

Anmeldung

Fax P.E.G. München 089 / 62 30 02 - 40
Email: gertraud.kanz@peg-einfachbesser.de

Ich/wir melde/n mich/uns verbindlich an

- 11. April 2011** | München | Einsparpotenziale
 16. Mai 2011 | Kassel | Einsparpotenziale
 06. Juni 2011 | Berlin | Einsparpotenziale

Vorname, Name

Funktion

Tel./Fax/Email

Name der Einrichtung

Straße

PLZ und Ort

Datum, Unterschrift

Veranstaltungstermin/-ort

- 11. April 2011** | München | 09.00 - 17.00 Uhr
16. Mai 2011 | Kassel | 09.00 - 17.00 Uhr
06. Juni 2011 | Berlin | 09.00 - 17.00 Uhr

In Ihr Navigationssystem geben Sie bitte diese Adressen ein:
P.E.G. - DIE AKADEMIE | Intercity Hotel Kassel | Aesculap Akademie
Kreillerstr. 24 | Wilhelmshöher Allee 241 | Luisenstr. 58/59
81673 München | 34121 Kassel | 10117 Berlin

Nutzen Sie die P+R Möglichkeiten in München.
Informationen finden Sie unter: www.peg-dieakademie.de

Teilnahmegebühr/Teilnahmebedingungen

(einschl. Unterlagen, Imbiss und Getränken, zzgl. USt.)

EURO 250,-- zzgl. USt.

Sonderpreis für P.E.G.-Mitglieder

EURO 190,-- zzgl. USt.

(Stornierung: Bis 14 Tage vor Seminarbeginn kostenfrei,
bis 7 Tage vor Seminarbeginn 50%,
ab 7 Tage vor Seminarbeginn 100% der Seminargebühr)

Anreise

mit öffentlichen Verkehrsmitteln ab Hauptbahnhof
U2 Messestadt Ost - Haltestelle Josephsburg
Tram 19 St. Veit-Str. - Haltestelle Baumkirchnerstr.

Management & Einkauf



**EINSPARPOTENZIALE
IN DER MEDIZINTECHNIK
ERKENNEN UND UMSETZEN**

Veranstalter:



P.E.G. Serviceges.mbh
Kreillerstr. 24, 81673 München
Tel. 089 / 62 30 02 - 30, Fax - 40

11. April | 16. Mai | 06. Juni 2011
München | Kassel | Berlin

Einsparpotenziale in der Medizintechnik erkennen und umsetzen

Im Krankenhausumfeld gibt es Einsparpotenziale, insbesondere in der Medizintechnik, welche die Kostenseite durch gezielte Maßnahmen positiv in einem hohen Ausmaß beeinflussen können. In erster Linie gilt es hier die bestehenden Potenziale zu erkennen, Maßnahmen zu ergreifen und Bewertungskriterien bei der Neuanschaffung zu haben.

Seminarinhalt

- Systematische Vorgehensweisen
- Kostenanalyse und Problempriorisierung
- Kostenoptimierung bei Wartung und Instandhaltung von Medizingeräten
- Optimierung von Einkaufsprozessen
- Outsourcing und externe Auftragsvergabe
- Aufbau eines funktionierenden Berichtswesens
- Einkauf, Lagerung und Entsorgung
- Tipps und Anregungen
- Diskussion und Erfahrungsaustausch

Seminarziel

Das Gesundheitswesen unterliegt einem stärkeren Kostendruck als je zuvor. Grundlegende Änderungen in der Struktur und Erstattungsfähigkeit durch die Kostenträger erfordern, in immer stärkerem Maße, den Einsatz umfangreicher Maßnahmen, um ein Krankenhaus, eine Klinik oder ein Altenheim wirtschaftlich zu betreiben. Neben Personalkosten, machen auch Kosten für die Medizinprodukte und das technische Krankenhausumfeld einen großen Anteil aus.

Die regelmäßige Überprüfung von Wartungs- und Leasingverträgen Ihrer Medizinprodukte auf Wirtschaftlichkeit, die Überwachung der Betriebskosten von einzelnen Geräten, die Planung und Durchführung von regelmäßigen Prüfungen, den Aufbau eines funktionierenden Tools zur Überprüfung der Kosten, sind wichtige Überlegungen, die einbezogen werden sollten. Nach Besuch dieses Seminars kennen Sie vielfältige Kosteneinsparungsmöglichkeiten in der Medizintechnik und lernen eine systematische Vorgehensweise, um kostenintensive Bereiche zu erfassen, zu analysieren und gezielte Maßnahmen zur Einsparung einzuleiten. Im Seminar greifen wir die Fragestellung dieser Themengebiete auf und stellen praxisorientierte Lösungsvorschläge vor. Dabei soll anhand von praxisrelevanten Beispielen das Vorgehen exemplarisch demonstriert werden. Es werden auch Konzepte vorgestellt, wie die vorliegenden Daten in eine entsprechende Qualitätsdokumentation eingebaut werden können.

Zielgruppe

- Technische Leiter in Krankenhaus, Rehakliniken und Altenheimen, sowie Verantwortliche und MitarbeiterInnen aus der Medizintechnik

Referent



Matthias Mögel

Betriebswirt, Fachdozent und Fachkrankenschwester. Praxistätigkeit als Fachkrankenschwester auf Intensivstationen und in der Anästhesie, Rettungsassistent und Ausbilder. Wechsel in den betriebswirtschaftlichen Bereich der Medizintechnik: Vertrieb und Marketing. Führung und Restrukturierung der Beratungs- und Dienstleistungsorganisation eines deutschen Medizintechnik Konzerns. Praktische Erfahrung in Beratung und Umsetzung. Seit mehreren Jahren selbständiger und unabhängiger Berater für Kliniken und freier Dozent an verschiedenen Schulungszentren.