

## Symposium

# Neue Herausforderungen benötigen innovative Strategien. Welche Chancen bieten sich für Krankenhäuser und MVZs?



RS Medical Consult GmbH  
Unternehmensberatung  
Frauenberg 1 · 97980 Bad Mergentheim  
Telefon 07931-52612 · Fax 07931-561226

E-Mail: [info@rsmedicalconsult.com](mailto:info@rsmedicalconsult.com)  
Internet: [www.rsmedicalconsult.com](http://www.rsmedicalconsult.com)

## Neue Herausforderungen benötigen innovative Strategien. Welche Chancen bieten sich für Krankenhäuser und MVZs?

### Symposium

31.05.2010 in Mainz

9:00 Uhr-17:00 Uhr

Veranstaltung-Nr.: 1143

Gebühr je Teilnehmer: 690 EUR zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

### Einführung:

Unsere Krankenhäuser stehen nicht erst seit der Finanzmarktkrise unter einer doppelten finanziellen Belastung aus steigenden Kosten einerseits und bei manchen Krankenhäusern stagnierenden oder sinkenden Erlösen andererseits. Auswege aus diesem Dilemma erfordern oftmals Investitionen, um sich aktiv im Wettbewerb zu positionieren, Leistungsprozesse zu optimieren und den technischen Fortschritt mitgehen zu können. Gleichzeitig sinken in etlichen Bundesländern die für Investitionen bereitgestellten Fördermittel.

Um diese Situation nachhaltig zu meistern, gibt es unterschiedliche Ansatzpunkte. Zum einen müssen die Erlöse verstetigt und auch gesteigert werden. Zum anderen sollten Krankenhäuser sich aktiv um innovative Möglichkeiten der Kapitalbeschaffung bemühen und deren unterschiedliche Formen und Folgen intensiv analysieren.

**Gleichzeitig sollte man natürlich nicht die Marktchancen aus den Augen verlieren und neue Versorgungsformen wie z. B. MVZ und andere Möglichkeiten der Verlängerung der Wertschöpfungskette in die eigene Planung mit einbeziehen.**

Eine kürzlich von der Universität Bayreuth (in Kooperation mit Roland Berger Strategy Consultants) veröffentlichte Studie zeigt, dass es mittlerweile eine immer größere Bereitschaft in deutschen Krankenhäusern gibt, sich aktiv mit innovativen Wegen der Investitionsfinanzierung zu befassen. Je nach Investor und Finanzierungsanlass weisen die diversen Instrumente unterschiedliche Eignungen auf. Dabei reicht die Bandbreite vom klassischen Bankkredit über innovative Formen der Eigen- und Fremdfinanzierung bis zu Technologiepartnerschaften, Sponsoring und Public Private Partnership. Wer seine eigene Investitionsstrategie sorgfältig plant, wird auch einen geeigneten Finanzierungspartner finden können.

Innovative Wege erfordern oftmals unkonventionelle Vorgehensweisen.

### Zielgruppe:

Alle Entscheider im Gesundheitsmarkt

- Geschäftsführer, Verwaltungsleiter und Ärztliche Direktoren von Krankenhäusern, Rehakliniken und Versorgungszentren
- Vorstände und Geschäftsführer aus gesetzlichen und privaten Krankenversicherungen
- Pharmazeutische- und Medizinprodukteindustrie
- Vertreter von Berufs- und Fachverbänden des Gesundheitswesens
- Banken, Investoren, Inkassounternehmen
- Unternehmensberater und alle interessierten Dienstleister aus der Gesundheitsbranche

## Referenten:

### **Dr. jur. Ulrich Orlowski**

Leiter der Abteilung Gesundheitsversorgung, Bundesministerium für Gesundheit, Berlin

### **Dr. jur. Christoph Seiler**

Partner - Seufert Rechtsanwälte, München

Schwerpunkte seit 23 Jahren: Gesundheits- und Krankenhausrecht, insbesondere Krankenhausplanung und Krankenhausvergütung

### **Harald Schmidt**

Wirtschaftsprüfer/Steuerberater, Leiter Geschäftsbereich Healthcare, PricewaterhouseCoopers AG, Frankfurt/Main. In dieser Funktion leitet er die Transaction Services Group Healthcare, koordiniert den Bereich Advisory und vertritt die PricewaterhouseCoopers AG Deutschland im europäischen EMEA Healthcare Leadership Team. Außerdem ist Herr Schmidt Mitglied im Krankenhausfachausschuss des Instituts der Wirtschaftsprüfer e.V. in Düsseldorf. Darüber hinaus ist er zentraler Koordinator für die Prüfung und Beratung von Stiftungen bei PricewaterhouseCoopers.

**Erfahrungsschwerpunkte:** Leitung der Prüfung von acht Universitätskliniken in verschiedenen Bundesländern, die Erstellung von Kennzahlenvergleichen (Benchmarking) für Krankenhäuser, zuständiger Partner bei einer Vielzahl von privaten, öffentlichen und freigemeinnützigen Klinikbetreibern, Mitglied in verschiedenen Lenkungsausschüssen kommunaler oder landeseigener Krankenhäuser in Privatisierungsprozessen, Vorstandsmitglied der Initiative 'gesundheitswirtschaft rhein-main e.V.'

### **Jörg Reschke, HELIOS Kliniken GmbH, Berlin**

Geschäftsführer Finanzen/CFO HELIOS Kliniken GmbH. Zuvor war er Regionalgeschäftsführer Berlin/Brandenburg und Verwaltungsleiter des HELIOS Klinikums Berlin-Buch. Er begann seinen Weg bei den HELIOS Kliniken als Assistent des Hauptgeschäftsführers, wurde später Leiter des Zentraleinkaufs und anschließend Verwaltungsleiter des HELIOS Klinikums Aue.

### **Dr. rer. publ. Dipl.-Kfm. Günter Merschbächer**

Seit 1988 im Gesundheitswesen, Barmherzige Brüder Trier (Kfm. Direktor, Geschäftsführer), Vorstand Caritas-Trägergesellschaft Trier e.V., seit 2008 Geschäftsführer der Nardini-Gruppe (Krankenhäuser in Zweibrücken und Landstuhl, Kinder- und Jugendhilfe, Service-Gesellschaft), Landesvorsitzender des Verbandes der Krankenhausdirektoren Deutschlands (VKD) - Landesgruppe Rheinland-Pfalz/Saarland.

### **Magrit Johne, Direktorin, Deutsche Bank AG**

Global Banking - Firmenkunden Deutschland, Öffentlicher Sektor Berlin

seit 1992 Branchenspezialistin Healthcare, Schwerpunkt Krankenhäuser bei der Deutsche Bank AG, mehrjährige Projekterfahrung bei der Finanzierung/Betreuung von kommunalen, freigemeinnützigen und privaten Krankenhäusern, seit 2008 bundesweite Verantwortung für das Krankenhausgeschäft.

### **Dr. rer. nat. Reiner Vehrenkamp, Geschäftsführer, Bereich Gesundheit, De Lage Landen Leasing GmbH**

Verschiedene leitende Positionen bei einem international führenden Hersteller der Lasertechnik, anschließend mehrere Jahre in geschäftsführender Position einer größeren Tochter des Weltmarktführers im Bereich Dialyse, später Leiter des Marktbereiches Gesundheitswesen bei der größten deutschen Leasinggesellschaft, ab Juli 2005 in verschiedenen leitenden Funktionen beim weltweit größten, herstellerunabhängigen Finanzier mobiler Medizintechnik, einem Spezialinstitut der AAA-gerateten niederländischen RABO-Bankengruppe.

## Sonstige Infos:

**Die Teilnehmerzahl ist begrenzt!**

**Selbstverständlich werden die Themenschwerpunkte ständig an den neuesten Sachstand angepasst, so dass etwaige Programmänderungen vorbehalten bleiben.**

## Leistungen:

Aktuelle Unterlagen, Kaffeepausen, Mittagessen, Pausen- und Seminargetränke

## Verlauf

**09.00 Uhr Begrüßung und Einführung**  
**Dipl.-Kffr. Roswitha Scheidweiler, RS Medical Consult GmbH**

**09.10 Uhr Dr. Ulrich Orlowski, Bundesministerium für Gesundheit, Berlin**

Fragen der sektorenübergreifenden Versorgung

- MVZ-Weiterentwicklung
- Überprüfung der Öffnung der Krankenhäuser nach § 116 b

**09.40 Uhr Dr. Christoph Seiler, Rechtsanwalt, München**

- Versorgungsauftrag - Sicherung des Bestands und Erweiterung
- Leistungsmengen
- krankenhaushausindividuelle Entgelte
- Mittel und Wege der Durchsetzung

Kommentierung von Gerichtsurteilen und Schiedssprüchen z.B. zum Thema Mehrmengen  
Wie setze ich vor der Schiedsstelle kritische Themen um wie beispielsweise die Anerkennung von Zentren (Brustzentren etc.)?

**10.10 Uhr Harald Schmidt, Wirtschaftsprüfer/Steuerberater, PricewaterhouseCoopers, Frankfurt/Main**

Welche Gestaltungsmöglichkeit lässt das neue BilMoG?  
Was ist steuerrechtlich machbar?  
Vor- und Nachteile unterschiedlicher Gestaltungsvarianten

- Planung der Umsatzerlöse
- Landesbasisfallwerte und ihre Rückwirkung auf die Krankenhäuser
- Besonderheiten der zukünftigen Investitionsfinanzierung
- Tipps zur Bilanzierung nach BilMoG
- Beihilfeproblematik (Monti-Paket) aktueller Sachstand!

**10.40 Uhr Kaffeepause**

**11.00 Uhr Jörg Reschke, HELIOS Kliniken GmbH, Berlin**

Praxisbericht:

Wie gehen die Krankenhäuser mit der geänderten Zuzahlungsweise der Patienten um und welche Probleme entstehen daraus?

Wie können Zeit und Güte der Patientenabrechnung gleichermaßen verbessert werden?

Von der Rentabilität zur Liquidität - Grundzüge der Planung

- Forderungsmanagement in der Praxis
- Organisation der Krankenhausabrechnung
- Notwendigkeit der Zwischenfinanzierung

**11.30 Uhr Fragen und offene Diskussionsrunde**

**12.15 Uhr Gemeinsames Mittagessen**

**13.15 Uhr Dr. Günter Merschbächer, u. a. Landesvorsitzender des VKD (Verband der Krankenhausdirektoren) Rheinland-Pfalz/Saarland**

Pay for Performance aus Sicht der Krankenhäuser  
(Verbands-)Politischer Rahmen

- Bewertungen, Fragen und Forderungen
- Chancen und Risiken
- Handlungsbedarf

**14.00 Uhr Magrit Johne, Deutsche Bank AG**

Finanzierung aus Sicht der Banken

1) Anforderungen der Bank an das Krankenhaus

- Rating/Basel II

2) Finanzierungsinstrumente

- Eigenkapital, Fremdkapital, Alternative Modelle
- Beispiel Kreditfinanzierung (kurz, mittelfristig, langfristig)
  - Betriebsmittelfinanzierung
  - Bauinvestitionen
  - Investition in Medizintechnik
  - Investition in die "ambulante Strategie" MVZ/Ärztehaus
  - Übernahmefinanzierung eines anderen Krankenhauses (M & A)
- Förderprogramme
- Besonderheiten z. B. Schuldscheindarlehen

3) Anforderung an die Bank

- Kenntnisse des Gesundheitsmarktes
- Kenntnisse des Krankenhausbilanzierungsrechtes
- Erfahrungen in der Krankenhausfinanzierung

**15.00 Uhr Kaffeepause**

**15.20 Uhr Dr. Reiner Vehrenkamp, Geschäftsführer, Bereich Gesundheit, De Lage Landen Leasing GmbH**

Nutzungsverträge - für Krankenhäuser wirklich immer eine gute Alternative zur Darlehensfinanzierung?

- Erscheinungsformen von Nutzungsverträgen (Leasing, Miete, Mietkauf)
- Leasingerlasse, Abgabenordnung, BFH-Urteil zum Sale and Lease Back, Mehrwertsteuer-Fallstricke, neue Vorschriften (ab 1.1.2010) der BAFIN für Leasinggesellschaften
- Herstellerleasing - was ist das?
- Finanzierungsleasing vs. Operate Leasing
- Bedeutung der BundesHaushaltsordnung (BHO) beim Abschluss von Nutzungsverträgen durch Krankenhäuser, Wirtschaftlichkeitsvergleichsrechnungen
- Restwert- und Laufzeit"fallen"

**16.10 Uhr Offene Diskussionsrunde**

**17:00 Uhr Schlusswort und Ende des Symposiums**

## Veranstaltungsort:

Hilton Hotel Mainz  
Rheinstr. 68  
D-55116 Mainz

E-Mail: [CB\\_mainz@hilton.com](mailto:CB_mainz@hilton.com)  
Web: [www.hilton.de/mainz](http://www.hilton.de/mainz)

Telefon: +49 (0) 6131/245553  
Fax: +49 (0) 6131/245781

### **Beschreibung:**

Am Rand der malerischen Altstadt von Mainz, direkt am linken Rheinufer neben der Rheingoldhalle, liegt das Hilton Mainz.

Seine exponierte Lage und die hoteleigenen Konferenzräume sowie die Räumlichkeiten des Congress Center Mainz mit der angeschlossenen Rheingoldhalle zeichnen es als idealen Treffpunkt für Tagungen, Konferenzen und große Veranstaltungen aus.

Mit 433 Zimmern, Restaurants, Bars, Fitnessclub bietet es viel Raum für Entspannung zwischendurch. Wer sich lieber beim Spiel amüsiert, hat jetzt schon Glück: Das Casino liegt gleich nebenan. Die Geschäfts-, Finanz-, Kultur- und Shoppingzentren der Medienstadt sind in unmittelbarer Nähe.

**Bitte beachten:** Sie möchten nicht online buchen - rufen Sie uns an, gebührenfrei unter **00800 888 44 888!**

### **Wegbeschreibung:**

24 Kilometer zum Flughafen Rhein-Main; 35 Kilometer in die Frankfurter Innenstadt; 1 Kilometer zum Hauptbahnhof; 10 Meter zur nächsten Bushaltestelle

**Zimmerreservierung:**

Zwecks Zimmerreservierung und Buchung zu speziellen Konditionen wenden Sie sich bitte direkt an das Hotel unter dem Stichwort: RS Medical Consult

Hilton Hotel Mainz  
Rheinstr. 68  
D-55116 Mainz

E-Mail: CB\_mainz@hilton.com  
Web: www.hilton.de/mainz

Telefon: +49 (0) 6131/245553  
Fax: +49 (0) 6131/245781

## Anmeldung

**per Fax an: +49 (0) 7931/561226**

**Unter Anerkennung der AGB der RS Medical Consult GmbH  
melde ich mich zu folgendem Seminar verbindlich an:**

**Titel: Neue Herausforderungen benötigen innovative Strategien. Welche Chancen bieten sich für Krankenhäuser und MVZs?**

Datum/Ort: 31.05.2010 in Mainz  
9:00 Uhr-17:00 Uhr

Veranstaltung-Nr.:1143  
Gebühr je Teilnehmer: 690 EUR zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Vorname/Name: \_\_\_\_\_

Position: \_\_\_\_\_

Abteilung: \_\_\_\_\_

Telefon/E-Mail: \_\_\_\_\_

Rechnungsadresse: \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

Titel/Vorname/Name: \_\_\_\_\_

Straße/Postfach: \_\_\_\_\_

PLZ/Ort: \_\_\_\_\_

Telefon/Telefax: \_\_\_\_\_

E-Mail: \_\_\_\_\_

Ort/Datum/Unterschrift: \_\_\_\_\_

## Allgemeine Geschäftsbedingungen

**Die nachfolgenden allgemeinen Geschäftsbedingungen erkennt der Teilnehmer mit der Anmeldung als verbindlich an.**

1. Die Seminarteilnehmerzahlen sind begrenzt, Anmeldungen (per Post, per Fax, per E-Mail über [info@rsmedicalconsult.com](mailto:info@rsmedicalconsult.com) oder online [www.rsmedicalconsult.com](http://www.rsmedicalconsult.com)) werden deshalb in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Nach Eingang der Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Teilnahmebestätigung und die Rechnung. Die Seminargebühr wird mit Erhalt der Rechnung fällig. Bei der Zahlung ist für deren Zuordnung der Teilnehmername und die Rechnungsnummer anzugeben.

Zimmerreservierungen sind von den Teilnehmern selbst vorzunehmen.

2. Der Rücktritt von der Seminaranmeldung bedarf zu seiner Wirksamkeit der Schriftform. Der Rücktritt ist bis vier Wochen vor Seminarbeginn kostenlos, bei Absagen, die später als vier Wochen und früher als zwei Wochen vor Seminarbeginn eingehen, werden 50 % des Teilnehmerbetrages fällig, danach ist der volle Teilnehmerbetrag fällig. Das gilt nicht, wenn ein Ersatzteilnehmer benannt wird.

Nimmt ein angemeldeter Teilnehmer am Seminar nicht teil, wird die Teilnahmegebühr fällig und ist von ihm zahlbar.

3. Die Seminare finden nur bei Erreichung der Mindestteilnehmerzahl statt. Sollte ein Seminar nicht stattfinden, erhält der Teilnehmer die bereits gezahlte Seminargebühr zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche bestehen nicht.

Der Veranstalter hat das Recht, aus Gründen höherer Gewalt (z. B. Unerreichbarkeit oder Unbenutzbarkeit des Seminarortes, Krankheit des Referenten) Seminare ohne Einhaltung einer Frist abzusagen. Bereits bezahlte Gebühren werden nach Wahl des Teilnehmers erstattet oder mit einem anderen Seminar verrechnet. Darüber hinausgehende Ansprüche hat der Teilnehmer nicht. Der Veranstalter ist bemüht, bei etwaigen Absagen die Teilnehmer vor Reiseantritt zu erreichen. Die Angabe von Rufnummern und E-Mail-Adressen ist daher auch für den Teilnehmer von Bedeutung.

Der Veranstalter behält sich vertretbare Programmänderungen aus dringendem Anlass vor.

4. Generell haftet der Veranstalter für von ihm zu vertretende Schäden nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit unabhängig vom Rechtsgrund. Im Übrigen ist die Haftung ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere für Unfälle bei der An- und Abreise sowie während des Aufenthaltes am Tagungsort, für Diebstahl mitgebrachter Gegenstände während des Veranstaltungszeitraumes sowie für sonstige Personen- und Sachschäden.

5. Bei Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen unberührt. Gerichtsstand ist für beide Teile Bad Mergentheim, soweit der Teilnehmer nicht Verbraucher ist.