

erhält Herr Fischlein einen Vertrauensvorschuss, den er und sein Team in jedem Projekt rechtfertigen müssen. Nun arbeiten wir schon seit zehn Jahren in ausgewählten Themen zusammen.

Jörg Fischlein, Geschäftsführer Deutsche Medizin Allianz:

VKKD ist gut aufgestellt. Wir unterstützen den Verbund, in ausgewählten Bereichen

noch besser zu werden. Genau darin liegt der Schlüssel zum gemeinsamen Projekterfolg. Wir haben nicht den Anspruch, VKKD zu erklären, wie sie Ihr Geschäft machen sollten. Das wissen Herr Dr. Meyer und sein Team sehr genau selbst. Wir kombinieren die VKKD-Stärken mit unseren Stärken und entwickeln auf dieser Basis Lösungen, die akzeptiert und umgesetzt werden können. Wir können uns

gegenseitig auf Absprachen verlassen, begegnen uns auf Augenhöhe und mit Wertschätzung. Im Projektverlauf auftretende Besonderheiten werden sofort miteinander geklärt, sofern sie Auswirkungen in den Dimensionen Zeit, Kosten und Ergebnis nach sich ziehen. Herr Dr. Meyer und der VKKD sind beratungserfahren und gehen mit realistischen Anforderungen in die Projekte. ■



Foto: Jomec

Don'ts

Hans-Peter Schlaudt (r.): Eindeutig ausbleibender Erfolg, daneben das Auftreten nicht bedachter, unerwünschter Effekte. Darum ist es wichtig, über Widerstände zu sprechen und sehr genau zu überlegen, welche Faktoren auftreten könnten, um rechtzeitig gegensteuern zu können.

Tobias Dreißigacker: Wenn ich als Kunde das Gefühl bekomme, dass der Consultant andere Interessen als meine verfolgt, wenn ich eine mangelnde Offenheit spüre und über aufkommende Probleme nicht geredet wird. Werden dann noch unterschiedliche Botschaften an Mitarbeiter und an mich gesendet, verfestigt sich das Gefühl, dass hier nicht in meinem Interesse agiert wird.

» Schon im ersten Gespräch klar sagen, wohin die Reise geht «

Jomec mit Sitz in Berlin berät das St. Joseph Krankenhaus Berlin und das Franziskus-Krankenhaus bei der Optimierung der internen Prozesse (Medizin und Pflege) in den Ambulanzen, beim OP-Management und Personalbedarf.

Tobias Dreißigacker, Geschäftsführer St. Joseph Krankenhaus Berlin und kaufmännischer Direktor Franziskus-Krankenhaus Berlin:

Warum ich Herrn Schlaudt vertraue? Es ist die Kombination aus seinem fachlichen Können, seinem medizinischem Hintergrund und dem Austausch auf Augenhöhe. Aus seiner langjährigen Praxis als Interimsmanager weiß Herr Schlaudt zwischen den Blickwinkeln des Consultings und der Geschäftsführung zu navigieren. Ich schätze seine Unterstützung

in der Zusammenarbeit mit Aufsichtsräten, Mitarbeitervertretung und Chefärzten. Grundsätzlich gilt: Ein Vertrauensverhältnis wächst. Es kann einen Vertrauensvorschuss geben durch Empfehlungen. Wichtig ist, dass der Berater mir bereits im Rahmen der ersten Gespräche signalisiert, dass er weiß, welche Rahmbedingungen gegeben sind und wohin die Reise gehen soll.

Hans-Peter Schlaudt, Jomec-Geschäftsführer: Vertrauen muss aufgebaut werden. Dazu zählt der vorbehaltlose Austausch zu

Themen und notwendigen Schritten. Als Ergebnis steht das konkrete Angebot unsererseits. Ich zwingen niemanden, etwas zu tun, was ich richtig finde, was mein Kunde aber nicht will. Grundlage für Vertrauen ist absolute Offenheit. Mir ist es besonders wichtig, Fallstricke für den Geschäftsführer zu erkennen und Lösungen miteinander zu diskutieren. Natürlich will ich ein Projekt abschließen, aber im Vordergrund steht immer, dass ich das tue, an was ich glaube und das, was der Geschäftsführer wirklich braucht. ■