der Krankheiten unseres Versorgungsauftrags in 5, 10, 15 oder 30 Jahren?
7. Welche unserer Abteilungen sind dann weniger frequentiert?
8. Welche unserer Abteilungen sind dann überlaufen?
9. Wie wird sich die Häufigkeit der verschiedenen Diagnosen in den Fachabteilungen entwickeln?

Ihre individuelle Wettbewerbsanalyse

Die Liste der offenen Fragen könnte noch um zahlreiche Fragen fortgeführt werden. Entscheidend ist, dass alle

Fragen unmittelbar mit der Ausrichtung und zukünftigen Strategie des Hauses zusammenhängen. Eine Gestaltung

einer sicheren Zukunft setzt zwingend die Beantwortung dieser Fragen voraus:

DRGS (DIAGNOSIS RELATED GROUPS)
Welche Fachabteilungen haben Sie? / Welche DRGs behandeln Sie?

PATIENTENAUFKOMMEN
Welche Bevölkerungsstruktur weist Ihre Region auf?
Welche DRGs sind in Ihrer Region epidemiologisch besonders ausgeprägt?

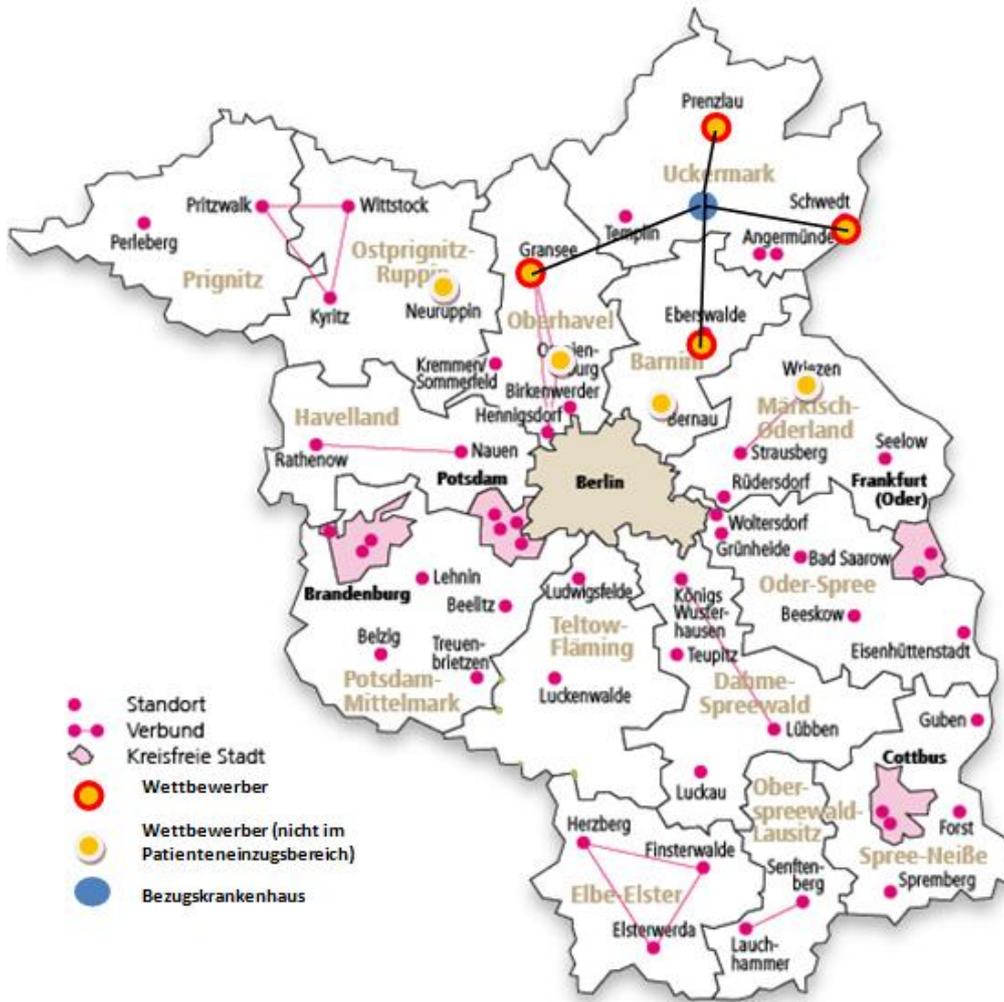
VERSORGUNGSGEBIET
Welchen Marktanteil besitzen Sie in Ihrer Region?

WETTBEWERBSMARKT
Zu welchen anderen Anbietern stehen Sie im Wettbewerb?

PATIENTENWANDERUNG
Wo verlieren Sie Patienten? Wo können Patienten gewonnen werden?

HANDLUNGSEMPFEHLUNGEN
Wir beraten Sie bei den erforderlichen strategischen Entscheidungen!

Was eine Wettbewerbsanalyse beantworten kann



- Aktuelle und zukünftige Altersverteilung der Bevölkerung in Ihrem Umfeld, Landkreis, Stadt...
- Aktuelle und zukünftige statistische Krankheitshäufigkeiten in Ihrem Umfeld, Landkreis, Stadt...
- Darstellung Ihrer Mitbewerber in der Region mit behandelten Fällen etc.
- Wanderung von Patienten zu Ihnen und zu Ihren Mitbewerbern
- Abgleich zwischen tatsächlich versorgten und potenziell möglichen Patienten
- Patientenaufkommen in den nächsten 5, 10, 15 oder gar 30 Jahren (diese Analyse findet natürlich diagnosebezogen statt)
- Auslastung von Fachabteilungen in den nächsten 5, 10, 15 oder 30 Jahren
- Die exakte Einweiser- und Nicht-Einweiseranalyse
- Auftreten neuen Patientenpotenzials, das bisher von Ihnen gar nicht angesprochen wird
- Fragen der zukünftigen strategischen Ausrichtung und Fragen zur Umsetzung dieser usw.

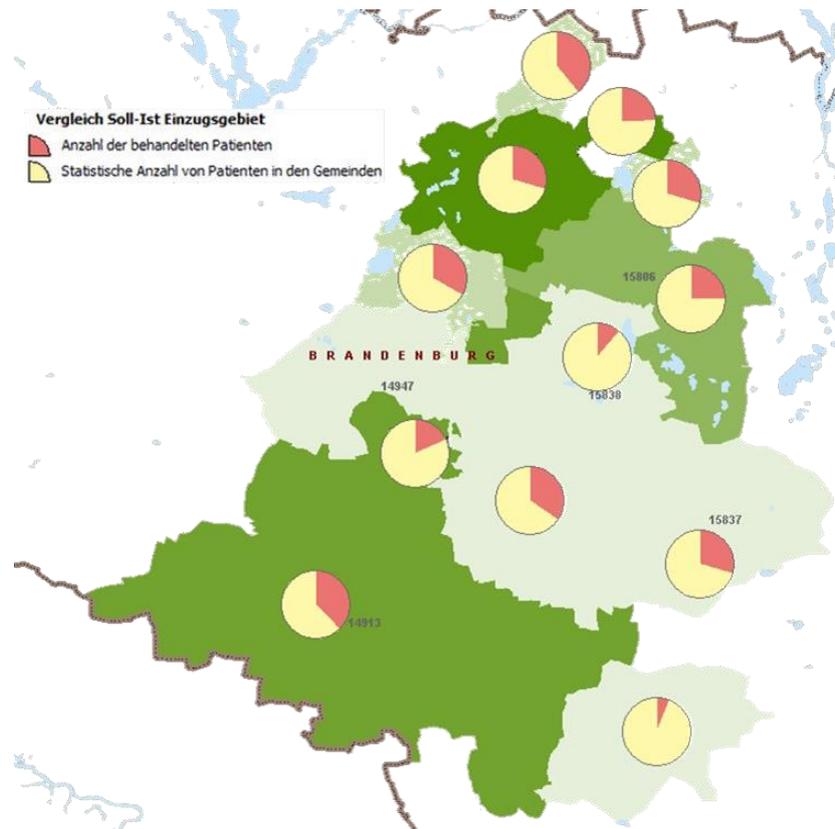
Die einzelnen Schritte der Wettbewerbsanalyse

STANDORTANALYSE | SOLL-IST-VERGLEICH | GEO-ANALYSE | EINWEISERANALYSE | POTENZIALANALYSE

STANDORTANALYSE

Die Standortanalyse stellt **bezogen auf Ihre Region** (z.B. Bundesland, Landkreis, Stadt, festgelegter Radius um Ihre Klinik) dar, welche besonderen Merkmale Ihre Region aufweist. Dies kann z.B. sein:

- aktuelle demographische Verteilung der Bevölkerung
- statistisch vorkommende Patientenzahlen, also potenzielle Patienten
- statistisch vorkommende Krankheitshäufigkeiten
- Prognose der Altersverteilung und der Krankheitshäufigkeiten in 5, 10, 15 oder 30 Jahren usw.



Das Beispiel stellt bezogen auf einzelne Postleitzahlengebiete gegenüber, wie

viele Patienten in dem jeweiligen Gebiet statistisch leben und wie viele davon

tatsächlich im Bezugskrankenhaus versorgt werden.

Die einzelnen Schritte der Wettbewerbsanalyse

STANDORTANALYSE | **SOLL-IST-VERGLEICH** | GEO-ANALYSE | EINWEISERANALYSE | POTENZIALANALYSE

SOLL-IST-VERGLEICH

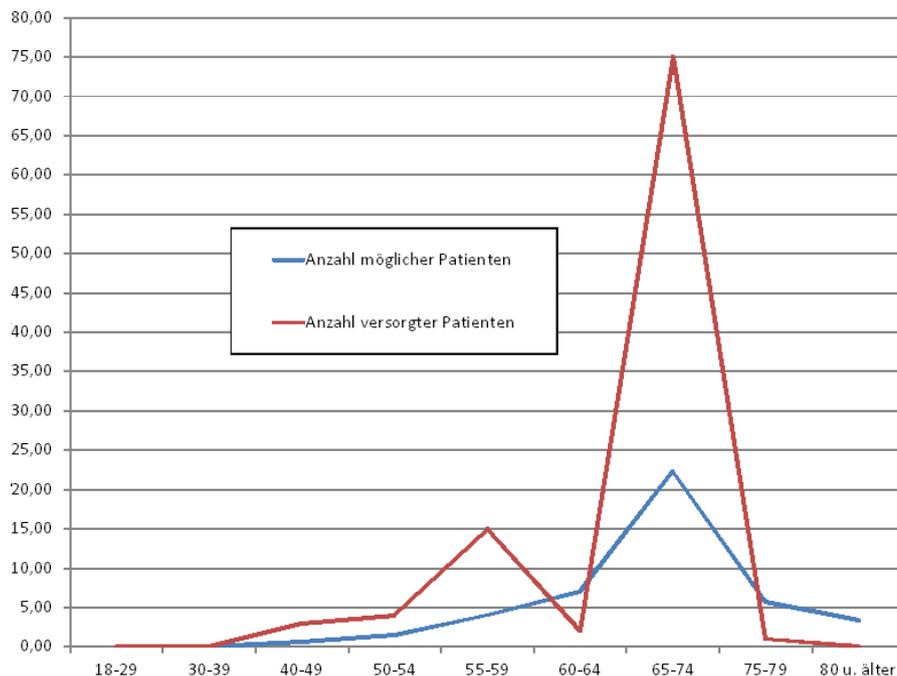
Der Soll-Ist-Vergleich betrachtet fachabteilungsbezogen die Anzahl der versorgten Patienten für die häufigsten Diagnosen Ihres Krankenhauses. Diese werden den insgesamt tatsächlich

vorkommenden Patienten der Region gegenübergestellt. Dadurch können Sie z.B. erkennen:

- welche Fachabteilung aktuell nicht alle Patienten, die in der Region tatsächlich vorkommen, versorgt

- welche Fachabteilung mehr Patienten als tatsächlich vorkommend versorgt und damit Patienten von Mitbewerbern abzieht
- usw.

Ist-Soll Vergleich behandelter Prostataresektionen



Im folgenden Beispiel ist ersichtlich, dass in dem hier zugrunde gelegten Krankenhaus der Anteil der versorgten Patienten mit Prostataresektionen (rote

Linie) in der Altersgruppe 65 – 74 Jahre deutlich über den tatsächlich in dem Einzugsgebiet vorkommenden Patienten liegt (blaue Linie). Für dieses

Krankenhaus ist dies unter Gesichtspunkten des Wettbewerbs eine positive Aussage.

Die einzelnen Schritte der Wettbewerbsanalyse

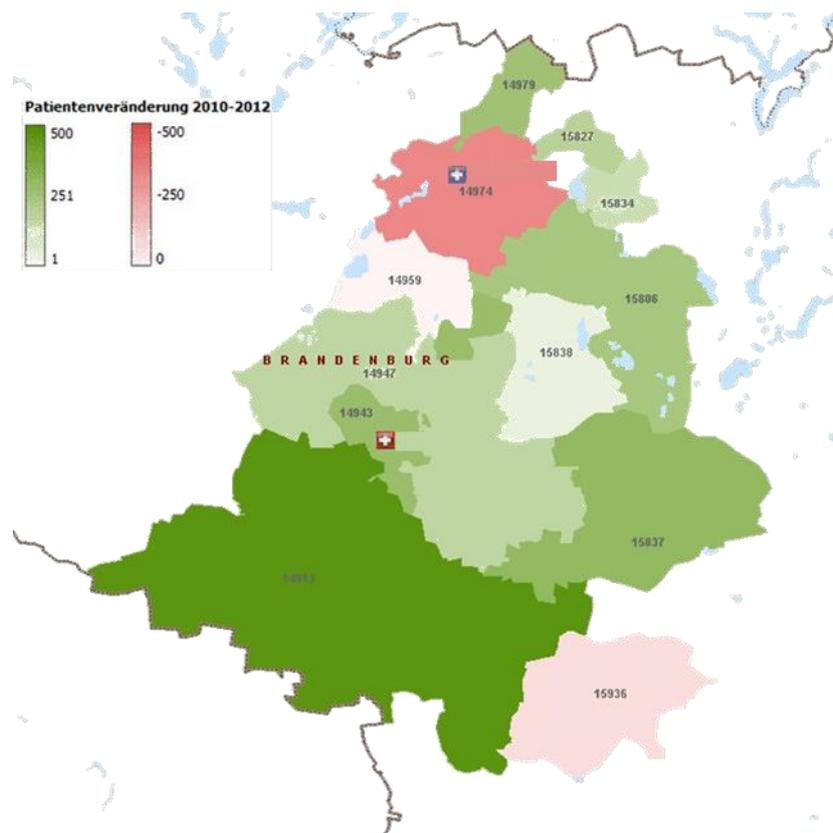
STANDORTANALYSE | SOLL-IST-VERGLEICH | **GEO-ANALYSE** | EINWEISERANALYSE | POTENZIALANALYSE

WETTBEWERBSANALYSE

Die Wettbewerbsanalyse bietet Ihnen valide Aussagen zu den Mitbewerbern in Ihrem lokalen Markt. Wir legen gemeinsam fest, welche Mitbewerber betrachtet werden sollen. Sie bestimmen dabei die für Sie

interessanten Krankenhäuser in einem definierten Radius. Zu beantwortende Fragen sind hier:

- Welche Wettbewerber sind in Ihrem Umkreis relevant?
- Wer bietet welches Leistungsspektrum an?
- Welcher Wettbewerber hat in welcher Fachabteilung wie viele Betten und wie viele Patienten?
- Wie ist die Entwicklung der Patientenzuweisungen aus den Postleitzahlengebieten von Mitbewerbern?
- usw.



Das Beispiel verdeutlicht die Veränderung der Patientenzahlen der letzten zwei Jahre. Grüne Bereiche

signalisieren dabei eine Zunahme von Patienten, rote dagegen eine Abnahme von Patienten. Hier ist z.B. zu erkennen,

dass die Patientenzahlen aus dem Bereich eines Mitbewerbers deutlich abgenommen haben.

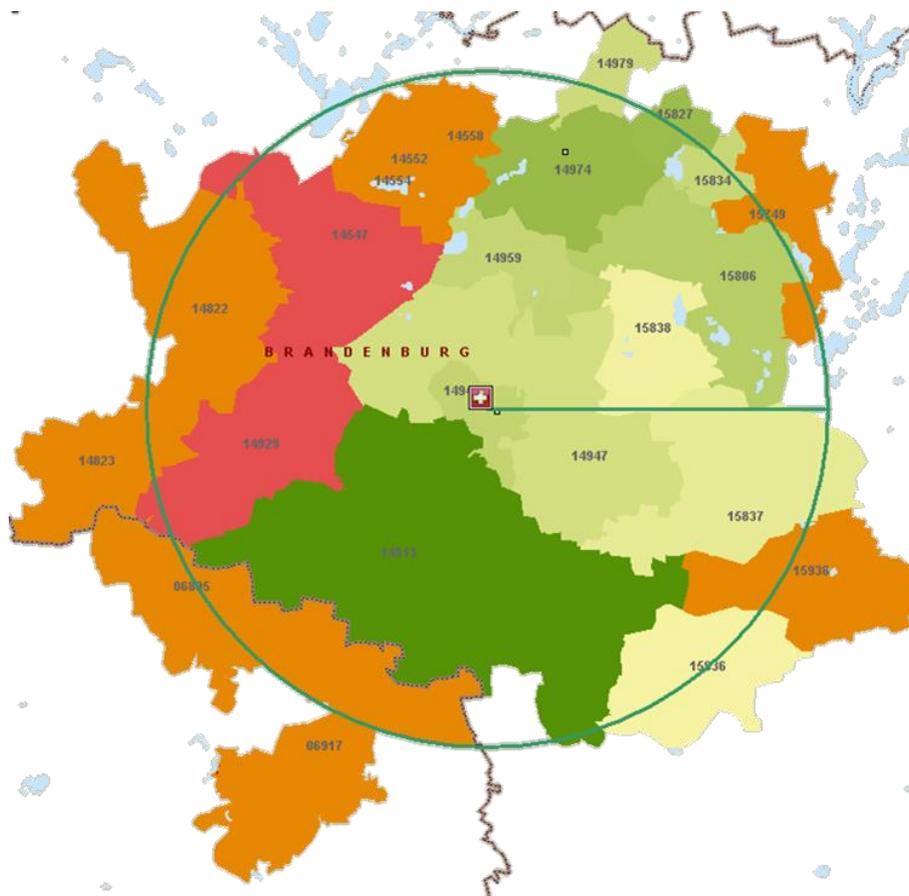
Die einzelnen Schritte der Wettbewerbsanalyse

STANDORTANALYSE | SOLL-IST-VERGLEICH | GEO-ANALYSE | **EINWEISERANALYSE** | POTENZIALANALYSE

EINWEISERANALYSE

Die Einweiseranalyse versetzt Sie in die Lage, zuverlässige Aussagen über das Verhalten niedergelassener Einweiser zu treffen. Diese Analyse kann dabei fachabteilungsbezogen durchgeführt werden. Folgende Fragestellungen können z.B. relevant sein:

- Welche Einweiser befinden sich wo in Ihrem Umfeld?
- Welche Nicht-Einweiser befinden sich wo in Ihrem Umfeld?
- Welche Einweiser weisen wie viele Patienten in Ihre Einrichtung ein?
- Wie entwickelt sich die Zahl der Einweisungen durch einzelne Einweiser?
- Wie viele potenzielle Patienten leben im Einzugsgebiet des Einweisers und Nicht-Einweisers und wie viele davon werden tatsächlich in Ihre Einrichtung eingewiesen?
- usw.



Diese beispielhafte Abbildung stellt die Anzahl der statistisch vorkommenden Patienten der Anzahl der tatsächlich

eingewiesenen Patienten gegenüber. Je größer ein Bereich ist, desto größer ist die Diskrepanz zwischen den vorkommenden

und den tatsächlich eingewiesenen Patienten.

Die einzelnen Schritte der Wettbewerbsanalyse

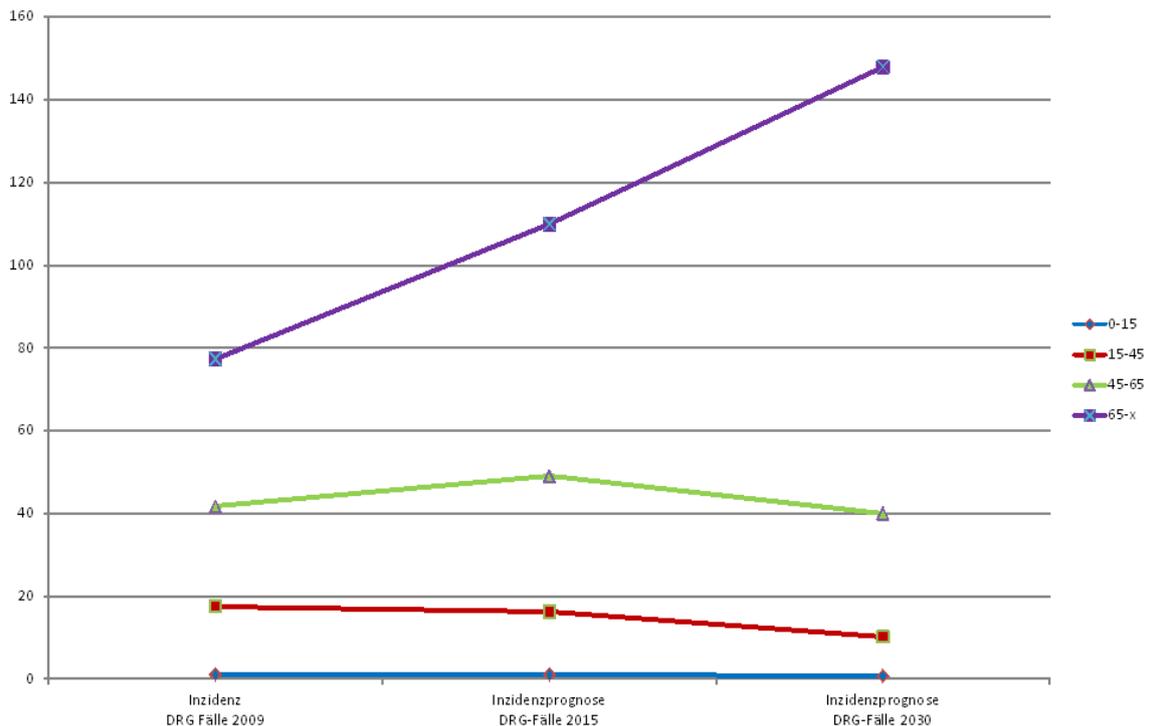
STANDORTANALYSE | SOLL-IST-VERGLEICH | GEO-ANALYSE | EINWEISERANALYSE | **POTENZIALANALYSE**

POTENZIALANALYSE

Im Rahmen der Potenzialanalyse werden bezogen auf Ihre Stadt, Ihren Landkreis oder Ihr Einzugsgebiet folgende Fragestellungen beantwortet:

- Wie ist die Bevölkerungsentwicklung im Hinblick auf die Altersverteilung?
- Wie viele Patienten werden Sie zukünftig insgesamt in der Region haben?
- Wie ist die zahlenmäßige Entwicklung einzelner DRG's?
- usw.

Prognose DRG A99B nach Altersgruppen



Das Beispiel verdeutlicht für eine ausgewählte DRG die Entwicklung der Patientenzahl z.B. für die Jahre 2015 und

2030. Dabei wird ersichtlich, dass trotz eines Rückgangs der Bevölkerung um ca. 10% die Häufigkeit der DRG um etwa

44% zunehmen wird.

Weitere Beratungsschwerpunkte der in vivo GmbH Unternehmensberatung

**INTERESSIEREN SIE SICH FÜR UNSERE WETTBEWERBSANALYSE?
DANN KÖNNTEN SIE AUCH FOLGENDE BERATUNGSLEISTUNGEN INTERESSIEREN:**

- ✓ Befragungen von Patienten, Mitarbeitern und Einweisern
- ✓ Einweiserbeziehungsmanagement

WEITERE BERATUNGSSCHWERPUNKTE SIND

- ✓ Ermittlung von Personalkennzahlen anhand der InEK-Kalkulation und sonstige Fragen des Personalmanagements
- ✓ Einführung von Steuerungsinstrumenten wie z.B. Balanced Scorecard
- ✓ Durchführung von Prozessanalysen und Konzepten zur Neugestaltung von Prozessen inkl. klinischer Pfade
- ✓ Einführung des pauschalierten Entgeltsystems in der Psychiatrie
- ✓ Einführung von Risikomanagementsystemen inkl. CIRS
- ✓ Umsetzung von Arbeitszeitmodellen und Prämiensystemen
- ✓ Einführung und Aufrechterhaltung von QM-Systemen und Vorbereitung auf deren Zertifizierung
- ✓ Externes Management Ihres QM-Systems
- ✓ Schulung von Führungskräften
- ✓ usw.

UNSER KUNDENKREIS

- Krankenhäuser
- Rehabilitationszentren
- Psychiatrien
- Niedergelassene Mediziner
- Einrichtungen der Betreuung von Menschen mit Beeinträchtigungen
- Organisationen des Assekuranzwesens
- Finanzdienstleister
- Öffentliche Verwaltungen
- Dienstleistungs-unternehmen
- Universitäten
- Verbände
- KMU
- Handwerksbetriebe
- Einzelhandel

WIE GEHT ES WEITER?

WIR HABEN IHR INTERESSE GEWECKT?

Dann rufen Sie uns an. Auf Wunsch vereinbaren wir mit Ihnen einen unverbindlichen Termin, an dem wir Ihnen unseren Ansatz und unser Vorgehen persönlich vorstellen.

HABEN SIE SICH BEREITS FÜR UNS ENTSCIEDEN?

Dann füllen Sie das beiliegende Formular auf der letzten Seite dieser Leistungsbeschreibung aus und senden es uns über E-Mail oder Fax unter:

E-Mail: mail@in-vivo.info

Fax: +49 (0) 5407 90 326 – 66

SIND SIE AN WEITEREN ANGEBOTEN DER IN VIVO GMBH UNTERNEHMENSBERATUNG INTERESSIERT?

Dann besuchen Sie unsere Web-Seite oder rufen Sie uns an unter:

Web-Seite: www.in-vivo.info

Tel: +49 (0) 5407 90 326 – 0

KONTAKTFORMULAR

ICH WÜNSCHE:

- EIN ANGEBOT ZUM THEMA: _____
- EINE KONTAKTAUFNAHME: am __.__.____ um __:__ Uhr
- EIN PERSÖNLICHES GESPRÄCH: am __.__.____ um __:__ Uhr.
- ÜBER NEUE ANGEBOTE IHRER UNTERNEHMENSBERATUNG INFORMIERT ZU WERDEN,
INSBESONDERE ZU FOLGENDEN THEMEN:
- _____
 - _____
 - _____

FÜLLEN SIE BITTE DAS FOLGENDE FORMULAR AUS UND LASSEN ES UNS AN DIE FOLGENDEN
KONTAKTDATEN ZUKOMMEN

in vivo GmbH Unternehmensberatung
Sandbachstraße 10
49134 Wallenhorst

Tel: +49 (0) 5407 / 80326 - 0
Fax: +49 (0) 5407 / 80326 - 66
mail@in-vivo.info

Name, Vorname: _____

Position: _____

Unternehmen: _____

Straße: _____

PLZ / Ort: _____

Telefon: _____

E-Mail: _____

Datum / Unterschrift: _____