

Innovativ und Selektiv

Kliniken und Kassen
sind die neuen Gestalter des Marktes

- Neue Entwicklungen in der Krankenhausplanung
- Modernisierungspotential in der Medizintechnik
- Medizintechnik ist Bestandteil des Behandlungserfolges
- Strukturoptimierung einer Universitätsklinik
- Architektur des „European University Hospital“
- Selektiv- u. IV-Verträge bieten Krankenhäusern Chancen
- Szenarien der Kooperation Industrie, Kliniken und GKV
- Individualverträge für patentgeschützte Präparate
- Rabattverträge: Qualität, Kosten und Kundenzufriedenheit
- Die Industrie als Partner in der Integrierten Versorgung
- Versorgungsmanagement: mehr Qualität und Wettbewerb
- DRG-Entwicklung unter Beschaffungsaspekten
- Standardisierung klinikübergreifender Einkaufsprozesse

für Vorstände,
Geschäftsführer,
Direktoren und
Entscheider
Begrenzter
Teilnehmerkreis

Eine Informationsveranstaltung
von Klinikern und Krankenkassen
für das TopManagement
der HealthCare Industrie
(mit Abendmeeting)

1. und 2. Februar 2010
im Kempinski Hotel, Airport München

ab 8.45 Uhr Empfang mit Kaffee, Tee und Butterbrez'n, Registrierung der Teilnehmer und Ausgabe der Seminarunterlagen (Ordner mit Papierkopien und CD)

09.15 Uhr Begrüßung und Eröffnung

Max J. Klinger,
Harald W. Bachleitner

Jeder Beitrag
ca. 30 min.
Vortrag und
ca. 15 min.
moderierte
Diskussion

Panel 1: Bewertung der aktuellen Rahmenbedingungen 2010

Moderation : Harald W. Bachleitner, Berlin

09.30 Uhr Erwartungen der Krankenhausgesellschaft an die Gesundheitspolitik in der neuen Legislaturperiode

- Föderale Strukturen statt Zentralismus
- Kooperative Formen der regionalen Gesundheitsversorgung
- Qualitätssicherung und Transparenz statt Preisdumping
- Leistungsgerechte Vergütung
- Verlässliche Investitionsfinanzierung

Siegfried Hasenbein,
Geschäftsführer,
Bayerische
Krankenhausgesellschaft,
München

10.15 Uhr Zusammenarbeit im Gesundheitswesen: die Sicht der PKV

- Aktuelle Rahmenbedingungen
- Kooperation PKV / GKV am Beispiel APKV u. KKH-Allianz
- Vom Payer zum Player: Zusammenarbeit mit Leistungsträgern
- Der Gesundheitslotse: Knie und Hüfte: IGV in der PKV
- Kritische Faktoren für den Erfolg

Dr. med. Susanne Römer,
Referatsleiterin
Gesundheitsmanagement,
Allianz PKV,
München

11.00 Uhr *Kaffeepause*

11.30 Uhr Rahmenbedingungen im Krankenhausmarkt aus Sicht eines Landesgesundheitsministeriums

- Was ist nach der Wahl nun bundespolitisch zu erwarten?
- Umsetzung des Krankenhausfinanzierungsgesetzes (KHRG)
- Wird Qualität messbar und transparent?
- Neue Entwicklungen in der Krankenhausplanung
 - Notfallversorgung optimieren und Unterversorgung vermeiden
 - Versorgungsnetzwerke unterstützen

Assessor
Jochen Metzner,
Referatsleiter
Krankenhausversorgung,
Hess. Sozialministerium
für Arbeit, Familie und
Gesundheit,
Wiesbaden

12.15 Uhr Bewertung der aktuellen Rahmenbedingungen 2010 aus Sicht der HealthCare Industrie:

- Investitionsbereitschaft der Kliniken und Innovationsdiffusion
- Modernisierungspotenzial in der Medizintechnik
- Umsetzung Integrierter Versorgungskonzepte aus Sicht der Industrie
- Workflow- u. Erlösoptimierung mittels innovativer MedTechLösungen
- Partnerschafts-, LifeCycle-Modelle u. TBO-Konzepte als Eckpfeiler künftiger Innovationsentscheidungen

Dipl.-Kfm.
Wolfgang Bayer,
Leiter Region Deutschland,
Siemens HealthCare,
Erlangen

13.00 Uhr *Gemeinsames Mittagessen vom Buffet*

Panel 2: Leuchtturmkliniken organisieren sich schneller

Moderation: Rüdiger Strehl, Berlin

14.30 Uhr Wachsen mit strategischen Partnern und Marketing

- Der Klinikmarkt in Hamburg – stark wettbewerbsorientiert
- Wettbewerb kennt weder Sektoren- noch Ländergrenzen
- Gemeinsam sind wir stark: Albertinen wächst mit Partnern
- Medizintechnik ist ein wesentl. Bestandteil des Behandlungserfolgs
- Doppelt hält besser: zwei starke Marken sind noch besser als eine

Prof. Dr. rer.pol.
Fokko ter Haseborg,
Vorstandsvorsitzender
des Albertinen-Diakonie-
Werkes e.V., Hamburg

- | | | |
|-----------|--|--|
| 15.15 Uhr | Zukunftssicherung und innovative Standortstrukturierung durch strategische Zusammenarbeit in ländlichen Gebieten <ul style="list-style-type: none"> • Versorgung aus einer Hand – Kliniken Nordoberpfalz AG • Besonderheiten der Krankenhausversorgung auf dem Land • Flächendeckende Versorgung als Sicherstellungsauftrag • Wirtschaftliches Überleben unter verschärften Rahmenendbedingungen • Regional abgestimmte Versorgungskonzepte | Dipl.-Betw. (FH)
Josef Götz,
Vorstandsvorsitzender,
Kliniken Nordoberpfalz AG,
Weiden i.d.OPf. |
|-----------|--|--|

16.00 Uhr Kaffeepause

- | | | |
|-----------|---|---|
| 16.30 Uhr | Strukturoptimierung einer Universitätsklinik <ul style="list-style-type: none"> • Führungsstruktur innen und außen • Managementzentren • Kompetenzzentren • Bauliche Veränderungen • Servicestrukturen | Univ.-Prof.
Dr.med. Jens Scholz,
Vorstandsvorsitzender des
Universitätsklinikums
Schleswig-Holstein,
Campus Kiel |
|-----------|---|---|

- | | | |
|-----------|---|--|
| 17.15 Uhr | Auf dem Weg zum „European University Hospital Aachen/ Maastricht“ <ul style="list-style-type: none"> • Kooperation sichert Zukunft • Architektur des European University Hospitals (EUH) • „Herzstück“ Cardiovasculäres Centrum (CVC) • Weitere Kooperationsbereiche • Auf dem Weg zum gemeinsamen Einkauf | Univ.-Prof.
Dr.med. Henning Saß,
Ärztl. Direktor und
Vorstandsvorsitzender des
Universitätsklinikums
Aachen |
|-----------|---|--|

18.00 Uhr Ende des ersten Seminartages

Im Anschluss laden die Veranstalter die Referenten und Teilnehmer zu einem gemeinsamen, geselligen und informativen Abend am Flughafen ein. Es besteht ausreichend Gelegenheit zur weiteren Diskussion der Tagungsthemen mit den anwesenden Referenten.

Panel 3: Intersektorale Zusammenarbeit – die Zukunft gestalten mit Integrierter Versorgung und mit Individual-Verträgen

Moderation: Harald W. Bachleitner, Berlin

- | | | |
|-----------|---|--|
| 09.00 Uhr | Selektiv- und IV-Verträge aus Sicht eines kommunalen Maximalversorgers <ul style="list-style-type: none"> • Selektiv- und IV-Verträge machen aufgrund ihrer Risiken Krankenhäusern Angst • Selektiv- und IV-Verträge bieten Krankenhäusern Chancen • Sinnvolle IV- und Selektivverträge bedürfen eines guten Konzeptes • Win-win-Situationen gibt es auch ohne Rabatte • Darstellung eines funktionierenden Vertrages | Dr. rer.pol.
Susann Breßlein,
Geschäftsführerin,
Klinikum Saarbrücken
gGmbH |
| 09.45 Uhr | Individualverträge im Krankenhaus – aktuelle Entwicklungsoptionen <ul style="list-style-type: none"> • Aktueller Stand: Individualverträge als Wettbewerbselement • Erwartungen an die Qualität der Vertrags- u. Kooperationspartner • Zukunftsszenarien: Kooperation von Industrie, Kliniken und GKV Aktuelles zur Vertragsgestaltung in der Arzneimittelversorgung <ul style="list-style-type: none"> • Rabattverträge für generische Arzneimittel • Individualverträge für patentgeschützte, innovative Präparate | Andreas Hölscher,
Analyse- u. Strategie-Einheit,
Task Force Krankenhaus,
BARMER Hauptverwaltung,
Geschäftsstelle Osnabrück |

10.30 Uhr Kaffeepause

- 11.00 Uhr Neue Versorgungsformen – Optimierungsansätze aus Sicht der DAK
- Problemfelder und Innovationsbedarf der Gesundheitsversorgung
 - Selektiv- und IV-Verträge:
Gestaltungsspielraum für neue Versorgungsansätze
 - Rabattverträge:
magisches Dreieck von Kundenzufriedenheit, Qualität und Kosten
 - Versorgungsmanagement: Unterstützung für chronisch Kranke
 - Neue Philosophie: von Einzelproduktsicht zur Problemlösungssicht
- Sophie Schwab,
Gesundheitsökonomin (FH),
Leiterin Vertragsgebiet Bayern,
DAK Unternehmen Leben,
München
- 11.45 Uhr Versorgungsmanagement: Wege zu mehr Qualität und Wettbewerb
- Gesundheitswirtschaftlicher und gesundheitspolitischer Rahmen
 - Aktueller Problemdruck & Handlungsfelder aus Sicht von spectrumK
 - Priorisierung und Präferenz:
Zukünftige Zusammenarbeit mit unseren Versorgungspartnern
 - Morbiditätsorientierte Vertragspolitik
(Arzneimittel, Krankenhaus, ärztliche Versorgung u.a.)
 - Integration und IT: Vernetzte Informationssysteme zur Versorgungssteuerung
 - Kommunikationsstrategie
- Thomas Isenberg,
Leiter Geschäftsbereich
Interessenvertretung/
Marketing,
spectrumK,
das BKK Gemeinschafts-
unternehmen, Berlin

12.30 Uhr *Gemeinsames Mittagessen vom Buffet*

Panel 4: Klinik-Einkauf 2010 – gibt es neue Konzepte?

Moderation: Max J. Klinger, München

- 14.00 Uhr Prozess- und Strukturwandel im Einkauf – das DRG-System als Pflichtenheft
- DRG-Entwicklung unter Beschaffungsaspekten
 - Politische Entwicklungen
 - Material-Prozedur-DRG - die monetäre Realität
 - Paradigmenwechsel im Einkauf
 - Quintessenz für die Industrie
- Birgit Leps,
Fachärztin für Innere Medizin,
Projektleitung
Kostenmanagement,
Einkaufsgemeinschaft
Kommunaler Krankenhäuser,
EKKeG, Köln
- 14.45 Uhr Dienstleistungsgesellschaften im Einkaufsbereich – Schlüsselfaktor systematische Standardisierung
- Notwendigkeit: Standard einer Einkaufsgesellschaft
 - Struktur: Standardisierung klinikübergreifender Einkaufsprozesse
 - Werkzeuge: Standardisierung als Branchenlösungen
 - Kooperation: Standardisierung mit Industriepartnern
 - Umsetzung: Standardisierung Verknüpfung mit den Anwendern
- Dr. rer. pol. Christoph Kumpf,
Geschäftsführer,
Comparatio Health,
Hannover
- 15.30 Uhr Zusammenfassung und Schlussfolgerungen (*Take-Home-Messages*)
- Resümee der Veranstaltung
 - 10 Punkte Statement
 - Ausblick
- Harald W. Bachleitner,
Geschäftsführer,
IGW -Initiative
Gesundheitswirtschaft,
Berlin

16.00 Uhr *Ende der Veranstaltung*

11. Münchner Klinik Seminar

- Seminarziel:** Das Münchner Klinik Seminar ist eine Informationsveranstaltung von führenden Klinikern und Entscheidern im Gesundheitswesen für das TopManagement der HealthCare Industrie. Kliniker - Manager und Mediziner – sowie Krankenkassen- und Regierungsvertreter berichten über ihre Sicht der neuen Handlungsoptionen für Leistungserbringer, bedingt durch die Einführung der Individualverträge und die Aufhebung der strikten Trennung zwischen den Sektoren. Es gibt erweiterte Spielräume für neue Leistungsangebote der Krankenhäuser durch die ambulante Versorgung nach § 116 b SGB V, im Rahmen der Integrierten Versorgung, allein oder im Verbund mit Partnern. Aktuelle Themen des Beschaffungswesens und der Einkaufsgemeinschaften werden präsentiert. Programme und Vorschläge der wünschenswerten und der aktuellen Zusammenarbeit zwischen Kliniken, Krankenkassen und ihren Industrie- und Handelspartnern werden an Hand konkreter Beispiele beschrieben und die Erfolgsaussichten werden kritisch bewertet. In der moderierten Einzeldiskussion eines jeden Vortrages können Fragen ganz direkt gestellt und auch ausdiskutiert werden.
- Zielpersonen:** Die Veranstaltung ist konzipiert für Vorstände, Geschäftsführer, Direktoren und Entscheider der Lieferanten für Apotheken, Kliniken und Krankenhäuser, für Industrie- und Handelsunternehmen der Pharmaindustrie, der Hersteller und Händler von Medizinprodukten und medizinischen Geräten sowie der Diagnostika- und Laborbedarfs- Industrie. Klinik-Mitarbeiter, die von erfolgreich geführten Häusern lernen möchten, sind ebenfalls angesprochen. Leitende Mitarbeiter aus den Krankenkassen sind willkommen. Ebenso Personal- Verantwortliche, in Unternehmen und in Beratungsfirmen, da profunde Kenntnisse über die Veränderungen des Marktes von besonderer Bedeutung für erfolgreiche Positionsbesetzungen sind. Bei der Teilnehmeransprache achten wir konsequent auf Verantwortungsbereich und Entscheidungskompetenz, um auch unter den Teilnehmern eine attraktive und den Gedankenaustausch und die Kontaktherstellung fördernde Gemeinsamkeit herzustellen.
- Konzept:** Diplomkaufmann Max Joachim Klinger, München
Organisation: Beate Klinger, München
- Veranstaltungs-ort:** Kempinski Hotel Airport München, Hausanschrift : Terminalstrasse / Mitte 20, D-85356 München, Tel. 089 - 9782 0 · Fax 089 - 9782 2610 · Email: info@kempinski-airport.de · web: www.kempinski-airport.de
- Zimmer-reservierung:** sollte vom Teilnehmer selbst vorgenommen werden. Im Kempinski Hotel Airport München steht ein Sonderkontingent unter dem Stichwort „11. Münchner Klinik Seminar“ bis zum 9. Januar 2010 zur Verfügung. Die Sonderkonditionen lauten für EZ und DZ 190 € pro Zimmer, 31 € pro Person für Frühstück. Reservierung unter Tel: 089 – 9782 25-30/-40/-50, Fax 089 – 9782 2513, Email: reservations@kempinski-airport.de
- Verkehrs-anbindung:** Anreise zum Flughafen München per Flugzeug oder PKW (Tiefgarage P 26 direkt unter dem Hotel) oder per Bahn zum Hauptbahnhof München und dann mit der S-Bahn S1 oder S8 bis zur Endstation Flughafen. Im Flughafengelände ist das Hotel ausgeschildert und zu Fuß gut erreichbar.
- Anmeldung:** nur schriftlich bei Ad Rem Team München, D-81679 München, formlos per Fax an 089 - 99979102 bzw. per email an office@adremteam.de. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs bearbeitet und bestätigt. Im Interesse des Seminarerfolges und zu Gunsten einer offenen und lebhaften Diskussion wird die Teilnehmeranzahl begrenzt.
- Anmelde-bedingungen:** Die Teilnahmegebühr beträgt 1.750 Euro zzgl. 19% Mwst. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung, die innerhalb von 14 Tagen ohne Abzüge fällig ist. Ab dem zweiten Teilnehmer pro Unternehmen wird ein Nachlass von 5% gewährt. Die Gebühr beinhaltet neben der Teilnahme an den Seminarvorträgen und der Gelegenheit zur ausführlichen Diskussion alle Konferenzgetränke, pro Seminartag zwei Kaffeepausen und ein Mittagsbuffet inklusive Getränke im Restaurant Charles Lindbergh sowie am 1. Februar 2010 die Einladung zum gemeinsamen Abendprogramm mit den anwesenden Referenten. Mit der Anmeldung werden die Anmelde- und Rücktrittsbedingungen anerkannt.
- Sonderpreis für Kliniker:** Für Krankenhausangehörige bestehen Sonderkonditionen, die wir Ihnen bei Interesse gerne mitteilen. Email-Anfrage an office@adremteam.de genügt.
- Veranstaltungs-dokumentation:** Alle Teilnehmer erhalten umfangreiche Seminarunterlagen mit einer Kurzfassung der Vorträge und der gezeigten Abbildungen, als Papierversion und als CD mit pdf- Dateien. Die Dokumentation kann auch ohne Teilnahme am Seminar zu einem Sonderpreis von 350 Euro plus Versandkosten zzgl. 19% Mwst. erworben werden. Bestellungen bitte an Fax 089 - 99979102 bzw. per email an office@adremteam.de
- Rücktritts-bedingungen:** sollte aus wichtigen Gründen ein Rücktritt von der bestätigten Anmeldung notwendig werden, so kann dieser nur schriftlich bis drei Wochen (21 Tage) vor Beginn des Seminars erfolgen. In diesem Fall wird eine 10 %ige Bearbeitungsgebühr berechnet. Bei späterer Stornierung oder bei Nicht- Erscheinen wird die gesamte Teilnahmegebühr berechnet. Unternehmensintern kann jederzeit eine Vertretung des verhinderten Teilnehmers vorgenommen werden. Um eine kurze schriftliche Information wird gebeten. Mit der Anmeldung werden die Anmelde- und Rücktrittsbedingungen anerkannt.
- Hinweis:** Ad Rem Team München behält sich den Wechsel von Referenten und / oder Verschiebungen bzw. Änderungen innerhalb der Veranstaltung vor. Im Falle höherer Gewalt haften wir nicht bei Ausfall eines Referenten. Falls eine Veranstaltung gänzlich ausfallen muss, werden nur die bereits gezahlten Gebühren zurückgezahlt.
- Veranstalter:** Ad Rem Team München GmbH + Co. KG, Widderstr. 16, D-81679 München. Wir sind eine spezialisierte Firma im unternehmensnahen Dienstleistungsbereich für HealthCare Firmen und Institutionen. Wir arbeiten in projektbezogenen Aufgabenstellungen im Gesundheitsbereich und als Outsourcing Partner in sensitiven Projekten für die Geschäftsführung. Die fokussierte Kommunikation zwischen Kliniken und Industrie wird von uns angebahnt und unterstützt. Im Rahmen von Inhouse- Seminaren bieten wir der HealthCare Industrie Aus- und Fortbildungsprogramme für ihre Mitarbeiter an.

Die Referenten und Moderatoren

Assessor Harald W. Bachleitner

hat nach dem Jura-Studium leitende Tätigkeiten im Verwaltungs- und Managementbereich der Kliniken wahrgenommen. Heute ist er als Unternehmer tätig, in der Beratung, als Mitglied der Programmkommissionen des Hauptstadtkongress und als Geschäftsführer der *IGW – Initiative Gesundheitswirtschaft e.V., Berlin*. Bachleitner übernimmt als *Anchorman* die Leitung des Klinik Seminars und wird die Ergebnisse der Tagung in einem 10-Punkte-Statement als *Take-Home-Messages* zusammenfassen.

Diplomkaufmann Wolfgang Bayer

leitet seit 2007 die Region Deutschland für den Sektor HealthCare der *Siemens AG*. Er studierte Informatik und Betriebswirtschaftslehre an der Universität Erlangen/Nürnberg und begann anschließend bei *Hewlett-Packard* als Produkt Marketing Manager in Deutschland und USA. Es folgten zwei Jahre weltweite Vertriebsleitung bei *Erich Jaeger GmbH*. Bayer kehrte zu *HP* zurück als Global Marketing Manager im Bereich Health Care Solutions. Seit 2000 ist Bayer für *Siemens* tätig und wurde 2004 Mitglied der Geschäftsleitung der Region Ost.

Dr. rer.pol. Susann Breßlein

war nach ihrem VWL Studium zunächst Assistentin am Lehrstuhl für Wirtschaftspolitik. Danach wurde sie Verwaltungsdirektorin eines kessionellen Krankenhauses und schließlich Geschäftsführerin im *Klinikum Saarbrücken*. Sie ist Mitglied in diversen Expertengruppen, u.a. Vorsitzende der saarländischen Krankenhausesellschaft, Mitglied im Vorstand der Deutschen Krankenhausgesellschaft DKG und im Vorstand des Verbandes der Krankenhausdirektoren.

Dipl.-Betriebswirt (FH) Josef Götz

kann auf eine konsequente Karriere im Krankenhausmanagement verweisen: Leiter Rechnungswesen, Leiter Controlling, Verwaltungsleiter, Vorstand und jetzt Vorstandsvorsitzender der *Kliniken Nordoberpfalz AG*. Das wichtigste Projekt in dieser Zeit war die Konzeption, Gründung und Umsetzung der *Kliniken Nordoberpfalz AG*, die Zusammenführung und Umstrukturierung der beteiligten acht Krankenhäuser.

Siegfried Hasenbein

hat 18 lang Erfahrungen im Krankenhausmanagement gesammelt, davon 8 Jahre als Leiter mehrerer kommunaler Kliniken. Seit 1996 ist er für die *Bayerische Krankenhausgesellschaft* tätig, zunächst sieben Jahre als Leiter des Geschäftsbereichs Politik und Öffentlichkeit und seit 6 Jahren als Geschäftsführer. Hasenbein ist Mitglied im Präsidium und Vorstand der Deutschen Krankenhausgesellschaft DKG und im Bayerischen Krankenhausplanungsausschuss.

Andreas Hölscher

arbeitet seit 1987 für die *BARMER*, u.a. im Bereich Budgetverhandlungen mit Krankenhäusern, und seit 2003 mit dem Schwerpunkt Strategieentwicklung im Krankenhausvertragsmanagement. Hölscher hat einen Abschluss an der *BARMER* Internen Fach- und Führungsakademie als Betriebswirt.

Thomas Isenberg

hat das Management-Abiturienten-Programm der *Bayer AG* durchlaufen und danach Medizin studiert. Es folgten 10 Jahre Tätigkeit bei Verbraucherverbänden, u.a. als langjähriger Leiter des Fachbereiches Gesundheit/Ernährung beim *Verbraucherzentrale Bundesverband* sowie bei der *Bertelsmann-Stiftung*. Seit 2008 leitet Isenberg den Geschäftsbereich Interessenvertretung/Marketing beim BKK Gemeinschaftsunternehmen *spectrumK* in Berlin.

Diplomkaufmann Max Joachim Klinger

war 20 Jahre als Marketing- und Vertriebsdirektor und als Vorsitzender der Geschäftsführung in deutschen Tochterfirmen anglo-amerikanischer HealthCare Firmen in Deutschland und Zentral-Europa tätig. 1999 gründete er *Ad Rem Team München* und befasste sich seitdem mit fokussierter Kommunikation zwischen den Kliniken und der Industrie. Seit 2000 organisiert er das *Münchner Klinik Seminar*.

Dr. rer. pol. Christoph Kumpf

studierte Wirtschaftswissenschaften und promovierte über den Zusammenbruch des DDR-Systems. Er hat Managementenerfahrungen in mehreren Führungspositionen im In- und Ausland und ist derzeit Geschäftsführer der *Comparatio Health*, einer Dienstleistungs- und Einkaufsgesellschaft für Universitätsklinika in Deutschland.

Birgit Leps

ist Fachärztin für Innere Medizin (Kardiologie) und war zunächst in den Therapiebereichen verschiedener Kliniken tätig, bevor sie in den Verwaltungssektor wechselte. Mit Abteilungs- und Medizincontrolling, u.a. *Kliniken der Stadt Köln*, erweiterte sie ihre Berufserfahrungen. Bei der *Einkaufsgemeinschaft kommunaler Krankenhäuser EKKeG* ist Leps verantwortliche Projektleiterin KICK.med.

Assessor Jochen Metzner

arbeitet seit 2000 im *Hessischen Ministerium für Arbeit, Familie und Gesundheit*, jetzt ist er Referatsleiter Krankenhausversorgung. Zuvor war er 17 Jahre lang in der Versorgungsverwaltung tätig, zuletzt als Justitiar im *Versorgungsamt Frankfurt*. Metzner ist ein gefragter Referent auf zahlreichen Fachtagungen, beim Klinik Seminar spricht er zum dritten Male.

Dr. med. Susanne Römer

hat nach dem Medizinstudium Berufserfahrungen im Krankenhaus und im Medizinjournalismus gesammelt. Nach einem Gesundheitsmanagement-Aufbaustudium in Mannheim begann sie 2001 ihre Tätigkeit bei der damaligen *Vereinten Krankenversicherung*, heute *Allianz Private Krankenversicherung*, im Gesundheitsmanagement. Sie beschäftigt sich dort u.a. mit der Einführung von Case und Disease Management, medizinischen Beratungs-Hotlines, Entwicklung innovativer Tarife mit Versorgungselementen und Aufbau von Spezialistennetzwerken. Seit 2008 ist sie Referatsleiterin Gesundheitsmanagement.

Univ.-Prof. Dr. med. Henning Saß

ist seit 2001 Ärztlicher Direktor und Vorstandsvorsitzender des *Universitätsklinikums Aachen*. Als Facharzt für Psychiatrie und Psychotherapeut hat er an den Universitäten Mainz, Heidelberg, LMU München gelehrt. 1990 wurde er Ordinarius in Aachen und hat als Dekan von 1994-2000 die med. Fakultät der RWTH geleitet. Seine Arbeitsschwerpunkte sind Forensik und Wissenschaftsmanagement sowie in der jetzigen Funktion die Architektur des ersten *European University Hospitals Aachen-Maastricht*.

Univ.-Prof. Dr. med. Jens Scholz

wurde im April 2009 zum Vorstandsvorsitzenden des *Universitätsklinikums Schleswig-Holstein* bestellt. Scholz ist Anästhesiologe und hatte seit 2000 den Lehrstuhl für Anästhesiologie und Op. Intensivtherapie am Campus Kiel inne. Zuvor war er drei Jahre lang der Leitende Notarzt für die Stadt Hamburg. Scholz ist wissenschaftlich stark engagiert, u.a. als Vorsitzender der Programm-Kommission des Deutschen Anästhesiekongresses und als Mitglied des Beirates der Bundesärztekammer (bis 04.2009).

Sophie Schwab

hat Gesundheitsökonomie studiert. Seit 1984 ist sie für die *DAK – Unternehmen Leben* in Bayern tätig und leitete die Bereiche Arzt, Krankenhaus und Integrierte Versorgung. Dann übernahm Schwab die Leitung des Vertragsbereiches der *DAK* für Südbayern und seit 2009 nunmehr für ganz Bayern.

Dipl.-Kfm. Dipl.-Polit. Rüdiger Strehl

leitet die Geschäfte des Verbandes der Universitätsklinika Deutschlands e.V. seit 2000 als Vorstandsvorsitzender und seit 2006 als Generalsekretär. 15 Jahre lang war er kaufmännischer Vorstand des *Universitätsklinikums Tübingen* (1993-2008). Zuvor war Strehl ebenso lange in der Berliner Senatsverwaltung zuständig für die Hochschulmedizin. Er ist Mitglied im Präsidium und Vorstand der Deutschen Krankenhausgesellschaft DKG und im Gesundheitsforschungsrat.

Univ.-Prof. Dr. rer.pol. Fokko ter Haseborg

ist Diplom-Mathematiker und hat sich in BWL habilitiert. Er lehrte an den Hochschulen und Universitäten Kassel, Bielefeld, Graz und Hamburg. Seit 1996 ist er Vorstandsvorsitzender des *Albertinen-Diakoniewerkes e.V.*, der „dritten Kraft“ im Hamburger Krankenhausmarkt. Haseborg ist auch Vorsitzender der Hamburgischen Krankenhausgesellschaft HKG und des Verbandes freigemeinnütziger Krankenhäuser Hamburgs (DIE FREIEN).