

## INTERVIEW MIT PHILIPP RÖSLER

Der Bundesgesundheitsminister setzt auf Prozessinnovationen. So soll das Gesundheitssystem wirtschaftlicher werden.

**Privatisierungswelle:**  
Nichts als Schall und Rauch

**Porträt:**  
Norbert Pfeiffer – Der mutige Mainzer

HAUPTSTADTKONGRESS 2011

## Vom Einkaufszentrum lernen

Ullrich Eidenmüller moderiert auf dem Hauptstadtkongress im Mai eine Podiumsdiskussion mit dem Titel „Gesundheitscenter schlägt Krankenhaus“. kma sprach mit ihm über Vernetzungsstrategien für Kliniken.

### Interview mit Ullrich Eidenmüller

#### *Sie sagen „Gesundheitscenter schlägt Krankenhaus“ – was unterscheidet das Gesundheitscenter von einer Klinik?*

Die meisten Krankenhäuser arbeiten mit einem betriebswirtschaftlich verengten Fokus. Langfristig müssen sie das Thema Gesundheit über stationäre und ambulante Versorgung hinaus besetzen. Dazu gehören beispielsweise Vorsorge, Nachsorge, Wellness oder therapeutische Dienstleistungen. Das Dienstleistungsangebot eines Gesundheitscenters heißt „Gesundheit“, nicht „stationäre Versorgung“.

#### *Sollten sich Kliniken nicht auf Kernkompetenzen konzentrieren statt zu „diversifizieren“?*

Sie müssen beides machen. Zunächst muss die Qualität des stationären Kernangebots stimmen. Aber das reicht nicht. Kliniken müssen sich mit ihrem Angebot in der Region vernetzen. Das wird abgestuft stattfinden: Kleine Häuser werden sich auf die Notfallversorgung und ein Basisangebot beschränken und daneben allenfalls ausgesuchte Spezialgebiete anbieten. Durch das Vernetzen und die Abgabe von Kompetenzen entstehen freie räumliche und personelle Kapazitäten. Die können Krankenhäuser für ein neues Dienstleistungsangebot nutzen.

#### *Wie funktioniert ein Gesundheitscenter – und was haben Kliniken damit zu tun?*

Im Handel haben die Einkaufszentren das Kaufhaus und den Tante-Emma-

Laden abgelöst. Ein Einkaufszentrum vernetzt Dutzende bis Hunderte selbstständiger Handelsunternehmer in einem Gebäude. Das Management des Centers garantiert den Branchenmix. Im Gesundheitsbereich spielt sich jetzt eine ähnliche Entwicklung ab wie im Einzelhandel während der letzten 30 Jahre. Die über die Stadt verstreuten Kleinunternehmer für Gesundheitsdienstleistungen werden sich konzentrieren. Das betrifft Ärzte und Kliniken, aber auch Sanitätsgeschäfte, Hörgeräteakustiker, Massagepraxen, Fitnesscenter, Ernährungsberater oder Bioläden. Auch Anbieter von „gesunder Kleidung“ oder Reisebüros für Gesundheitsurlaube können in solchen Zentren Platz finden.

#### *Wann ist solch ein Center erfolgreich?*

Das ist eine interessante Frage, die ich gerne mit Martin Lepper diskutieren



**Ullrich Eidenmüller:** Der Geschäftsführer des Beratungsunternehmens CL Clinic & Health Care Management AG spricht auf dem Hauptstadtkongress über die zukünftige Rolle der Krankenhäuser.

möchte. Er sitzt beim Hauptstadtkongress mit mir auf dem Podium und ist Geschäftsführer der ECE Consulting, einem Unternehmen, das viele Einkaufszentren betreibt. Seine betriebswirtschaftliche Rechnung wird sicher aufschlussreich sein.

#### *Wer hat die Fäden im Gesundheitscenter in der Hand – der Investor oder die Klinik?*

Medizinische Dienstleistungen im engeren Sinne müssen immer die ausgebildeten Gesundheitsberufe selbst erbringen.

Aber wir müssen unterscheiden zwischen denen, die die Leistung bringen und denen, die das Geld für ein Center geben. Das heißt, Fremdinvestoren müssen zugelassen werden – bei den Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) ist das bekanntlich verboten. Die Neuordnung der Berufe der Gesundheitswirtschaft wird darüber hinweggehen.

Interview: Jens Mau

Foto: Mayrhofer

### Anmeldung und Information: Kongressbüro

Hauptstadtkongress Medizin und Gesundheit  
Palisadenstraße 48, 10243 Berlin  
Tel.: 030/49 85 50 31; Fax: 030/49 85 50 30  
www.hauptstadtkongress.de



Hauptstadtkongress 2011  
Medizin und Gesundheit

11. bis 13. Mai 2011  
im ICC Berlin