

Projekt Case Study

Ausgangslage

Ein mittelgroßes Krankenhaus mit 400 Betten stand vor erheblichen finanziellen Herausforderungen. Aufgrund steigender Personalkosten, ineffizienter Prozesse und einer unausgewogenen Leistungsstruktur verzeichnete die Klinik ein jährliches Defizit von 6,2 Millionen Euro. Trotz hoher Auslastung waren die Erlöse nicht ausreichend, um die Kosten zu decken. Die DRG-Abrechnungen waren suboptimal, und das Medizincontrolling war suboptimal organisiert. Zudem herrschte Unzufriedenheit unter den Mitarbeitern aufgrund hoher Arbeitsbelastung und unklarer Zukunftsperspektiven.

Herausforderungen

- **Finanzielle Instabilität:** Steigende Verluste und sinkende Liquidität.
- **Ineffiziente Prozesse:** Verzögerte DRG-Abrechnungen und suboptimale Kodierung.
- **Hohe Personalkosten:** Hoher Einsatz von Leiharbeitern und ineffiziente Dienstplanung.
- **Mangelhafte Transparenz:** Fehlende Datennutzung zur Prozessoptimierung.
- **Strategische Unklarheit:** Keine langfristige Medizinstrategie.

Unser Ansatz: Der X-Ansatz zur Restrukturierung

Statt einer klassischen Sanierung mit reinem Cost-Cutting (V-Ansatz) wurde der innovative X-Ansatz verfolgt. Ziel war es, den gesunden Kern des Krankenhauses zu bewahren und zukunftsfähige Strukturen aufzubauen, während defizitäre Bereiche schrittweise abgebaut wurden.

Phase 1: Sofortmaßnahmen zur Stabilisierung

- Einrichtung eines Liquiditätsbüros als Gatekeeper für alle Ausgaben.
- Optimierung der DRG-Abrechnungen durch verbesserte Kodierung und KI-gestützte Revisionen.
- Maximale Digitalisierung des Medizincontrollings durch die Implementierung einer Single-Source-of-Truth und Live-Dashboards.
- Einführung von Quick-Wins zur sofortigen Liquiditätsverbesserung.

Phase 2: Entwicklung eines nachhaltigen Sanierungsprogramms

- Identifikation von strukturellen, materiellen und personellen Einsparpotenzialen.
- Aufbau eines effektiven Umsetzungsprogramms mit klaren Verantwortlichkeiten.
- Entwicklung einer 7/3/1 Jahres Medizinstrategie, um langfristige Planungssicherheit zu schaffen.

Phase 3: Umsetzung und Transformation

- Etablierung eines Transformation Office, geleitet von sanierungserfahrenen Experten.
- Enge Zusammenarbeit mit medizinischen Experten, Controlling und CRO.
- Implementierung einer ganzheitlichen Transformations-Story, um Mitarbeiter und Stakeholder einzubinden.

Erzielte Ergebnisse

Durch die systematische Umsetzung des X-Ansatzes konnten signifikante Verbesserungen erzielt werden:

- **Finanzielle Stabilisierung:** Das Defizit wurde innerhalb von 18 Monaten um 80 % reduziert.
- **Optimierte Prozesse:** DRG-Abrechnungen verbesserten sich um 12 %, was zu erhöhten Erlösen führte.
- **Reduktion der Personalkosten:** Einsatz von Leiharbeitern um 35 % gesenkt.
- **Erhöhte Transparenz:** Implementierung von Echtzeit-Datenanalysen für Controlling und Liquiditätsmanagement.
- **Mitarbeiterzufriedenheit gesteigert:** Klarere Strukturen und Planungssicherheit führten zu weniger Fluktuation.

Warum unser Ansatz sich von Wettbewerbern unterscheidet

- **Ganzheitlicher Restrukturierungsansatz:** Kombination aus Sofortmaßnahmen, strategischer Neuausrichtung und nachhaltiger Umsetzung.
- **Innovative Technologien:** Einsatz von KI-gestützter Personaleinsatzplanung, Clinical Process Mining und digitaler OP-Planung.

- **Datenbasierte Entscheidungen:** Nutzung von Echtzeit-Daten zur Optimierung von Ressourcen.
- **Individuelle Maßnahmen:** Maßgeschneiderte Lösungen für die spezifische Situation des Krankenhauses.

Fazit

Mit unserem X-Ansatz konnten wir das Krankenhaus nicht nur finanziell stabilisieren, sondern auch zukunftsfähig aufstellen. Die Kombination aus Kostensenkung, Prozessoptimierung und strategischer Neuausrichtung hat gezeigt, dass nachhaltige Krankenhaus-Restrukturierung ohne reines Cost-Cutting möglich ist. Unser Modell dient als Blaupause für weitere Einrichtungen, die sich in einer ähnlichen Situation befinden.

Über Advyce & Company

Advyce & Company ist mit seinen 4 Standorten in München, Mannheim, Düsseldorf und Zürich seit 2014 Heimat für mehr als 100 exzellente Beraterinnen und Berater. Als Boutique-Beratung bieten wir maßgeschneiderte, zeitgemäße Lösungen und agile Beratungsteams, wodurch wir werthaltige Antworten auf managementrelevante Fragestellungen liefern. Wir suchen bewusst nach pragmatischen Wegen und agieren als wertschöpfender Umsetzer mit einer klaren Ausrichtung auf digitale Lösungen und Transformationsexpertise.

Advyce & Company wurde 2025 vom Wirtschaftsmagazin Brandeins in 9 Kategorien als „Beste Berater“ ausgezeichnet. Darunter zum siebten Mal in Folge für die Kompetenz im Bereich Vertrieb, Restrukturierung & Sanierung, aber auch für die Branchenkompetenz im Maschinen- und Anlagenbau sowie in der Automobilindustrie und im Bereich Data Analytics.