

# PLANSPIEL KRANKENHAUS- MANAGEMENT

5. und 6. November 2019 in Ingolstadt,  
ARA Hotel Comfort

Je vier Teilnehmer übernehmen die Geschäftsführung eines Krankenhauses. Ihr Haus befindet sich im Wettbewerb mit weiteren Kliniken. Die Aufgabe der Geschäftsführung ist es, ihre Klinik strategisch so auszurichten, dass sie in diesem Wettbewerb bestehen kann. Hierzu trifft das Management Entscheidungen, wie z. B. Outsourcing, Prozessoptimierung, Spezialisierung, und plant die jeweiligen Maßnahmen. Alle Maßnahmen werden im Rahmen der Simulation auf dem Brett umgesetzt. Die korrespondierenden betriebswirtschaftlichen Auswirkungen sind damit sofort sichtbar, so dass Ursache und Wirkung sich direkt gegenüberstehen und erkennbar werden.

#### Veranstalter:

**Deutsche Gesellschaft für Medizincontrolling e.V.**

Karlsruher Straße 34/1  
68766 Hockenheim

T: 06205 2556762 F: 06205 2556764

auskunft@medizincontroller.de  
www.medizincontroller.de

#### Veranstaltungsort:

ARA Hotel Comfort  
Theodor-Heuss-Str. 30, 85055 Ingolstadt

#### Trainer:

Carsten Ohm und Stefan Lachmann  
(K|J|S Vertrieb und Services AG, Unterhaching)

## WARUM ALS BRETTSPIEL – GIBT ES DAS AUCH ALS COMPUTERSPIEL?

Die Lösung ist bereits im Wort „begreifen“ verborgen. Das Bewegen von Geld und Ressourcen auf dem Spielbrett ermöglicht tiefere Einblicke in die tatsächlichen Abläufe als eine Computersimulation, da z. B. der Geldfluss direkt erfahren wird. Die Kommunikation der Teilnehmer während einer Brettspielsimulation ist sehr viel intensiver als bei einer vergleichbaren Computersimulation.

## ZIEL:

Die Teilnehmer

- verstehen die betriebswirtschaftlichen Zusammenhänge im Krankenhaus als Erfolgsfaktoren für eine leistungsstarke medizinische Versorgung.
- erkennen die relevanten Hebel, um die Wirtschaftlichkeit positiv zu beeinflussen.
- begreifen die Auswirkungen von prozessuellem und übergreifendem Denken auf den Erfolg des Hauses.
- können den Erfolg ihres Handelns anhand von Kennzahlen messen.
- werden ermutigt, auch über unkonventionelle Maßnahmen nachzudenken.
- treffen Entscheidungen in definierter Zeit.
- entwickeln Verständnis für andere Sichtweisen und führen konstruktive Diskussionen.

## ZIELGRUPPE:

Medizincontrollerinnen und -controller, leitende Ärztinnen und Ärzte, leitende Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter von Krankenhäusern und Krankenkassen.

## SEMINARKOSTEN:

**Mitglieder der DGfM:** Seminar inkl. Tagungspauschale 300 EUR  
**Nichtmitglieder:** Seminar inkl. Tagungspauschale 800 EUR

## HOTELKOSTEN:

**Übernachtung inkl. Frühstücksbuffet im Veranstaltungshotel**  
139 EUR pro Person/Nacht im Einzelzimmer

Wir haben für Sie ein Hotelkontingent von 20 Einzelzimmern vom 4.-6. November 2019 reserviert. Kontaktdaten zur Hotelbuchung: ARA Hotel Comfort, Tel.: 049 841 9555 0

## ABLAUF:

### Montag 04.11.2019 (Anreise)

19 Uhr: Get-together an der Bar des ARA Hotels

### Dienstag 05.11.2019

8-18 Uhr: Training

20 Uhr: Gemeinsames Abendessen

### Mittwoch 06.11.2019

8-18 Uhr: Training

## TEILNEHMERZAHL:

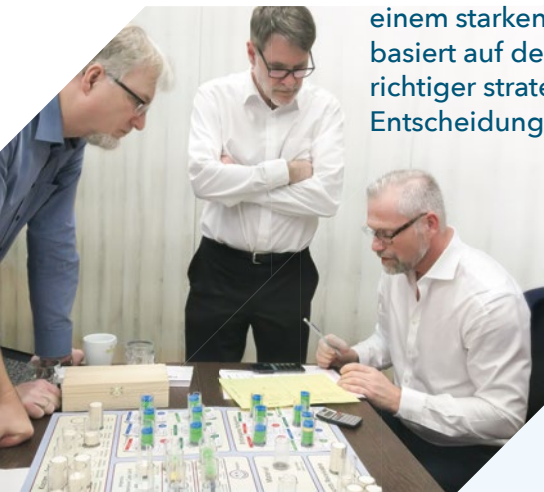
maximal 20 Personen

Bitte melden Sie sich an unter  
[www.medizincontroller.de/Planspiel](http://www.medizincontroller.de/Planspiel)

## DER HINTERGRUND

- Die haptische Unternehmenssimulation Planet Healthcare macht Krankenhausmanagement aus verschiedenen Perspektiven greifbar. Betriebswirtschaftliches Know-how wird praktisch vermittelt und gemeinsam geübt.
- Strategische Entscheidungen wie das Outsourcen der Radiologie oder der Ausbau von OP-Kapazitäten, aber auch Kooperationen zwischen Krankenhäusern werden im Rahmen einer Brettspielsimulation umgesetzt.
- Die ökonomischen Auswirkungen der Entscheidungen zeigen sich nach der Abrechnung, der Erstellung der GuV (Gewinn und Verlustrechnung) und der Bilanz.
- Diese und die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen werden durch die Teilnehmer auf einer Bilanzpressekonferenz präsentiert.
- Planet Healthcare fördert die Kommunikation und die Bereitschaft der Teilnehmer zur Zusammenarbeit. Die Notwendigkeit der Entscheidungsfindung in der Gruppe in einem begrenzten Zeitrahmen und bei ggf. beschränkten Informationen macht zudem Entscheidungsprozesse transparenter.
- Bei berufsgruppen- bzw. abteilungsübergreifenden Trainings wird die Notwendigkeit der Zusammenarbeit und die Verantwortung für das ganze Krankenhaus deutlich.

„**Das langfristige Bestehen von Krankenhäusern in einem starken Wettbewerb basiert auf dem Treffen richtiger strategischer Entscheidungen.**“



## DER ABLAUF DES PLANSPIELS

- Den Teilnehmern werden Rollen in einem bestehenden Krankenhaus zugeteilt: Geschäftsführung, Ressourcenmanager, Finanzchef und Marketingchef.
- Im Anschluss erfolgt eine Einführung in die Situation und Status des übernommenen Krankenhauses durch die Trainer.
- Sämtliche Aktivitäten werden auf dem Spielbrett abgebildet. Ressourcenverbräuche und finanzielle Auswirkungen werden mittels Chips dargestellt. Die Währung auf dem Planeten Healthcare heißt „Planetos“.
- Sie erhalten Input zum Thema Bilanz und GuV, wichtige Kennzahlen, wie z.B. EBIT oder ROI sowie in Planung und Controlling.
- Operative Maßnahmen für das Krankenhaus sind durch das Team zu planen, wirtschaftlich zu bewerten und in eine strategische Mehrjahresplanung zu überführen.
- Delegations- und Flexibilisierungsszenarien, Liquiditätsprobleme, krankenhausesübergreifendes Einweisermanagement, Spezialisierung, Kooperation, aber auch Konfrontationskurs werden auf dem Spielbrett simuliert um Auswirkungen der Maßnahmen direkt zu erkennen und zu bewerten.
- Wie in der realen Welt dürfen auch im Spiel die Teilnehmer nicht aus den Augen verlieren, wie sich der Markt und der Wettbewerb entwickeln, sodass beschlossene Maßnahmen auch die gewünschten Erfolge bringen und nicht durch Marktverläufe ad absurdum geführt werden. Auch Einkaufsverbände und Saisonverläufe werden simuliert.
- Themen wie Kostenrechnung und Jahresabschluss werden zum Abschluss geschult und vertieft.
- Eine Visitation aller Häuser sowie die Bewertung der Strategie und der Ergebnisse runden das Planspiel ab.

**Was bleibt, sind neue Erkenntnisse, anregende Diskussionen, Anstöße zum Nachdenken und das Wissen, dass die Betriebswirtschaft nicht der Feind der klinischen Versorgung ist, sondern diese in Zeiten des zunehmenden Wettbewerbs und immer enger werdender Budgets erst ermöglicht.**

