

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	11
Geleitwort	13
1 Einleitung	15
<i>Volker Schulte und Arie Verkuil</i>	
1.1 Bessere Nutzung vorhandener Daten	15
1.2 Die drei Teile des Buches	16
1.3 Literatur	18
Teil 1: Trends in der Gesundheitsversorgung	19
2 Branchenneue in der Grundversorgung: Großverteiler im Gesundheitsmarkt	21
<i>Volker Schulte und Ueli Zehnder</i>	
2.1 Vorbemerkung	21
2.2 Hybridisierung und Integrierte Versorgung	21
2.3 Zusammenarbeit mit Spitälern	22
2.4 Nachfolgeberatung	22
2.5 Apothekengeschäft	22
2.6 Coop als etablierte Apothekerin	24
2.7 Positionierung als Gesundheitsdienstleister	24
2.8 Fazit	25
2.9 Literatur	25
3 Nachfolgeregelung bei Arztpraxen: Probleme und Lösungsansätze	27
<i>Ueli Zehnder, Bernhard Schaller, Nora Sandu und Gaby Baller</i>	
3.1 Situation der Hausarztmedizin	27
3.2 Situation der übrigen Praxen	28
3.3 Wünsche der jungen Generation	28
3.4 Herausforderungen für den abgehenden Arzt	29
3.4.1 Verknüpfung zwischen Privatem und Geschäftlichem	29
3.4.2 Patientenstamm	30
3.4.3 Praxismodell	31
3.4.4 Ausbildungstätigkeit, Praxisassistenten	31
3.5 Herausforderungen für den übernehmenden Arzt	32
3.5.1 Sicherheit im klinischen Umfeld	32
3.5.2 Unternehmertum: Risiko und Finanzierung	33
3.6 Weiterentwicklung und Karriere	34
3.7 Familie und Beruf	35
3.8 Lösungsansätze	35
3.8.1 Liquidation	35
3.8.2 Übergabe an Nachfolger „Status quo“	36
3.8.3 Verbesserung der Optionen	37
3.8.4 Weiterentwicklung der Praxis	38

Inhaltsverzeichnis

3.8.5	Anschluss an ein Netzwerk	39
3.8.6	Verkauf an einen großen Player	39
3.8.7	Mentoring, Coaching	39
3.8.8	Strategie	40
3.9	Fazit	40
3.9.1	„Generation Übergabe“	40
3.9.2	„Generation Übernahme“	41
3.10	Literatur	41
4	Trend zum Aufbau von Gruppenpraxen	43
	<i>Ueli Zehnder, Bernhard Schaller, Nora Sandu und Gaby Baller</i>	
4.1	Einleitung	43
4.2	Die Gruppenpraxis aus ökonomischer Sicht	43
4.3	Einfluss auf regulative Vorgaben	44
4.4	Das Geschäftsmodell	44
4.4.1	Entwicklung eines Geschäftsmodells für eine Gruppenpraxis	45
4.4.2	Brauche ich eine Machbarkeitsstudie für das Geschäftsmodell?	45
4.5	Gibt es Tricks?	46
4.6	Versorgungsqualität	46
4.7	Strategie	47
4.8	Alles Strategie oder was?	47
4.9	Braucht eine Arztpraxis eine Kommunikationsstrategie?	48
4.10	Marketing	48
4.11	Economies of Scale	49
4.12	Eine Warnung	49
4.13	Aufwand für Administration und Koordination	49
4.14	All das hat Auswirkungen auf Leadership!	50
4.15	Stärkeorientierung	50
4.16	Fazit	51
4.17	Literatur	51
5	Ärztmangel im Schweizer Gesundheitssystem – eine Herausforderung	53
	<i>Tomas Vasken Karajan</i>	
5.1	Einleitung	53
5.2	Wichtige Aspekte des Schweizer Gesundheitssystems	54
5.2.1	Zuständigkeiten	54
5.2.2	Kosten	55
5.2.2.1	Für den Bürger	55
5.2.2.2	Für die Volkswirtschaft	55
5.3	Zufriedenheit der Bevölkerung	58
5.4	Wichtige medizinische und gesellschaftliche Trends	58
5.4.1	Medizinischer Fortschritt und zunehmende Spezialisierung	58
5.4.2	Hoher Lebensstandard und Armut	59
5.4.3	Überalterung und Zunahme der Bevölkerung	59
5.4.4	Steigende Anspruchshaltung	60
5.5	Ärzte in der Schweiz: Mangel oder Überfluss?	60
5.6	Demographie	63
5.6.1	Gesamtzahlen	63

5.6.2	Nach Geschlecht	63
5.6.3	Nach Herkunft	64
5.7	Ärztedichte	64
5.8	Grundversorgung und Hausärzte	65
5.8.1	Hausarztmangel	65
5.8.2	Der Aufstand	66
5.8.3	Bedarfsschätzung	67
5.8.4	Das „Versiegen“ der Quellen im Ausland	68
5.9	Zusammenfassung und Schlussfolgerungen	70
5.9.1	System und Kosten	70
5.9.2	Faktor Arzt und Ausbildung	72
5.10	Ausblick und Empfehlung	73
5.10.1	Bezüglich der Ausbildung	73
5.10.2	Bezüglich des Gesundheitssystems	74
5.11	Literatur	75
6	Das Führungsdreieck – Ein innovatives Grundlageninstrument	77
	<i>Volker Schulte und Martin Fleckenstein</i>	
6.1	Einleitung	77
6.2	Erläuterungen zur Theorie des Führungsdreiecks	77
6.2.1	Beziehungspol „Unternehmen/Organisation“	78
6.2.2	Beziehungspol „Team“	79
6.2.3	Beziehungspol „Teammitglied“	79
6.3	Beispiel einer Führungskraft „Leitender Arzt“	80
6.4	Fazit	83
6.5	Literatur	83
	Weiterführende Literatur	83
Teil 2: Trends im sekundären Sektor		85
7	Regionalisierung von Zentrumsleistungen in der Medizin	87
	<i>Jens P. Hellermann und Volker Schulte</i>	
7.1	Einleitung	87
7.2	Regionalisierung spezialisierter Medizin – die internationale Dimension	87
7.3	Elektrophysiologie als Wachstumsmarkt	88
7.4	Entwicklungen und Trends in der Schweiz	88
7.4.1	Die volkswirtschaftlichen Chancen für den Kanton Graubünden	89
7.4.1.1	Industrieansiedlung	89
7.4.1.2	Erhöhung der Lebensqualität für die Bevölkerung	90
7.4.2	Einbezug der neuen Dienstleistungen in die Integrierte Versorgung	91
7.5	Fazit	92
7.6	Literatur	92
8	Zukünftige Rekrutierung von Pflegepersonal	93
	<i>Susanne Hübenthal und Franzisca Ulrich</i>	
8.1	Einleitung	93
8.2	Der gegenwärtige Gesundheitsmarkt im deutschsprachigen Raum	95
8.2.1	Gegenwärtiges Angebot von Pflegefachpersonal in der Akutpflege	95

Inhaltsverzeichnis

8.2.2	Bedarf an Pflegefachpersonal in der Akutpflege	96
8.2.3	Der zukünftige Gesundheitsmarkt in der Schweiz	97
8.2.4	Fazit	98
8.3	Angebot und Nachfrage im Akutpflegebereich in der Zukunft	98
8.4	Demographie und Wertewandel	99
8.4.1	Demographie	99
8.4.2	Wertewandel als Erschwernis für die Rekrutierung Pflegender	100
8.5	Höhere Lebenserwartung und pflegerische Versorgung	101
8.6	Berufsimage und Konsequenzen für die pflegerische Versorgung	102
8.7	Rekrutierungspotenzial aus dem deutschsprachigen Ausland	103
8.8	Personalvermittlung in der Pflege	105
8.9	Aktueller Stand der Technologisierung im Gesundheitswesen	107
8.9.1	Gegenwärtige Assistenzsysteme in der Pflege	107
8.9.2	Lean Nursing	108
8.9.3	Monitoring	108
8.10	Die Situation im deutschsprachigen Raum	109
8.10.1	Deutschland	109
8.10.2	Österreich	111
8.11	Literatur	112
Teil 3: Trends in der Gesundheitswirtschaft		117
9 Trends in der Pflegepersonalrekrutierung für Spitäler		119
<i>Susanne Hübenthal und Franzisca Ulrich</i>		
9.1	Vorbemerkung	119
9.2	Ausbildungssystem und Qualifikationen der Akutpflege im Überblick	119
9.2.1	Fachangestellte Gesundheit	119
9.2.2	Pflegefachperson HF	120
9.2.3	Pflegefachperson FH	121
9.3	Spezialisierungen (Notfall, Anästhesie, Intensivpflege, OP)	122
9.4	Akademisierung der Pflege	123
9.5	Lösungsansätze zur Deckung des Pflegebedarfs	125
9.5.1	Incentives zur Personalrekrutierung	125
9.5.2	Incentives zur Personalbindung	129
9.6	Das Label „Friendly Work Space®“	130
9.7	Führungskultur	131
9.8	Wertschätzung	132
9.9	Qualifizierungsoffensive	133
9.10	Nutzung von Patientenressourcen	134
9.11	Mitarbeiterorientierte Arbeitsbedingungen	134
9.11.1	Flexible Arbeitszeitmodelle	134
9.11.2	Wiedereingliederung	135
9.12	Das Potenzial älterer Mitarbeitender	136
9.13	Finanzielle Aspekte	137
9.14	Trends der Technologisierung in der Pflege	138
9.15	Fazit	140
9.16	Literatur	140

10 Innovative Finanzierungsinstrumente für KMU in der Gesundheitsindustrie	147
<i>Erik Rederer, Patrick Da-Cruz und Markus Dachtler</i>	
10.1 Ausgangssituation	147
10.2 Corporate Venture Capital	147
10.3 Finanzierung durch organisierte Selbsthilfegruppen	148
10.4 Crowd Sourcing	150
10.5 Zusammenfassung und Ausblick	151
10.6 Literatur	151
11 Digitalisierung und Industrie 4.0 in Spitälern – Herausforderungen	153
<i>Dieter Reineke und Ueli Zehnder</i>	
11.1 Vorbemerkung	153
11.2 Definition von Industrie 4.0	153
11.3 Anwendbarkeit der Industrie 4.0 auf Kliniken	154
11.4 Stand der Forschung	154
11.5 Supply Chain Management und Patientenbetreuung	154
11.6 Praxiserfahrungen	155
11.7 Der Übergang zu Industrie 4.0	155
11.7.1 Generelle Fragestellungen	156
11.7.2 Fragestellungen spezifisch für Kliniken	156
11.7.3 Technologie & IT	156
11.8 Medizinische Behandlung	157
11.9 Die Ist-Situation	157
11.10 Der Faktor Mensch: Ärzte, Patienten, Pflegende und Besucher	157
11.11 Change-Management für Kliniken im Kontext der Industrie 4.0	158
11.11.1 Das Change-Modell nach Reineke	158
11.11.2 Anwendungen des Modells	160
11.11.3 Grenzen des Modells	160
11.12 Behandlung	160
11.13 Klassische Supply-Chain	160
11.14 Fazit	160
11.15 Literatur	161
12 Kooperationen in der Gesundheitsbranche	163
<i>Christoph Minnig</i>	
12.1 Einleitung	163
12.2 Kooperation als zunehmende Herausforderung in der Organisationstheorie und -praxis	163
12.3 Notwendigkeit zur Kooperation im Gesundheitswesen	166
12.4 Herausforderungen im Aufbau von Kooperationen	168
12.4.1 Kooperationen starten mit unklar definierten Zielgrößen	169
12.4.2 Kooperationen beruhen auf einem gemeinsamen Lernprozess	169
12.4.3 Partnerwahl und -evaluation in Kooperationen sind entscheidend	170
12.4.4 Vertrauen als zentrales Element in Kooperationen	171
12.4.5 Kooperative Systeme und das Problem der Weisungsbefugnisse	171
12.4.6 Kooperationen und Machtaspekt	172
12.4.7 Kooperationen brauchen klare Spielregeln	173

Inhaltsverzeichnis

12.4.8	Kooperationen haben auch Schattenseiten	173
12.4.9	Gründe gegen eine Kooperation	173
12.5	Fazit	173
12.6	Literatur	174
13	„Humanoide Kybernetik“ – Der Mensch als Kraftwerk	179
	<i>Max Goetze und Volker Schulte</i>	
13.1	Vorbemerkung	179
13.2	Zum Begriff der Kybernetik	179
13.3	Zum Begriff der Bionik	179
13.4	Der Mensch als Kraftwerk	180
13.5	Ein Blick in die Zukunft	182
13.6	Literatur	183
14	Beratung und Reflexion – Trends zum gesunden Dialog	185
	<i>Christoph Steinebach und Volker Schulte</i>	
14.1	Einleitung	185
14.2	Gesundheit und Unternehmertum	185
14.2.1	Gesundheit als Geschäftsfeld	186
14.2.2	Gesundes Unternehmertum	186
14.3	Beratung und Reflexion	187
14.3.1	Professionelle Beratung	187
14.3.2	Beratungsanlässe	189
14.3.3	Gründungsberatung	189
14.3.4	Führungskoaching	191
14.4	Trends	191
14.5	Stärken	192
14.6	Resilienz	193
14.7	Bedürfnisse	194
14.8	Ausblick	195
14.9	Literatur	196
15	Schlusswort und Ausblick – Zur Akzeptanz der Pflegerobotik	199
	<i>Volker Schulte</i>	
15.1	Literatur	200
Anhang		201
Abkürzungsverzeichnis		203
Verzeichnis der Herausgeber, Autorinnen und Autoren		205
Sachwortverzeichnis		209