

**OBERENDER**



**Oberender AG**

**Ihr Managementpartner im Gesundheitswesen**

**D**ie Oberender AG übernimmt derzeit  
**6 Krankenhaus-Geschäftsbesorgungen**  
**an 11 Standorten in Deutschland.**

# Die Oberender AG – Ihr Partner in der Gesundheitswirtschaft

## Vorstand



**Dipl.-Kfm.  
Jan Hacker  
(CEO)**



**Jochen  
Baierlein**



**Dr. rer. pol.  
Thomas  
Rudolf**

## Aufsichtsrat

**Prof. Dr. h. c. Herbert Rebscher (Vorsitzender)**

Ehemals Vorstandsvorsitzender der DAK-Gesundheit, Hamburg

**Prof. Dr. med. Hartwig Bauer**

Ehemals Generalsekretär der Deutschen Gesellschaft für Chirurgie, Berlin

**Wolfgang Kunz**

Wirtschaftsprüfer / Steuerberater

## Beirat

**Dipl.-Volksw. Irmtraut Gürkan**, Kaufmännische Direktorin des Universitätsklinikums Heidelberg (Vorsitzende)

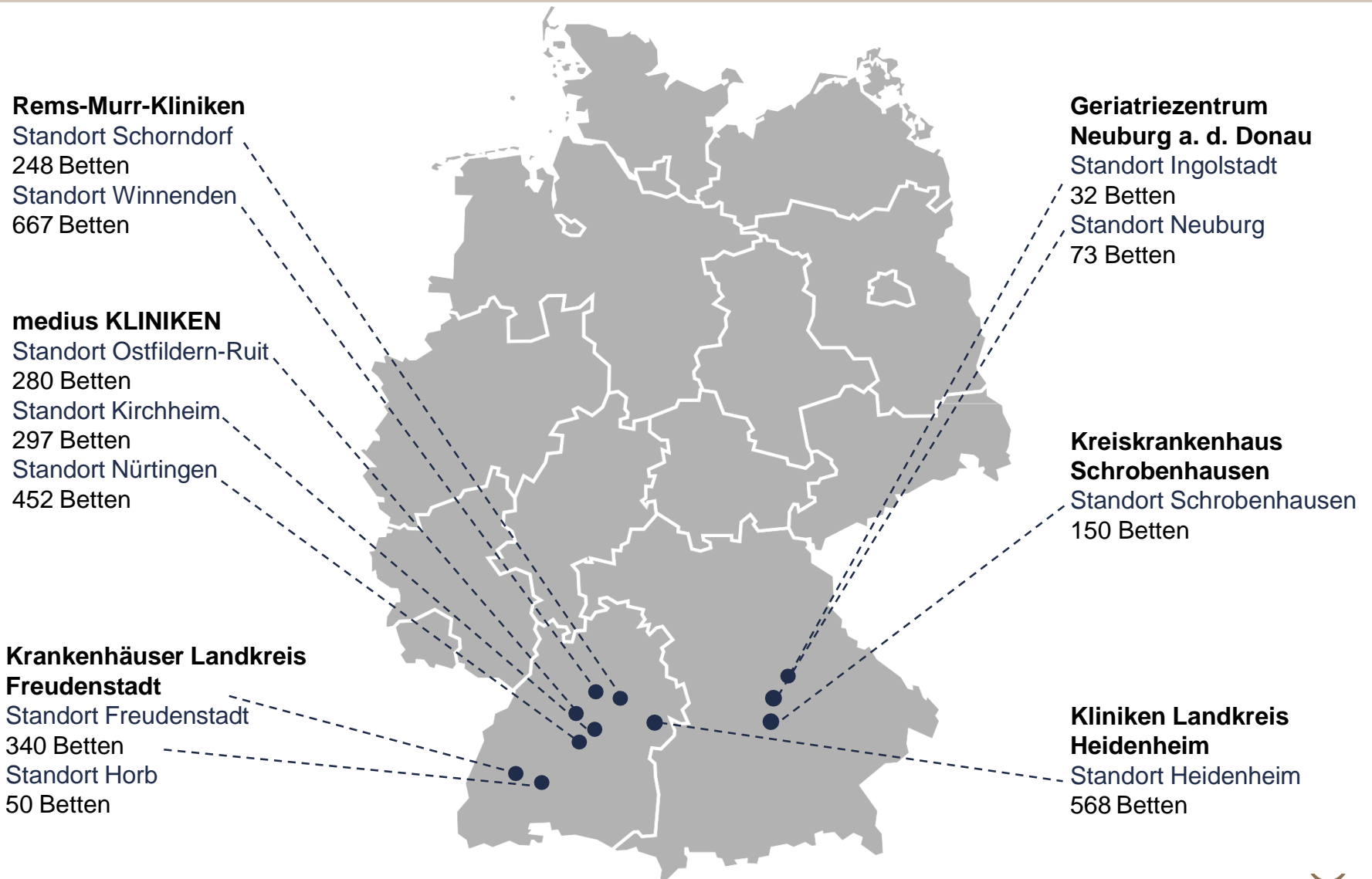
**Dipl.-Kfm. Hartmut Hain**, Non Executive Chairman Marcol Healthcare Germany, Berlin

**Dipl.-Verw. Thomas Kräh**, Geschäftsführer der medius Kliniken gGmbH

**Dr.-Ing. Hans Jürgen Wildau**, Vice President BIOTRONIK SE & Co. KG

**PD. Dr. Michael A. Weber**, Präsident Verband der leitenden Krankenhausärzte Deutschlands e.V.

# Die Oberender AG übernimmt derzeit sechs Krankenhaus-Geschäftsbesorgungen an elf Standorten in Deutschland



**Im Rahmen der Mandate verantwortet die Oberender AG derzeit einen Gesamtumsatz von fast 800 Mio. Euro**

# Die Oberender AG und insbesondere unser Geschäftsfeld Management zählen zu den schnellsten wachsenden Unternehmen

## Wachstumschampion 2020

im Bereich „Gesundheit, Soziales, Erziehung und Bildung“



# Die Oberender AG ist seit vielen Jahren ein präferierter Berater im Gesundheitswesen

## Management Erfahrung



- Fragestellungen rund um das Thema Management sind **seit über 10 Jahren** als eigenständiges Geschäftsfeld im Portfolio der **Oberender AG** – ehemals Economedic AG
- Unsere Managementhäuser schätzen insbesondere unser **breites Kompetenzspektrum** und unsere **maßgeschneiderten und fundierten Lösungsansätze**

## Kompetenz



- Seit 18 Jahren beraten wir Kunden im Gesundheitswesen
- **Breites Kompetenzspektrum:** Medizin, Pflege, Management und Projektsteuerung
- **Deutschlands Marktführer bei Managementverträgen im Krankenhauswesen**

## Netzwerk



- **Gute Kontakte** zu operativen (Interims-) Managern und Experten, Meinungsbildnern in Politik, Selbstverwaltung und Medizin
- Qualifizierter **strategischer Sparringspartner** mit Zugriff auf **hochqualifizierte Netzwerkpartner**
- Gesicherter Zugang zu **validem Datenmaterial**

## Arbeitsweise



- Konsequentes **ergebnis- und entscheidungsorientiertes Projektmanagement**
- Hohe **Umsetzungsorientierung** (auch in der Geschäftsbesorgung)
- Profundes **Methodenwissen** (Analyse, Strategie, Organisation und Konzeptionierung)

# Mit unserem interdisziplinären Kompetenznetzwerk übernehmen wir Projekt- sowie Managementverantwortung





# Die zentrale Leistung der Oberender AG ist der Economedic-Geschäftsbesorgungsvertrag



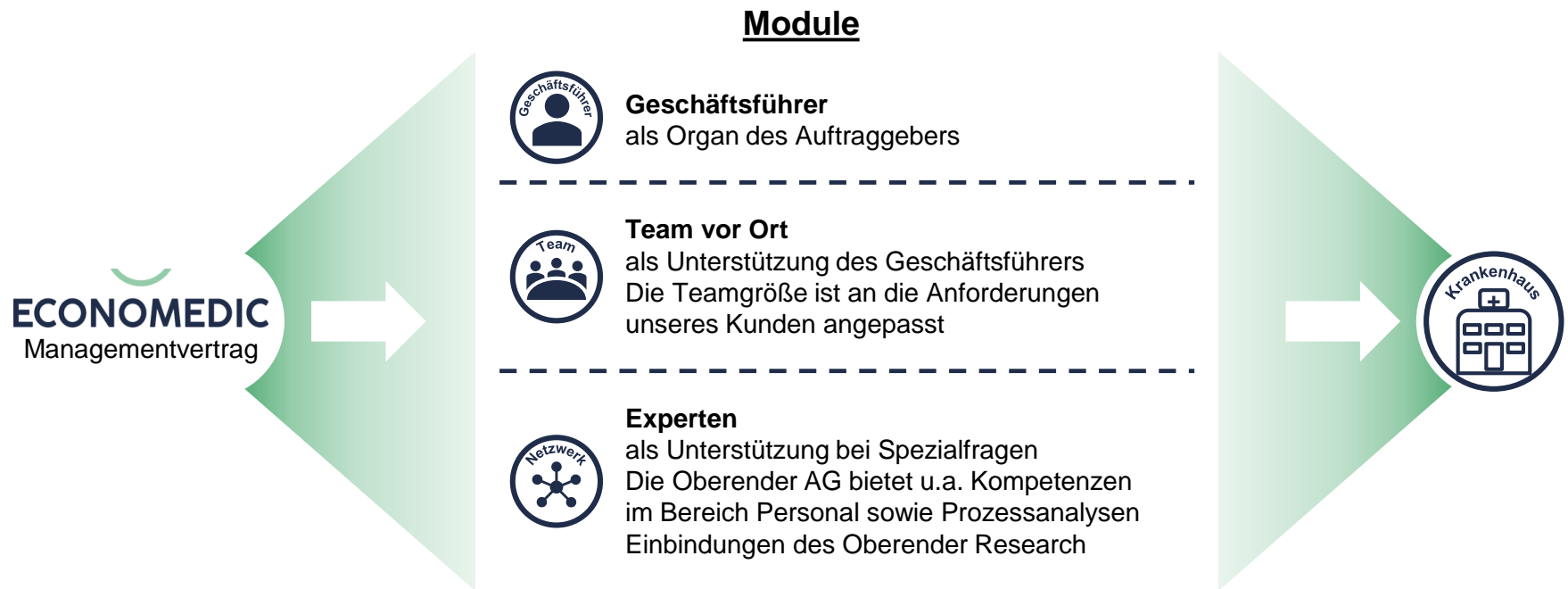
## ECONOMEDIC Managementvertrag

<b>Geschäftsbesorgung</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Übernahme</b> eines langfristigen und umsetzungsorientierten <b>Klinikmanagements</b> (Akut &amp; Reha)</li><li>• Abbildung <b>nachgeordneter Managementfunktionalitäten</b> (z.B. Abteilungsleitung, PDL)</li><li>• Risikopartizipation durch erfolgsorientierte Honorierung</li><li>• Ergänzende Ressourcen aus einer Hand</li></ul>
<b>Interimsmanagement</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• (Kurzfristige) <b>Übernahme/ Besetzung von Managementpositionen</b> (Akut &amp; Reha) der ersten und zweiten Ebene</li><li>• Im Bedarfsfall (Sanierung/ Turn-around, Interim) <b>Bereitstellung weiterer Kapazitäten</b> (Unterstützung)</li><li>• <b>Mitgestaltung von Fusions-/ Integrations- und Insolvenzprozessen</b></li><li>• Ergänzende Ressourcen aus einer Hand</li></ul>

Im **Mittelpunkt unserer Arbeit** stehen folgende Eckpunkte:

- Sicherstellung einer angemessenen und qualitativ hochwertigen medizinischen Versorgung
- Führung der Einrichtungen mit einem Team professioneller und erfahrener Krankenhausmanager
- Zusätzliches großes Netzwerk externer Experten: unter anderem Mediziner, Rechtsanwälte, Steuerberater, Wirtschaftsprüfer uvm.

# Mit dem Geschäftsbesorgungsvertrag der Oberender AG steht dem Auftraggeber nicht „nur“ ein Geschäftsführer zur Verfügung

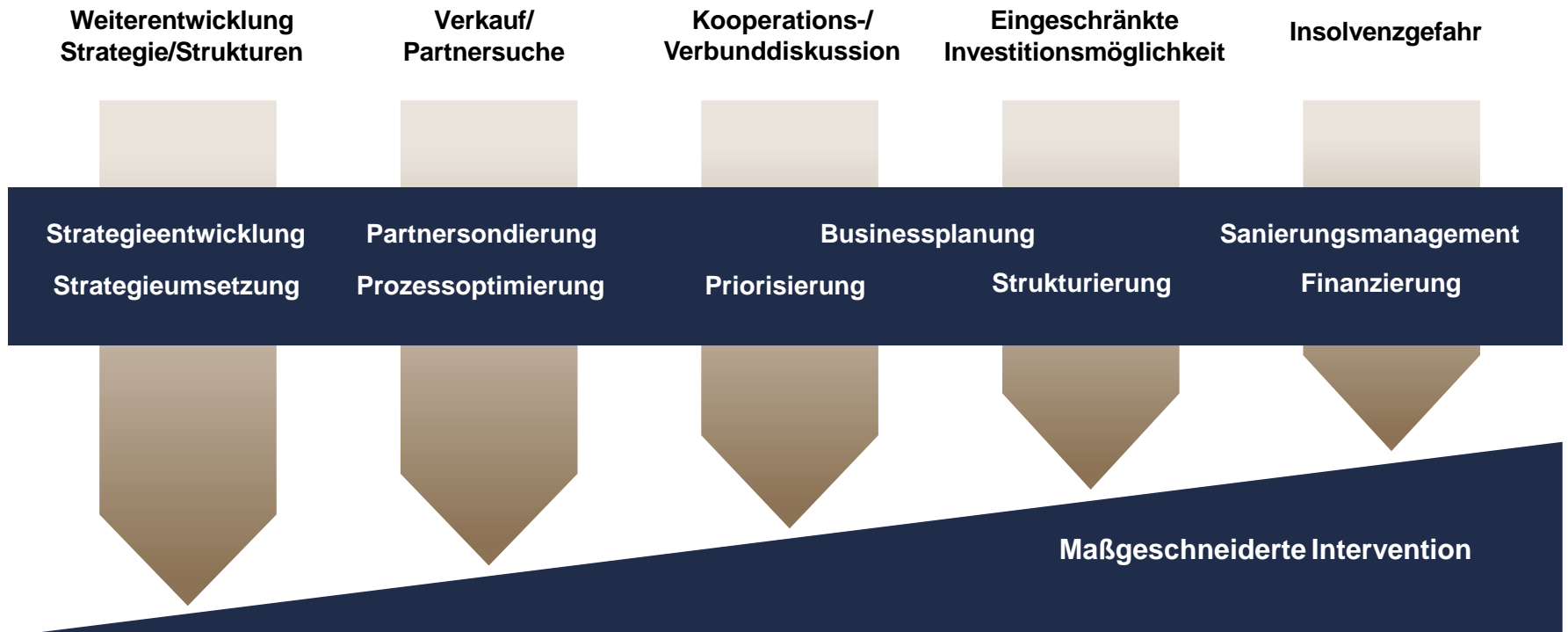


**Die Stärken** des Geschäftsbesorgungsvertrags sind:

- Nutzen der Kompetenzen und Stärken eines verbundähnlichen Netzwerks für alleinstehende Krankenhäuser, um medizinisch und ökonomisch erfolgreich zu werden
- Anpassung und bedarfsgerechte Gestaltung der einzelnen Module auf die spezifischen Anforderungen und individuellen Wünsche des Auftraggebers
- Flexibilität bei der Besetzung der Geschäftsführung
- Sicherstellung und Stärkung der wirtschaftlichen und rechtlichen Eigenständigkeit und Kräftigung der Trägerschaft unserer Kunden

# In jeder Situation unterstützen das Team der Oberender AG den Träger durch die Stärkung seiner Position

## Beispielhafte Ausgangssituationen und Lösungsansätze



# Aktuelles Praxisbeispiel: Sanierung der medius KLINIKEN (seit 01/2013)

## Ausgangssituation

- Dramatische wirtschaftliche Situation  
▶ Sackgasse
- Leistungsentwicklung gehemmt (Personal & Investitionen)
- Med. Kodierung unzureichend
- Berichtswesen nicht adäquat
- Fusion angestrebt
- Sanierungsstau

**Geschäftsbesorgung  
mit Oberender**

**Erfahrener  
Geschäftsführer**

**Dauerhaft  
unterstützendes  
Team vor Ort**

**Experten bei Bedarf**

## Status nach einem Jahr

- Berichtswesen strukturiert, zuverlässig & transparent!
- Strukturen und Prozesse der medizinischen Leistungserbringung optimiert!
- EBITDA in 12 Monaten um > € 11 Mio. verbessert: positives Betriebsergebnis nach 12 Monaten

## Status nach sechs Jahren

- EBITDA in 6 Jahren nachhaltig verbessert: pos. Betriebsergebnis nach 6 Jahren > € 18 Mio.
- 2 Standorte von 5 geschlossen und konzentriert
- Erweiterung des medizinischen Spektrums
- Entwicklung eines neuen Markenkerns

## Wie kam der Erfolg?

- Alle wichtigen Stellschrauben wurden von Geschäftsführung und den Mitarbeitern der Führungsebenen erkannt (SWOT-Analyse) und mittels **Stabilisierungsprogramm** transparent umgesetzt!
- **Managementstrukturen etabliert**, mittels Re-Organisation Betrieb und Standorte!
- **Vertrauen von Politik** (Landrat, Aufsichtsrat und Kreistag) wieder **aufgebaut!**
- **Marktgerechte Weiterentwicklung** der Klinikgruppe, stetiges Wachstum (Ø Patientenwachstum > 2,5%)

# Aktuelles Praxisbeispiel: Sanierung der Rems-Murr-Kliniken gGmbH (seit 04/2015)

## Ausgangssituation

- Dramatische wirtschaftliche Situation von ca. -28 Mio. € Defizit in 2014 durch zu hohe Abschreibung des Neubaus und mangelnder Leistungsentwicklung
- Massive Kritik und kontroverse Diskussion zwischen Aufsichtsratsvorsitzenden, Geschäftsführung und öffentlichen Gremien
- Vertrauensverlust in die Führungsebene aufgrund diverser Problemfelder:
  - Intransparenz über die Ursachen
  - Lösungswege nicht vorhanden
  - Gesamtunternehmensstrategie nicht existent
  - Management nicht intakt

**Geschäftsbesorgung mit Oberender**

**Erfahrener Geschäftsführer**

**Intaktes Oberender Managementteam vor Ort**

**Unterstützung durch Fachexperten aus der Zentrale**

## Status nach einem Jahr

- EBITDA in 12 Monaten um > € 5 Mio. verbessert von 2015 auf 2016
- Positive Wahrnehmung des Unternehmens in der Öffentlichkeit
- Ankündigung eines Strategieprozesses, um den weiteren Wandel vorzubereiten
- Kassensturz im Aufsichtsrat mit Ankündigung von Sofortmaßnahmen zur Verbesserung des Ergebnisses
- Management Reform zur Stabilisierung der Führungsebene

## Wie kam der Erfolg?

- **Vertrauen** im Aufsichtsrat aufgebaut durch Transparenz und wirtschaftliche Erfolge
- **Sofortmaßnahmen und Lösungswege** nachvollziehbar in Aussicht gestellt und erfüllt
- Management ausgetauscht und funktionsfähig reformiert
- 5 Jahresstrategie aufgebaut, erklärt und im Jahr 2019 erreicht

# Aktuelles Praxisbeispiel: Sanierung der Kliniken Landkreis Heidenheim gGmbH (seit 01/2017)

## Ausgangssituation

- Defizitär wirtschaftendes Krankenhaus
  - ▶ Schieflage
- Liquiditätsengpass
- Erheblicher Investitionsstau und intransparente Planung Neubau
- Erheblicher Instandhaltungsstau

**Geschäftsbesorgung mit Oberender**

**Erfahrener Geschäftsführer**

**Festes Team mit unterschiedlichen Schwerpunkten vor Ort**

**Experten bei Bedarf**

## Status nach einem Jahr

- Fokussierung auf Transparenz: Berichtswesen strukturiert und zuverlässig
- Abbau Investitions- und Instandhaltungsstau
- Erfolgreiche Reorganisation von Kernprozessen

## Status nach zwei Jahren

- Fokus auf Medizinstrategie & Ergebnisverbesserung
- Erweiterung des medizinischen Spektrums & Etablierung einer klaren Medizinstrategie
- EBITDA von 2017 auf 2018 um > 3 Mio. Euro verbessert; Betriebsergebnis > 3,5 Mio. Euro verbessert
- Erhebliche Prozessverbesserungen in zentralen Bereichen des Klinikums

## Wie kam der Erfolg?

- Alle wichtigen Stellschrauben wurden von Geschäftsführung und den Mitarbeitern der Führungsebenen erkannt (SWOT-Analyse) und mittels **Stabilisierungsprogramm** transparent umgesetzt
- **Managementstrukturen etabliert**
- **Marktgerechte Weiterentwicklung** des Klinikums im Rahmen einer Wachstums- und Fokussierungsstrategie

# Aktuelles Praxisbeispiel: Stabilisierungsplan Schrobenhausen – unser 100 Tage Fahrplan

## Ausgangssituation

- Start des Managements im Sommer 2018
- Defizitär wirtschaftendes Krankenhausunternehmen
  - ▶ Schiefelage
- Gefährdung der Grund- und Regelversorgung
- Hohe Wettbewerbsintensität
- Geschäftsführerwechsel und Nachbesetzungsproblematik
- Berichtswesen nicht adäquat

**Geschäftsbesorgung mit Oberender**

**Erfahrener Geschäftsführer**

**Dauerhaft unterstützendes Team vor Ort**

**Experten bei Bedarf**

## Maßnahmen

- Realisierung kurzfristiger Einsparpotentiale z.B. im Sachkostenbereich und bei medizinischen Prozessen
- Stärkung und evaluierter Ausbau des Leistungsangebots
- Strukturierung des Berichtswesen zuverlässig & transparent!
- Optimierung der Strukturen und Prozesse der medizinischen Leistungserbringung, insbesondere im OP
- Stärkung des Zugangs zu ambulanten Leistungserbringern

## Ansätze unseres 100 Tage-Maßnahmenplanes

- **Basisanalysen** liefern erste Ansätze für eine erfolgreiche **Wachstums- und Profilierungsstrategie**
- Alle identifizierten Stellschrauben werden an Mitarbeiter der Führungsebenen kommuniziert und mittels gemeinsamen Abstimmung des **Stabilisierungsprogramms** transparent umgesetzt

**D**ie Oberender AG vereint  
**profunde Marktkenntnisse**  
**mit operativer Umsetzungskompetenz**





# OBERENDER

**Wir freuen uns von Ihnen zu hören!**



**Oberender AG**

**e** [info@oberender.com](mailto:info@oberender.com)

**h** [www.oberender.com](http://www.oberender.com)

Friedrichstr. 20  
95444 Bayreuth

**t** +49 921 745443-0

**f** +49 921 745443-29

Elsenheimerstr. 59  
80687 München

**t** +49 89 8207516-0

**f** +49 89 8207516-29