



## **Gesundheitssektor: Kooperationen in der Zwickmühle / HHL-Dialog und MARA 2016**

*Gesundheitssektor: Kooperationen in der Zwickmühle / HHL-Dialog und MARA 2016*

Einerseits verlangt der Gesetz- und Verordnungsgeber die "Überwindung der Zäune" zwischen den Sektoren der Gesundheitsversorgung: Kooperationen, Versorgungsnetze, abgestimmte Notfallversorgung zwischen Vertragsärzten und ambulante spezial-fachärztliche Versorgung durch Krankenhäuser werden als patienten-orientierte Versorgungsformen reklamiert. Gleichzeitig soll das Anti-Korruptionsgesetz eine allzu intensive Zusammenarbeit zwischen Krankenhaus und Niederlassung unterbinden.

Kooperationsmanagement: Wie man systematisch Win-Win-Positionen entwickelt und vertraglich absichert

Erfolgreiches Einweiser-Management basiert auf einer Win-Win-Beziehung. So sehr das Krankenhaus daran interessiert ist, medizinisch leistungsfähige und ökonomisch attraktive Zuweiser dauerhaft zu binden, so sehr ist auch der Vertragsarzt daran interessiert, mit einem Krankenhaus zusammenzuarbeiten, das für seinen Praxisbetrieb und seine Patienten einen Mehrwert verspricht.

"Niedergelassene Ärzte, Portalkliniken und MVZ schätzen an einem Kooperationskrankenhaus, in das sie vertrauensvoll ihre Patienten einweisen, vor allem eine herausragende Medizin mit der Option eines Zweitmeinungsservice, aber auch eine hohe Qualität des Hygienemanagements sowie ein reibungsloses Aufnahme- und Entlassungsmanagement durch Case Manager", so der Medizin-Ökonom Prof. Dr. Dr. Wilfried von Eiff von der HHL Leipzig Graduate School of Management .

Erfolgreiche sektorübergreifende Zusammenarbeit erfordert aber mehr als ein "lockeres Kooperationsversprechen", das rechtlich unverbindlich ist und die gegenseitige Investitionsbereitschaft in Organisationsabläufe und technische Ausstattung nicht ankurbelt.

Prof. Dr. Jörg Heier, Direktor des UCCH, Universitätskliniken Hamburg-Eppendorf, berichtet, wie durch gezielte Einweiserselektion, Vertrauensaufbau und gemeinsame Patientenversorgungsprozesse die Einweiserbindung gestärkt, die medizinische Qualität verbessert, die Patientenzufriedenheit erhöht und die Markenbildung vorangetrieben wird.

Dr. Oliver Klöck, auf Vertragsrecht und Kooperationsmanagement spezialisierter Anwalt und Partner bei Taylor Wessing (Düsseldorf) zeigt auf, welche typischen Vertragsfallen mit Kooperationen verbunden sind, wie man die sektoralen Schnittstellen ökonomisch reibungslos sowie medizinisch effektiv organisiert und dabei die Kooperationsbeziehung vertraglich zufriedenstellend für alle Partner regelt.

Interessierte Entscheider aus Krankenhäusern, MVZ und Reha-Kliniken treffen beide Experten auf dem 12. Management und Strategiekongress (MARA), der unter Leitung von Prof. Dr. Dr. Wilfried von Eiff am 8. und 9. September 2016 im Hotel Meliá in Düsseldorf stattfindet und von der HHL Leipzig Graduate School of Management getragen wird.

Weitere Informationen unter <http://www.mara-kongress.de>.

Hinweis: Frühbucher bis 31. Mai 2016 erhalten ein Jahresabonnement der Fachzeitschrift "Health und Care Management" kostenlos.

### **Pressekontakt**

HHL gGmbH

Herr Volker Stößel  
Jahnallee 59  
04109 Leipzig

hhl.de  
volker.stoessel@hhl.de

### **Firmenkontakt**

HHL gGmbH

Herr Volker Stößel  
Jahnallee 59  
04109 Leipzig

hhl.de  
volker.stoessel@hhl.de

HHL Leipzig Graduate School of Management

Die HHL ist eine universitäre Einrichtung und zählt zu den führenden internationalen Business Schools. Ziel der ältesten betriebswirtschaftlichen Hochschule im deutschsprachigen Raum ist die Ausbildung leistungsfähiger, verantwortungsbewusster und unternehmerisch denkender Führungspersönlichkeiten. Neben der internationalen Ausrichtung spielt die Verknüpfung von Theorie und Praxis eine herausragende Rolle. Die HHL zeichnet sich aus durch exzellente Lehre, klare Forschungsorientierung und praxisnahen Transfer sowie hervorragenden Service für ihre Studierenden.  
[www.hhl.de](http://www.hhl.de)

Anlage: Bild

