

Anforderungsprofil

Fachlicher Partner Klinik-Controlling / kaufmännische Klinikleitung

Worum es geht

Wir bauen ein Modell auf, das Kliniken hilft, ungenutzte OP-Kapazität sichtbar zu machen und in messbaren wirtschaftlichen Erfolg zu übersetzen. Wir bündeln dafür OP-Analyse, Umsetzungsbegleitung und passende Lösungen. Die OP-seitige Expertise ist vorhanden.

Gesucht wird der kaufmännische Kopf, der Klinikzahlen versteht und die wirtschaftliche Wirkung belastbar nachweist – in der Sprache, die Geschäftsführung und Controlling akzeptieren.

Die Aufgabe

- Eine belastbare Baseline-Methodik entwickeln: Wo steht die Klinik vor dem Projekt, messbar und nachvollziehbar?
- Freigesetzte OP-Kapazität (Minuten) in Euro übersetzen – über DRG-Erlöse, Deckungsbeitrag und Kostenträgerrechnung.
- Den wirtschaftlichen Erfolg so nachweisen, dass ein Klinik-Controller ihn anerkennt (Attribution sauber abgrenzen).
- Im Gespräch mit kaufmännischen Direktoren auf Augenhöhe argumentieren und das Erlösmodell mitverhandeln.
- Als Sparringspartner die wirtschaftliche Logik des Gesamtmodells absichern.

Das gesuchte Profil

Wir suchen ausdrücklich auch erfahrene Persönlichkeiten im (Vor-)Ruhestand, die ihr Know-how weiter einbringen möchten.

- Mehrjährige Erfahrung als kaufmännischer Klinikleiter, Geschäftsführer einer Klinik, Leiter Medizincontrolling oder Leiter Erlösmanagement.
- Tiefes Verständnis von DRG-System, InEK-Kalkulation, Deckungsbeitragsrechnung und MD-Prüfung.
- Kenntnis der aktuellen Rahmenbedingungen (Krankenhausreform, Ambulantisierung) – oder die Bereitschaft, sich kurzfristig einzulesen.
- Netzwerk in die kaufmännische Klinikleitung ist ein klares Plus.
- Unternehmerische Haltung: Interesse an einer Beteiligung am Erfolg statt an einem Festgehalt.
- Klar und verbindlich im Auftreten; in der Lage, komplexe Zahlen einfach zu erklären.

Was wir anbieten

- Eine Partnerschaft, kein Angestelltenverhältnis – Beteiligung am Projekterfolg.
- Flexibler, projektweiser Einsatz – gut vereinbar mit dem Ruhestand.
- Ein Modell mit klarer Marktlücke und vorhandenem Klinikzugang.
- Sinnstiftende Aufgabe: nachweisbar bessere OP-Auslastung ohne Neubau oder zusätzliches Personal.

Eckpunkte

Eckpunkt	Beschreibung
Rolle	Fachlicher Partner / Senior Advisor (kein Angestelltenverhältnis nötig)
Einsatz	Projektweise, Teilzeit / auf Abruf – ideal für aktive Ruheständler
Vergütung	Beteiligung am Projekterfolg, alternativ Tageshonorar
Start	Ab sofort, zunächst 2–3 Pilotprojekte
Region	DACH, überwiegend remote mit punktueller Präsenz

Kontaktaufnahme

Ihr Interesse wurde geweckt? Dann schicken Sie uns Ihre Unterlagen an:

Nikita.netz@nordiska.de.