



Ihr Partner zum Erfolg

Leistungen, Lösungen und Kompetenzen im Gesundheitsmarkt

„Worin liegt die eigentliche Rolle des Managements? Im intelligenten Reagieren auf Veränderungen.“

Jean-Jacques Servan-Schreiber (*1924), französischer Journalist und Politiker

Herausforderungen meistern

Als Leistungserbringer im GKV-System, als Klinikchef oder als Geschäftsführer verantworten Sie ein breites Spektrum an Aufgaben. Angefangen bei Personalführung, Patientenkontakt, über Investition und Finanzierung oder ganz allgemein Organisation. Bei Ihnen laufen alle Fäden zusammen. Darüber hinaus entwerfen Sie Strategien und verfolgen deren Weiterentwicklung. Sie haben Ihre Patienten im Blick, beobachten neue Technologien sowie alle Veränderungen der Steuer- und Rechtslage.

Damit Sie angesichts der Vielfalt dieser Aufgaben Ihre Kernkompetenz nicht aus den Augen verlieren, brauchen Sie einen erfahrenen Berater. Wir identifizieren Ihre zukünftigen Herausforderungen: Ihr Markt hat sich gewaltig verändert in den letzten Monaten. Die Neuregelung durch das GMG (insbesondere VÄndG und GKV-WSG) stellt Sie vor viele Problem-Paragrafen:

- § 73b SGB-V Möglichkeit der Beteiligung an der hausarztzentrierten Versorgung
- § 77 SGB-V Angestellte Ärzte des MVZ als Mitglieder der KV
- § 95d SGB-V Fortbildungspflicht für Ärzte im MVZ
- § 101 SGB-V Anwendung der Job-Sharing Regeln, Berücksichtigung der MVZ-Ärzte bei der Bedarfsplanung
- § 135a SGB-V Qualitätssicherung
- § 140b SGB-V MVZ als Vertragspartner der integrierten Versorgung
- § 311 SGB-V Rechtliche Gleichstellung der bestehenden Einrichtungen mit MVZ usw.

Wie sollte Ihr Berater aussehen? Er spricht Ihre Sprache, kennt Ihre Branche, denkt unternehmerisch und behält den Überblick.

Mit KlinProjekt haben Sie einen zentralen Ansprechpartner, den Sie zu allen Fragen konsultieren können. Diese Kontinuität ist die Voraussetzung für eine vertrauensvolle und an Ergebnissen orientierte Beratung.





„Die Rechtfertigung für die Existenz eines Betriebes ist der eigenständige Beitrag, den er leistet.“

Cyril Northcote Parkinson (1909-93), britischer Historiker und Publizist

Ein Betrieb umfasst einen Prozess, der Produktionsfaktoren, wie Sach- und Dienstleistungen, zu Gütern und Produkten transformiert. Dies erfolgt nach dem Wirtschaftlichkeitsprinzip, soweit die Theorie. Nun sieht sich aber der niedergelassene Nephrologe konfrontiert mit einer Vielzahl betriebswirtschaftlicher Vorgänge, die er neben der täglichen Verantwortung für seine Patienten wahrnehmen muss, um den aktuellen Veränderungen des Marktes gerecht zu werden.

KlinProjekt bietet die komplette nichtärztliche Sach- und Dienstleistung **Dialyse** an. Dies geschieht mit unmittelbarer Abrechnung der Sach- und Dienstleistungen mit Ihrer Praxis oder Ihrem Haus und umfasst:

- Standortanalyse
- Standortwahl
- Beratung und Planung
- Finanzierung
- Bau und Einrichtung
- Vertragswesen
- Rechts- und Steuerberatung (über Steuerberater, Fachanwalt)
- Personaldienstleistung / Personalführung
- interne Sach- und Dienstleistung
- Einkauf
- Marketing, Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit
- Risiko- und Qualitätsmanagement
- Betriebsführung / interne Abrechnung

Vorteile für Sie:

- Beste Qualität zum besten Preis
- Regelmäßig wiederkehrende Einkünfte aus Geschäftsbetrieb Praxis (EBM 2008)
- Standortsicherung und Werterhalt
- Erhalt der Vertragsarztsitze, der Versorgungsverträge und der Ermächtigungen
- Planbarkeit eines eventuellen Outsourcings

Ein Konzept, das bereits an zahlreichen Standorten erfolgreich umgesetzt wurde!

KlinProjekt Internet und mehr...



„Ein Kaufmann macht durch allzu großes
Rühmen die Ware, die ihm feil ist, nur
verdächtig.“

Quintus Horatius Flaccus, besser bekannt als Horaz (65-8 v.Chr.), römischer Dichter

Sie stellen für Ihre Patienten eine technisch und organisatorisch hervorragende medizinische Dienstleistung bereit. Sie arbeiten mit den umliegenden Allgemeinmedizinern und Krankenhäusern. Darüber hinaus benötigen Sie ein akzeptables Verhältnis von Kassen- und Privatpatienten.

Betriebswirtschaftlich verfolgt man den Ansatz, die Marketing-Analyse, -Planung, -Umsetzung und -Kontrolle auf alle gegenwärtigen und zukünftigen Unternehmensaktivitäten zu richten. Damit ist Marketing als eine zentrale betriebswirtschaftliche Funktion definiert. Marketing, zu deutsch Absatzwesen, bezeichnet also die Ausrichtung auf die Marktsituation.

KlinProjekt plant und erstellt für Sie eine Corporate Identity, ein stets einheitliches optisches Auftreten Ihrer Praxis. Dabei nehmen wir uns das nebenstehende Zitat von Horaz zu Herzen, wir präsentieren, wir preisen nicht an.

Wir entwerfen ein Logo, im Sinne einer Wort-/Bildmarke, wir legen eine Praxisschrift fest, im Sinne einer Typographie, und definieren eine prägnante Farbwelt für Ihre Praxis. Der Wiedererkennungseffekt ist von entscheidender Bedeutung für Ihren Bekanntheitsgrad. Konsequenterweise erstellen wir Ihre Briefbögen, Visitenkarten, Broschüren, Stempel, Printwerbung, Ihr Praxisschild... und eben auch Ihren Internet-Auftritt:

- Bereitstellung Domain (*.de, *.com, *.eu usw.) und Hosting
- Entwurf, Design, Textung, Fotografie, Produktion der Webseite
- Bereitstellung eines WCMS zur eigenständigen Pflege Ihrer Seite
- Updates/Upgrades



www.dialyse-praxen.de



www.dialyse-am-lichtbogen.de



www.dialyse-sinstorf.de

KlinProjekt betreibt das bundesweite Portal **www.dialyse-praxen.de** mit dem Slogan: „Dialysezeit ist Lebenszeit“. Ihre Praxis bekommt in dieser zielgruppenoptimierten Suchmaschine einen prominenten Platz.



„Ein Unternehmen ist kein Zustand,
sondern ein Prozess.“

Ludwig Bölkow (*1912), deutscher Ingenieur

KlinProjekt berät Sie bei allen Fragen des Gesundheitsmarktes. Dabei unterwerfen wir uns dem Berufs- und Ehrenkodex der Association of Management Consulting Firms (AMCF) und dem Bund deutscher Unternehmensberater e.V. (BDU).

- Unabhängigkeit des Unternehmensberaters von Dritten, insbesondere, wenn Entscheidungen über Lieferanten oder andere Marktpartner des Klienten anstehen.
- Objektivität der Beratung unter Berücksichtigung aller Chancen und Risiken.
- Kompetenz: Beraten wird nur in Feldern, in welchen der Unternehmensberater nachweislich Kompetenz erlangt hat.
- Vertraulichkeit: Keine der im Beratungsprozess erworbenen Kenntnisse und Informationen gelangen an Dritte.

Unser Leistungsportfolio:

- Bewertung von Praxen und Dialysezentren nach einer von KlinProjekt vorgegebenen Bewertungsmatrix.
- Aktive Begleitung von Transaktionsprozessen, einschließlich Due Diligence.
- Verhandlung des Kaufpreises und des Kaufvertrages.
- Abschluss der Transaktion.
- Erarbeiten von Marketingkonzepten im ambulanten und stationären Bereich.
- Vertragliche Beratung und Prüfung von Niederlassungs- und Kooperationsmodellen inkl. DMP-Verträgen, Struktur- und Rahmenverträgen, regionalen Ärzte-Netzwerken und integrierten Versorgungsmodellen, Richtlinien zur Durchführung der vertragsärztlichen Zulassung von Vertragsärzten inkl. Versorgungsauftrag durch die kassenärztliche Vereinigung (KV).
- Beratung bei Abrechnung und Erstattung von ärztlichen Leistungen durch Primär- und Ersatzkassen.
- Prüfung der Voraussetzungen zur Errichtung Medizinischer Versorgungszentren (MVZ gem. § 95 SGB-V) und ähnlicher Kooperationsformen.
- Planung, Kalkulation, ggf. betriebsfertiger Ausführung und Betrieb von Medizinischen Versorgungszentren (Neubau, Umbau, Renovierung, Betriebsaufnahme, Betriebsübergang gem. § 613 BGB).
- Gewährleistung der Vorschriften zur Erfüllung und Sicherstellung zum Betrieb von an der vertragsärztlichen oder stationären Versorgung teilnehmenden Managementgesellschaften (interne Dienstleistung) inkl. aller notwendigen Qualitätsrichtlinien.
- Betreuung, gegebenenfalls Neuerrichtung von regionalen Ärzte-Netzwerken oder alternativen Versorgungsstrukturen.



„Sag mir, wie dein Projekt anfängt und ich sag dir, wie es aufhört.“

Prof. Dr. Heinz Schelle, Gründer und heute
Ehrenvorsitzender GPM Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e.V.

Die Einrichtung einer modernen Arztpraxis oder Krankenhausabteilung, insbesondere einer Dialysestation erfordert umfassende Planung und ist auf Grund der Komplexität jedes Mal wieder als neues Projekt zu betrachten. Projektmanagement ist, laut DIN-Norm 69901, die Gesamtheit von Führungsaufgaben, -organisation, -techniken und -mitteln für die Abwicklung eines Projektes.

KlinProjekt bietet Ihnen den Erfahrungsschatz aus mehr als 70 erfolgreich begleiteten und betriebsfertig übergebenden Dialysepraxen und Krankenhausstationen in ganz Deutschland. Wir bieten Ihnen die komplette Planung, Ausführung und betriebsfertige Übergabe Ihrer internistischen Praxis mit Dialyse. Wir planen und bauen auch in Kliniken und Krankenhäusern bei freier ärztlicher Entscheidung bzgl. Auswahl und Einsatz der Dialyse-Geräte, Osmose und Materialien.



Dialyse am Lichtbogen - Dialysezentrum Essen



„Märkte sind wie Fallschirme: sie funktionieren nur, wenn sie offen sind.“

Helmut Schmidt (*1918) 1974-82 Bundeskanzler (SPD)

Die Aufgabe der Gesetzlichen Krankenversicherung ist es, die Gesundheit der Versicherten zu erhalten, wiederherzustellen oder ihren Gesundheitszustand zu bessern (§ 1 SGB V). Alle Versicherten haben den gleichen Leistungsanspruch, dessen Umfang im Sozialgesetzbuch V (SGB V) festgelegt ist. Die Beitragshöhe richtet sich nach dem Bruttoeinkommen. Entsprechend dem Solidaritätsprinzip richten sich die Aufnahmebedingungen nicht nach dem persönlichen Krankheitsrisiko (Alter, Geschlecht, Gesundheitsstatus).

Die gesetzlichen Aufgaben des SGB, das die Regelungen für die gesetzliche Krankenversicherung enthält, werden von den Krankenkassen wahrgenommen. Im Jahr 2006 verteilten sich die Ausgaben von rund 149 Milliarden Euro wie dargestellt.

GKV Ausgaben 2006: ~149 Milliarden €

Vorjahr ~147,9 Milliarden € / +2.6%



