

KU
Gesundheitsmanagement

Gesamte Auflage:
4.400
Ausgabe: August 2019

Seite 1/1

Systempartnerschaften – „Mehrwert schaffen, aber richtig!“

Branchenexperte Lovenfosse zeigt auf dem Gesundheitswirtschaftskongress am 17. September 2019 in Hamburg auf, unter welchen Bedingungen eine gewinnbringende Zusammenarbeit zwischen den Akteuren gelingen kann.

Steigendes Patientenaufkommen, wachsender Kostendruck, zunehmend komplexere Aufgaben jenseits der medizinischen Versorgung – deutsche Kliniken stehen in einem enormen Spannungsfeld. Gefordert werden bestmögliche Versorgungsqualität, maximale Patientenzufriedenheit und nicht zuletzt die Wirtschaftlichkeit der Kliniken. Wie können diese Ziele aber langfristig sichergestellt werden, wenn die Investitionsfinanzierung immer schwieriger wird und die Lebenszyklen von Gebäuden und hochwertiger Medizintechnik immer kürzer werden?

Einen vielversprechenden Lösungsansatz bietet das Konzept der Systempartnerschaft. Hierbei werden die ursprünglichen Lieferanten in erheblichem Maße in Klinikprozesse eingebunden und übernehmen die Rolle von Entwicklungspartnern für gemeinsam definierte Lösungen, die anschließend auch im laufenden Betrieb betreut und an neue Anforderungen angepasst werden. Dieses Modell ist für alle Akteure von großem Nutzen, da die Beteiligten ihre jeweiligen Kernkompetenzen voll einbringen können und ein gemeinsames Interesse am Erfolg verfolgen. Roman Lovenfosse, Experte für Gesundheitsmanagement und Bereichsleiter für Unternehmensberatung und Betriebsplanung der HWP Planungsgesellschaft, betrachtet diesen Ansatz aus verschiedenen Perspektiven und zeigt beim Gesundheitswirtschaftskongress am 17.09.2019 in Hamburg auf, wie die Kooperation gelingen kann.

„Aus Erfahrung wissen wir, dass in zwischen eine Übereinstimmung in der Notwendigkeit, Systempartnerschaften einzugehen und auch umzusetzen, über alle Anspruchsgruppen hinweg vorherrscht. Dennoch sind die Akteure angesichts der hohen Komplexität herausgefordert, einen geeigneten Partner zu finden, dem sie bei der langfristigen Kooperation vertrauen.“

Hier sind externe und unabhängige Planungspartner hilfreich, die neben der Bedarfsnotwendigkeit, auch die klinisch-medizinischen Prozesse, die Zukunfts- und Innovationsfähigkeit der Produkte, die Wettbewerbsfähigkeit sowie die Refinanzierung der Investitions- und Betriebskosten für Kliniken objektiv und verlässlich bewerten“, berichtet Lovenfosse.

Zur Steuerung der komplexen Projektaufgabe und zur zuverlässigen Realisierung der vertraglich vereinbarten medizinisch-ökonomischen Ziele sind interdisziplinäre Teams erforderlich. Der ganzheitliche Beratungsansatz der HWP Planungsgesellschaft bietet hierzu einen nachhaltigen Nutzen sowohl für die Seite der Kliniken als auch für die Industriepartner.

HWP



hwp@hwp-planung.de
www.hwp-planung.de