

# Gsponer.

## Wirtschaftsunternehmen Spital

*Spitäler stehen vor massiven Veränderungen, denn neben der Verpflichtung gegenüber dem Wohl des Patienten, steigt der Zwang zur Wirtschaftlichkeit des Spitals. Damit stehen sie vor Herausforderungen, wie sie für Unternehmen anderer Branchen und Industriezweige längst typisch sind: betriebswirtschaftliches Denken und Prozessoptimierung halten Einzug, um im zunehmenden Wettbewerb bestehen zu können. Die Gsponer Consulting Group hilft ihren Kunden sich auf diese veränderten Rahmenbedingungen einzustellen und sich bestmöglich für die Zukunft zu positionieren.*

Es ist stürmisch geworden auf dem Gesundheitsmarkt: Kostendämpfung ist das Zauberwort. Im Zuge der Sparmassnahmen – Stichwort Globalbudget – sehen sich insbesondere Krankenhäuser in einer neuen Rolle als Wirtschaftsunternehmen. Dazu gehört aber nicht nur kostengünstiges Wirtschaften, sondern auch das Werben um Kunden, also die Patienten. Entscheidendes «Verkaufsargument» ist dabei die medizinische Kompetenz, denn Patienten und deren Angehörige werden sich für die Einrichtung mit der höchsten fachlichen Qualifikation entscheiden. Insbesondere Spitäler in Ballungszentren mit starker Konkurrenz durch eine Vielzahl an Spitälern in der Umgebung werden sich daher künftig stärker spezialisieren müssen. Denn es wird für ein Spital kaum möglich sein, alle Disziplinen gleich gut zu beherrschen und dabei auch noch wirtschaftlich erfolgreich zu sein.

### Kompetenz glaubhaft darstellen

Es reicht aber nicht, diese «Kernkompetenzen» nur zu besitzen. Denn allein über zufriedene Patienten als Multiplikatoren kann sich ein Spital nicht positionieren. Es gilt, das Angebot an kompetenter medizinischer Versorgung und patientenorientierter Betreuung glaubhaft und überzeugend darzustellen. Dabei wird es nicht genügen, eigene Fähigkeiten mit einer Broschüre unter Beweis zu stellen. Vielmehr wird es darauf ankommen, in einem kontinuierlichen Dialog das Profil eines Spitals zu schärfen. Diese direkte Ansprache darf sich aber nicht nur auf die (potentiellen) Patienten und die zuweisenden externen Ärzte beschränken. Sie muss alle Spitalmitarbeitenden einschliessen, denn an ihrer Leistung misst der Patient die Glaubwürdigkeit der kommunizierten Botschaften.

# Gsponer.

Die Veränderungen, die innerhalb eines Spitals im Rahmen der Neuausrichtung auf alle Mitarbeitenden zukommen, müssen intern auch verstanden und umgesetzt werden. Nur über den ständigen Austausch innerhalb der Einrichtung können die medizinischen und unternehmerischen Prozesse überprüft und optimiert werden. Ideal ist es, wenn interne Kommunikationswege den organisatorischen Arbeitsablauf widerspiegeln. Dazu ist ein intensives Training und Coaching der leitenden Mitarbeiter notwendig, die als Protagonisten den neuen Stil des Spitals prägen und als Multiplikator, Motivator und Aushängeschild fungieren.

## **Was wir für Sie tun können**

Die Gsponer Consulting Group verfügt über ein breites Instrumentarium und ein erfolgreich eingesetztes Beratungs-Know-how im Gesundheitssektor. Das Gsponer Team unterstützt und begleitet die Kunden von der Organisations- und Arbeitsprozessanalyse des Spitals, über die Entwicklung einer optimalen Strategie bis zur Implementierung einer Neuausrichtung. Ein besonderen Schwerpunkt legen wir dabei auf alle Aspekte des Themas Führung. Zudem begleitet die Gsponer Consulting Group die essentielle interne und externe Kommunikation in allen Phasen des Change-Management Prozesses. Darüber hinaus unterstützt das Team unsere Kunden bei der Auswahl und dem Training/Coaching der Führungskräfte, damit sie für die neuen Herausforderungen des Gesundheitswesens gut gerüstet sind.