

Andrea Raab/Alexandra Drissner

Einweiserbeziehungsmanagement

Wie Krankenhäuser erfolgreich Win-Win-Beziehungen zu niedergelassenen Ärzten aufbauen

Mit Beiträgen von Dirk Elmhorst, Michael Franz, Nico Kasper, Klaus Legl, Gerhard F. Riegl, Sascha Saßen, Felix Dorn und Harald Hollnberger



Von der Entwicklung einer Einweiserstrategie bis zu deren Umsetzung führt dieses Handbuch mit Beiträgen namhafter Autoren aus der Praxis systematisch durch alle relevanten Schritte eines ganzheitlichen, prozessorientierten Einweiserbeziehungsmanagements. Fundierte Einblicke in das Verhalten niedergelassener Ärzte, detaillierte Fallbeispiele, rechtliche Hinweise und innovative Trends machen dieses Werk zu einem wesentlichen Erfolgsfaktor für Krankenhäuser.

„Das Buch ist als Lektüre für leitendes Personal von Krankenhäusern nicht nur zu empfehlen, sondern eine Pflichtlektüre.“

Univ.-Prof. Dr. Dr. Peter Oberender, Forschungsstelle für Sozialrecht und Gesundheitsökonomie Universität Bayreuth

„Das Buch bringt vollumfassend und sehr strukturiert die Sicht der Praxisärzte ein. Es formuliert exakte Handlungsempfehlungen, die uns weiterhelfen.“

Dr. med. Siegfried Jedamzik, 1. Vorsitzender Praxisnetzwerk GO IN e.V.

„Dieses Werk liefert die Basis für ein fundiertes strategisches Vorgehen.“

Stephan Rotthaus, führender Experte für Klinikmarketing im deutschsprachigen Bereich

„Eine gute Lektüre, die sehr präzise durch dieses Thema führt – praxisnah und ergebnisorientiert.“

Heribert Fastenmeier, Geschäftsführer Klinikum Ingolstadt GmbH

Bibliografie

2011. 240 Seiten. Kart. € 44,90
ISBN 978-3-17-021714-0

Die Autorinnen

Prof. Dr. Andrea Raab lehrt Marketing und Allgemeine Betriebswirtschaftslehre an der Hochschule für Angewandte Wissenschaften Ingolstadt und verfügt auf Basis einer Vielzahl an Forschungs- und Beratungsprojekten über umfangreiches Branchenwissen im Gesundheitswesen. **Alexandra Drissner** absolviert ein Studium zum Master of Science in Marketing & Media Management an der Stockholm School of Economics und beschäftigte sich als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Institut für Angewandte Forschung der Hochschule Ingolstadt mit dem Thema Einweiserbeziehungsmanagement.

Zum Inhalt

- 1 Einführung: Warum ist Kundenorientierung wichtig?
- 2 Der strategische Planungsprozess: Wie entwickelt ein Krankenhaus eine Einweiserstrategie?
- 3 Der Einweiserprozess: Welche Aktivitäten unternimmt ein niedergelassener Arzt vor, während und nach der Einweisung eines Patienten?
- 4 Das Einweiserbeziehungsmanagement: Welche Maßnahmen und Instrumente sind geeignet, um langfristige Beziehungen zu den niedergelassenen Ärzten aufzubauen und aufrechterhalten zu können?
- 5 Rechtliche Grundlagen: Welche rechtlichen Vorgaben müssen im Einweiserbeziehungsmanagement beachtet werden?
- 6 Einweisercontrolling: Wie kann ein Krankenhaus den Erfolg der eingesetzten Maßnahmen überprüfen?
- 7 Trends: Wohin geht die Reise in der Zusammenarbeit von Krankenhäusern und Ärzten?