

Programm 2020

**EKK**plus

Dienstleistungs- und Einkaufsgemeinschaft  
Kommunaler Krankenhäuser

SEMINARE UND TRAININGS:

# Fort- und Weiterbildung



Ausgabe 1  
Stand: Januar 2020

## Herzlich willkommen!



Sehr geehrte Damen und Herren,

mit unserem aktuellen Programm zur Fort- und Weiterbildung für 2020 setzen wir wichtige neue Schwerpunkte. Wir wenden uns dabei nicht nur an die Wirtschafts- und Einkaufsabteilungen unserer Mitgliedseinrichtungen, sondern an breite Zielgruppen in den Kliniken.

In diesem Jahr werden wir unser Programm erstmals kontinuierlich ergänzen und überarbeiten, somit im Verlauf des Jahres regelmäßig aktualisierte Versionen dieser Broschüre herausgeben und Sie darüber natürlich rechtzeitig informieren.

Neue Schwerpunktseminare für 2020 befassen sich beispielsweise mit dem Themenfeld MDR (Medical Device Regulation) oder bieten einen kompakten Einstieg in „Medizin für Nichtmediziner“.

Erstmals haben wir auch ein Grundlagenseminar „Einkauf und Materialwirtschaft im Krankenhaus“ in unserem Programm berücksichtigt, das sich bevorzugt an Berufsanfänger oder Quereinsteiger wendet.

Auf vielfachen Wunsch sind 2020 auch wieder zahlreiche Seminare zur Methodenkompetenz im Angebot, die sich beispielsweise mit professionellem Verhandeln, mit Gesprächsführung oder Präsentationsfertigkeiten befassen.

So bieten wir Ihnen und allen Mitarbeitern Ihres Hauses auch 2020 ein breitgefächertes Angebot gänzlich kostenfreier und hochqualifizierter Seminare.

Alle wichtigen Informationen zu Teilnahme und Anmeldung haben wir auf Seite 20 für Sie zusammengestellt.

Lassen Sie sich auf den kommenden Seiten von unserem aktuellen Programm inspirieren – wir freuen uns auf und über Ihre Teilnahme!

Mit den besten Grüßen



**Olaf Köhler**

# Das Angebot im Überblick

## 1. Halbjahr


Vergaberecht – Grundkurs mit RA Peter Schlosser	4
Implantate-Einkauf im Klinikalltag mit Heinz-Georg Schäfer und Fachreferenten	5
Die neue Medical Device Regulation (MDR) mit Dipl. Ing. Armin Gärtner	6
Professionell verhandeln – sicher, gewinnend, nachhaltig mit Harald Stubbe	7
Krankenhausfinanzierung mit Dr. Franz Metzger	8
Compliance und Recht im Einkauf mit RA Volker Ettwig und RA Jan Rolla	9
Medizin für Nichtmediziner mit Jan Tareq Forst	10
Wirkungsvoll präsentieren mit Harald Stubbe	11

## 2. Halbjahr

Die neue Medical Device Regulation (MDR) mit Dipl. Ing. Armin Gärtner	6
Das DRG-System im Einkauf mit Dr. Franz Metzger	12
Vergaberecht – Grundkurs mit RA Peter Schlosser	4
Gruppen zu Ergebnissen führen mit Harald Stubbe	13
Beschaffung von Medizintechnik mit Dipl. Ing. Markus Hoßfeld und Fachreferenten	14
Besprechungen leiten: effektiv und effizient mit Gudrun Rapke	15
Gespräche sicher führen – selbstbewusst und wirksam mit Gudrun Rapke	16
Grundlagenwissen: Einkauf und Materialwirtschaft im Krankenhaus mit Hans Peter Stierner	17
Vergaberecht – Vertiefungskurs mit RA Peter Schlosser	18
Weitere geplante Seminarangebote für 2020	19
Allgemeine Informationen und Ansprechpartner	20
Anmeldeformular (Kopiervorlage)	21

# Vergaberecht – Grundkurs

 Referent: RA Peter Schlosser

 Ort und Termine (zur Auswahl):

- Köln (EKK plus Geschäftsstelle) am 27. Februar 2020, 10 bis 16 Uhr
- Köln (EKK plus Geschäftsstelle) am 3. September 2020, 10 bis 16 Uhr

Das Grundlagenseminar behandelt das Vergaberecht unter Berücksichtigung der EU-Richtlinien und der Modernisierung des nationalen Vergaberechts.

Das Seminar wird als konkretes Praxisbeispiel auf der e-Vergabe-Plattform der EKK plus, die auch allen Mitgliedern zur Verfügung steht, durchgeführt.


## Die grundlegenden Inhalte:


1. Aufbau des Vergaberechts
2. Erläuterung von Rechtsbegriffen
3. Grundsätze im Vergaberecht
4. Vergabearten
5. Formale Erfordernisse bei der Bekanntmachung
6. Leistungsbeschreibung/Vertragsbedingungen
7. Hauptangebot/Nebenangebot
8. Submission
9. Prüfung und Wertung der Angebote/Wertungskriterien
10. Bieterinformation und Zuschlag
11. Vergabebekanntmachung zum Ende des Verfahrens
12. Rechtsschutz (Rüge, Vergabebeschwerde, Vergabekammern)
13. Einführung in das e-Vergabe-System
14. Fragen und Diskussion

Das Seminar orientiert sich an konkreten Beispielen aus der Praxis.

# Implantate-Einkauf im Klinikalltag

für die Produktbereiche Orthopädie, Traumatologie und Wirbelsäule

 Referent: Heinz-Georg Schäfer und Fachreferenten

 Ort und Termin:

- Köln (EKK plus Geschäftsstelle) vom 17. März (Beginn: 10 Uhr) bis 18. März 2020 (Ende: 16 Uhr)

Dieses Grundlagenseminar wendet sich an Facheinkäufer der Mitgliedseinrichtungen, die sich in Ihrem Berufsalltag mit den Produktgruppen Orthopädie, Traumatologie und Wirbelsäule befassen, mit den Ärzten in der Klinik hausbezogen die Lieferanten auswählen, die Produktstrategie festlegen und mit der Industrie individuelle Mengenvereinbarungen treffen.

Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sollten über die fachlichen Grundlagen der entsprechenden Versorgungen in ihrem Haus verfügen und diese im Rahmen des Seminars überprüfen.

## Welche Ziele sollen in diesem Seminar erreicht und vermittelt werden?

Folgende Produktgruppen werden unter fachlichen, medizinischen und firmenstrategischen Gesichtspunkten behandelt:

- Hüfte, Knie, Schulter
- Platten, Schrauben und Nägel
- Bereich Wirbelsäule, Kyphoplastie und Vertebroplastie

Besondere Bedeutung kommt der Darstellung der produktgruppenbezogenen EKK-plus-Strategie im Vergleich zur hausbezogenen Strategie vor Ort bei.


## Weitergehende Fragestellungen:


- Wie kann eine hausbezogene Strategie mit den verantwortlichen Ärzten abgestimmt werden?
- Welche Herausforderungen kommen auf Anwender und Einkäufer der EKK-plus-Mitgliedseinrichtungen durch die MDR und das Implantateregister-Errichtungsgesetz zu?

Das Seminar wird ergänzt durch Fachvorträge von verschiedenen Industriepartnern.

# Die neue Medical Device Regulation (MDR)

## aus Sicht der Betreiber von Gesundheitseinrichtungen

 Referent: Dipl. Ing. Armin Gärtner

 Ort und Termine (zur Auswahl):

- Köln (EKK plus Geschäftsstelle) am 25. März 2020, 10 bis 17 Uhr
- Köln (EKK plus Geschäftsstelle) am 15. Juli 2020, 10 bis 17 Uhr

Die Medizinprodukteverordnung MDR (EU 2017/745) ersetzt die bisher geltende Medizinprodukterichtlinie MDD (93/42/EWG). Die neue gesetzliche Grundlage beschreibt die Anforderungen, die die Hersteller zur Einführung von Medizinprodukten auf dem EU-Markt erfüllen müssen.

Hersteller von Medizinprodukten der Klasse I bis III sowie Betreiber von Gesundheitseinrichtungen müssen sich zeitnah mit den neuen Anforderungen auseinandersetzen. Die Auswirkungen sind weitreichend und betreffen Medizinprodukte aller Klassen. Erstmals werden mit der MDR auch Produkte reguliert, die keine Medizinprodukte an sich darstellen. Änderungen umfassen die Klassifizierung von Produkten, die bisherigen grundlegenden Anforderungen, die technische Dokumentation, die klinischen Daten, die Marktüberwachung und das Qualitätsmanagementsystem. Tiefgreifende Veränderungen ergeben sich unter anderem durch die Vorgaben zur Wiederaufbereitung.


Im Seminar erwerben Sie einen kompakten Überblick, um Ihre Gesundheitseinrichtung auf die neuen Anforderungen der MDR auszurichten.

### Die grundlegenden Inhalte:

- Grundlagen und Inhalte der neuen Medical Device Regulation (MDR)
- Grundlegende Unterschiede der MDR zur Medical Device Directive (MDD)
- Geltungsbereich der Medical Device Regulation (MDR)
- Klassifizierung/Neuklassifizierung von Produkten
- Nicht-Medizinprodukte im Geltungsbereich der Medical Device Regulation (MDR)
- Neue grundlegende Anforderungen/gemeinsame Spezifikationen
- Inhaltliche Anforderungen an die technische Dokumentation
- Gültigkeit von Konformitätsbewertung, Zertifikaten, Übergangszeiten
- Anforderungen an die unterschiedlichen Akteure, zum Beispiel: Betreiber von Gesundheitseinrichtungen, Hersteller, Distributoren und Service-Partner

# Professionell verhandeln – sicher, gewinnend, nachhaltig

 Referent: Harald Stubbe

 Ort und Termin:

→ Köln (EKK plus Geschäftsstelle) vom 28. April (Beginn: 10 Uhr)  
bis 29. April 2020 (Ende: 16.30 Uhr)

Sie wollen in Verhandlungen Ihre Ziele erreichen? Klar. Aber was haben Sie davon, wenn Sie zwar die Verhandlungen gewinnen, Ihren Partner dabei aber verlieren? Auch ihm muss das Geschäft Spaß machen, wenn Sie im Geschäft bleiben wollen. Klare Positionen sind dabei wichtig, und manchmal hilft ein deutliches „Nein“ weiter.

Wie Sie die richtige Balance zwischen Durchsetzen und Kooperieren finden, wie Sie Ihre Verhandlung gut vorbereiten und steuern, das lernen und üben Sie in diesem Training – an Beispielen aus Ihrer alltäglichen Praxis.

## Die grundlegenden Themen und Inhalte:

Was **gute Verhandlungen** ausmacht, worauf es ankommt und worauf Sie achten müssen. Welche Verhandlungsstrategien wann wie angemessen sind.


Die **gute Vorbereitung** sichert den Erfolg: Was wollen Sie genau, was will Ihr Verhandlungspartner? Was sind realistische und hilfreiche Verhandlungsziele? Was ist die Verhandlungsmasse, was können Sie noch fordern oder zugestehen? Welche Informationen brauchen Sie, welche wollen Sie geben?


Die **Verhandlungen führen**: den Rahmen und den Ablauf gestalten. Rollenverteilung und Dramaturgie. Mit präzisen Fragen die Positionen abklopfen, Optionen entwickeln und Verhandlungsspielräume ermitteln. Was gute Vorschläge ausmacht, wann und wie Sie sie einbringen. Wie Sie auf Vorschläge Ihrer Partner souverän reagieren.

Wie Sie ungeschickten oder unfairen **Verhandlungstricks** Ihrer Partner begegnen und beide Seiten dabei ihr Gesicht wahren. Wie Sie mit **Einwänden und Zögern** umgehen und schlussendlich „den Sack“ zumachen.

Wie Sie die Verhandlungen so **abschließen**, dass eine gute Basis für weitere gemeinsame Schritte entsteht.

# Krankenhausfinanzierung

 Referent: Dr. Franz Metzger

 Ort und Termin:

→ Köln (EKK plus Geschäftsstelle) am 19. Mai 2020, 10 bis 16 Uhr

Das Seminar befasst sich mit Detailfragen zur Krankenhausfinanzierung sowie mit differenzierten Aspekten rund um die Vergütung von Krankenhausleistungen.

Die Themen und Inhalte:

## **1. Krankenhausfinanzierung**

- Allgemeine Entwicklung
- Geschichte der Krankenhausfinanzierung
- Leistungsträger in der Krankenhausfinanzierung
- Psychiatrische und psychosomatische Krankenhäuser
- Wichtige Gesetze und Verordnungen
- Entwicklung relevanter Kennzahlen
- Finanzierung von Investitionskosten
- Das deutsche Krankenhauswesen im internationalen Vergleich

## **2. Vergütung von Krankenhausleistungen**


- Diagnosis Related Groups (DRG)
- Wichtige Grundbegriffe des DRG Systems
- Praxisbeispiele
- Erlösbudget und Erlösausgleich
- Vor- und nachstationäre Behandlung
- Ambulante Behandlung und ambulantes Operieren
- Walleistungen

## **3. Überblick zu aktuellen gesetzlichen Entwicklungen**



# Compliance und Recht im Einkauf

 Referenten: RA Volker Ettwig und RA Jan Rolla

 Ort und Termin:

→ Köln (EKK plus Geschäftsstelle) am 4. Juni 2020, 10 bis 17 Uhr

Das inhaltliche zweigeteilte Seminar befasst sich mit wichtigen und aktuellen Rahmenbedingungen des rechtskonformen Einkaufs im Krankenhaus.

## **Im Mittelpunkt steht dabei am Vormittag das komplexe Themenfeld Compliance:**


- Compliance-Strukturen allgemein
- Antikorruption und was das für den Einkauf bedeutet (Einladungen, Geschenke, Zuwendungen)
- Risiken bei kartellrechtlichen Absprachen
- Lieferantenbewertungen – Was muss ich über meine Vertragspartner wissen?
- Teststellungen von Geräten und was dabei zu beachten ist
- Kooperationen mit Einrichtungen des Gesundheitswesens wie z. B. Sanitätshäuser
- Ausblick auf das kommende Unternehmensstrafrecht

## **Im zweiten Teil geht es um zahlreiche wichtige Implikationen von Recht im Einkauf:**

- Der Vertragsschluss
- Die Vertragstypen für Beschaffungsverträge
- Die Pflichten der Vertragsparteien
- Die Vertragsgestaltung
- Recht der Leistungsstörungen
- Das Recht der Allgemeinen Geschäftsbedingungen
- Besonderheiten in der Person des Vertragspartners

# Medizin für Nichtmediziner

 Referent: Jan Tareq Forst

 Ort und Termin:

→ Köln (EKK plus Geschäftsstelle) vom 16. Juni (Beginn: 9 Uhr) bis  
17. Juni 2020 (Ende: 17 Uhr)

Sprechen Sie „Medizin“? Medizinische Kenntnisse werden auch für den Einkauf immer bedeutsamer, um in operativen Fragestellungen wichtige Entscheidungen korrekt zu treffen.

In diesem Seminar lernen Sie alles, was Sie als Nichtmediziner im Berufsalltag wissen müssen – verständlich erklärt und nah an der Praxis.

Im Seminar „Medizin für Nichtmediziner“ erhalten Sie das medizinische Rüstzeug, das Sie für Ihren beruflichen Alltag vor Ort benötigen – verständlich, nachvollziehbar, praxisnah.

Die Teilnehmer erlangen in diesem Seminar grundlegende Kenntnisse zu den Organ-systemen des menschlichen Körpers, den wichtigsten Krankheitsbildern sowie deren Diagnostik und Therapie.


Neben den Grundlagen der medizinischen Fachsprache wird zusätzlich die Patienten-versorgung ausführlich anhand zahlreicher Fallbeispiele erklärt.

## **Die grundlegenden Themenfelder und Inhalte:**

- Grundlagen der Pharmakologie und Arzneimittelversorgung
- Blut, Labordiagnostik und Hygienemaßnahmen
- Herz, Kreislauf- und Gefäßsystem
- Nervensystem und neurologische Erkrankungen
- Atmungssystem, Beatmung und Intensivstation
- Gewebe, Bewegungsapparat und OP-Verfahren
- Verdauungssystem und Stoffwechselerkrankungen
- Onkologische Erkrankungen

## Wirkungsvoll präsentieren

 **Referent: Harald Stubbe**

 **Ort und Termin:**

→ Köln (EKK plus Geschäftsstelle) am 23. Juni 2020, 10 bis 17 Uhr

Die guten Argumente, das beste Fachwissen bleiben wirkungslos, wenn sie bei den Zuhörern nicht ankommen. Die Inhalte einer Botschaft wirken nie für sich allein, sie bilden eine untrennbare Einheit mit der Person, die sie vorträgt.

Auch gut gestaltete Medien garantieren nicht Ihren Erfolg: Ihre Zuhörer wollen nicht einfach Fakten ablesen, sondern die Entwicklung von Gedanken verfolgen und einbezogen werden. Methodik, Selbstbewusstsein und Sicherheit sind erlernbar!

### **Auf den Punkt präsentieren**

Sie analysieren, was die Zuhörer wirklich brauchen und interessiert. Sie bieten Nutzen. Sie lernen, sich auf die Kernbotschaften zu konzentrieren und Ballast abzuwerfen. Sie lernen verschiedene Modelle für einen schlüssigen „roten Faden“ kennen, die Ihnen die Vorbereitung erleichtern.

### **Spannend präsentieren**

Sie erarbeiten eine Dramaturgie, mit der Sie ihre Zuhörer vom Einstieg bis zum Ende begeistern. Sie setzen Medien gezielt ein. Sie nutzen Technik kompetent, ohne sich davon abhängig zu machen.

### **Die persönliche Wirkung entfalten**

Sie setzen Haltung und Sprache gezielt ein und fesseln Ihre Zuhörer. Sie stärken Ihre Sicherheit und Selbstkontrolle, bewältigen Lampenfieber und Nervosität, gewinnen und zeigen Kraft und Energie.

### **Die Zuhörer einbeziehen und Störungen souverän bewältigen**

Sie üben, Fragen und Diskussionen zu steuern und einen lebendigen Dialog zu entwickeln. Sie können „heikle“ Situationen bewältigen. Störungen oder Angriffe bringen Sie nicht aus dem Konzept.

Das praktische Üben macht einen großen Teil des Seminars aus: Bitte bereiten Sie dafür einen kurzen Auftritt (5 bis 10 Minuten) vor, aber machen Sie sich nicht zu viel Arbeit: keine ausgefeilte PowerPoint-Präsentation – Stichworte zu Thema, Zielgruppe, Ihrem Ziel und Ihren Kernargumenten reichen.

# Das DRG-System im Einkauf

## Kostenerstattung von Medizinprodukten verstehen

👤 **Referent: Dr. Franz Metzger**

📍 **Ort und Termin:**

→ Köln (EKK plus Geschäftsstelle) am 20. August 2020, 10.00 bis 16.30 Uhr

In diesem Seminar erhalten Sie Grundlagenwissen über das DRG-System, eine der beiden gesetzlichen Säulen der Krankenhausfinanzierung.

Sie erfahren, warum das InEK eine der wichtigsten Institutionen des Gesundheitswesens ist und was seine Aufgaben sind. Sie wissen anschließend ein Zusatzentgelt von einem NUB zu unterscheiden und können den Begriff des Case-Mix-Index inhaltlich verstehen.

Sie werden wissen, wo und wie Sie die Sachkosten einer DRG finden und daher gegenüber der Industrie und deren oft einseitigen Berechnungen einen wesentlich besser fundierten Stand haben.


Ebenso erhalten Sie einen Einblick in die Änderungen des Krankenhausstrukturgesetzes und deren Einfluss auf die Sachkostenvergütung.

### Die Themen im Einzelnen:

- Historie und Aufgaben des InEK (Institut für das Entgeltsystem im Krankenhaus)
- Datengrundlage der Kalkulation
- Änderungen im Sachkostenbereich (Mengendegression, Fixkostendegression ...)
- Funktionsweise des InEK (DRG)-Browsers (Kosten- und Leistungsdaten)
- Woher kommen die §21-Daten?
- Was macht das Krankenhaus, die Industrie und andere Institutionen daraus?
- Was ist der Fallpauschalen-Katalog?
- Was sind ICD, OPS, Zusatzentgelt und NUB?
- Wie entsteht eine DRG (Fallpauschale) und wie berechnet sich der Erlös (Grouper)?
- Was geschieht nach der Rechnungsstellung des Klinikums (MDK Problematik)?

## Gruppen zu Ergebnissen führen

 Referent: Harald Stubbe

 Ort und Termin:

→ Köln (EKK plus Geschäftsstelle) am 10. September 2020,  
9.00 bis 16.30 Uhr

Stellen Sie sich vor: Alle, die etwas zu sagen haben, kommen zu Wort, kein Beitrag wird zerpfückt und niedergemacht, ein kreatives Klima entsteht, neue Lösungsideen kommen auf, ohne dass sie gleich kritisiert werden. Und das alles in viel kürzerer Zeit, als Sie es von den üblichen Diskussionen her kennen und mit einem Protokoll, das wie von selbst entsteht.

Ein bloßer Wunschtraum? Nein, die „Moderationsmethode“ macht es möglich – eine einfache und sehr effektive Methode zur Ideenfindung, Informationssammlung und Strukturierung, zur Konkretisierung von Arbeitsschritten und Maßnahmen in Teams.

Sie ist die ideale Methode für Bestandsaufnahmen, für die Zielfindung, für die Abstimmung von Prioritäten, für die Planung der Umsetzung. Sie erleben in diesem Seminar die Methode ganz praktisch und lernen, sie sinnvoll einzusetzen.

Die grundlegenden Aspekte und Themenfelder:

### **Lösungsorientierte Gruppengespräche**

- Was man mit Teams in Besprechungen erreichen kann und was nicht
- Warum Besprechungen ohne Diskussionen sinnvoller sind und wie sie funktionieren?

### **Die Moderationsmethode verstehen und anleiten**

- Die Grundidee: ein guter Austausch braucht Regeln, Struktur und Lenkung
- Die Elemente und der typische Ablauf einer moderierten Besprechung
- Die Rahmenbedingungen: Räume, Material, Vorbereitung der Teilnehmer
- Besondere Herausforderungen (Widerstände, Störer) und Lösungen
- Vereinbarungen treffen, die Umsetzung anstoßen und Ergebnisse sichern

### **Die Moderationsmethode einsetzen**

- Wo passt die Methode, wo nicht? – Was sind gute Themen und motivierende Fragen?
- So können Sie anfangen: einfache, aber wirkmächtige Workshop-Beispiele

# Beschaffung von Medizintechnik

👤 **Referent:** Dipl. Ing. Markus Hoßfeld und Fachreferenten

📍 **Ort und Termin:**

- Köln (EKK plus Geschäftsstelle) vom 29. September (Beginn: 12 Uhr) bis 30. September 2020 (Ende: 14 Uhr)

Die Beschaffung von Medizintechnik konfrontiert Einkäufer mit zahlreichen Vorgaben, die sowohl technisch und anwendungsspezifisch aber auch rechtlicher Natur sein können. Gleichzeitig ist für die Integration der medizintechnischen Geräte in IT-Netzwerke die Norm EN 80001-1:2011 (Anwendung des Risikomanagements für IT-Netzwerke, die Medizinprodukte beinhalten) zu beachten.

Im diesem Seminar soll Einkäufern aus Krankenhäusern einerseits ein Überblick über die gesetzlichen und normativen Anforderungen bei der Beschaffung von Medizintechnik gegeben werden.

Andererseits soll Fachwissen zur Technologie, zum Einsatz und zur Anwendung von ausgewählten medizintechnischen Bereichen vermittelt werden. Dabei liegt der Schwerpunkt auf der medizinischen Anwendung und Entwicklung.


## Vorgaben und Strategien


- Rahmenbedingungen bei der Beschaffung eines Medizinprodukts
- Pflichten eines Betreibers bei der Beschaffung
- Risiko-Abklärung im Unternehmen mit der IT-Abteilung und der Medizintechnik
- Vom Nutzerwunsch über das Leistungsverzeichnis bis zum Vergabevorschlag
- Von der Investitionsplanung zur Zuschlagserteilung
- Beschaffen ist mehr als einkaufen (operativ und strategisch)

## Technik und Anwendung

- Entwicklung der Kardangiografie aus der Sicht eines Herstellers
- Kardangiografie aus der Sicht eines Mediziners
- Systemlösung Hybrid-OP aus der Sicht eines Herstellers
- Betrieb eines Hybrid-OPs aus der Sicht eines Mediziners
- Entwicklungstendenzen in der Ultraschalldiagnostik

## Besprechungen leiten: effektiv und effizient

 **Referentin: Gudrun Rapke**

 **Ort und Termin:**

→ Köln (EKK plus Geschäftsstelle) am 6. Oktober 2020, 9.00 bis 16.30 Uhr

Nehmen bei Ihnen Besprechungen einen beachtlichen Teil der Arbeitszeit in Anspruch? Oft fragen sich Teilnehmer nach einem langen Meeting: Was hat es denn konkret gebracht?

Dank eines effizienten Besprechungsmanagements vermeiden Sie, dass durch unzureichende Planung, Moderation und Dokumentation der Ergebnisse wertvolle Arbeitszeit verschwendet wird.

- Sie trainieren den Einsatz unterschiedlicher Methoden für eine effektive Vorbereitung, Durchführung und Nachbereitung von Besprechungen.
- Sie erfahren, wie Sie die Effizienz und Effektivität in Bezug auf Zeitmanagement und Ergebnisorientierung steigern können.

**Vorbereitung von Besprechungen:** Festlegung der Ziele und Zielgruppen, Erstellung der Tagesordnung, Gestaltung der Rahmenbedingungen, persönliche Vorbereitung.

**Durchführung von Besprechungen:** Funktionen und Aufgaben des Moderators, Eröffnung des Meetings und ergebnisorientierte Gesprächsleitung, effektive Fragetechniken und aktives Zuhören, Visualisierungsmethoden und situationsgerechter Einsatz von Medien.


**Umgang mit schwierigen Besprechungssituationen:** Eingehen auf unterschiedliche Persönlichkeiten und Hintergründe der Teilnehmer, Umgang mit rhetorischen Tricks und "Killerphrasen".


**Nachbereitung von Besprechungen:** Protokollierungstechniken, effektive Nutzung von Besprechungsprotokollen, Controlling der Besprechungsergebnisse.

**In Diskussionen überzeugen:** Ihren eigenen Standpunkt im Für und Wider souverän vertreten und überzeugend durchsetzen, Gesprächspartner gewinnen, Verlierer vermeiden, Diskussionen strukturieren, lenken und zügig zu Ergebnissen führen.

**Unfaire Techniken souverän abwehren:** Argumentationstricks und Gesprächsfallen erkennen und bewährte Gegenmaßnahmen einsetzen.

## Gespräche sicher führen – selbstbewusst und wirksam

 Referentin: Gudrun Rapke

 Ort und Termin:

→ Köln (EKK plus Geschäftsstelle) vom 4. November (Beginn: 10 Uhr) bis 5. November 2020 (Ende: 16 Uhr)

Mitten in einer Diskussion, auf die Sie gut vorbereitet waren: Mit einer bissigen Bemerkung wird Ihre Argumentation gestoppt, Sie selbst mundtot gemacht. Die passende Reaktion fällt Ihnen erst später ein. Das geht vielen von uns so.

In diesem Training lernen Sie, wie Sie überzeugend argumentieren und sich in Gesprächen und Diskussionen souverän behaupten. Und Sie üben, bis es sitzt und Sie sich sicher fühlen. Die grundlegenden Themenfelder:

### Sicher argumentieren:

- Wirkungsvoll formulieren: auf den Punkt hin, knapp und überzeugend
- Argumentationen angreifen und verteidigen, die eigene Position wirksam vertreten
- Bestimmt und sicher auftreten, mit Haltung, Stimme und Sprache gewinnen

### Wer fragt, gewinnt!

- Fragen richtig einsetzen
- Mehr als Informationen: Einsichten wecken, das Gespräch lenken, tiefer bohren
- Hinhören: aufnehmen – nachfassen – verstehen – Vertrauen schaffen
- Hintergründe ermitteln, Blockaden auflösen, den Raum für Lösungen erweitern

### Gespräche lenken


- Eingreifen und die Führung übernehmen
- Einen zügigen, konstruktiven Verlauf sichern – immer wieder
- Einwände, Kritik, Zweifel bewältigen und Ergebnisse sichern

### Schlagfertigkeit entwickeln

- Unterschiedliche Methoden, um Angriffe souverän zu kontern: Sie finden und erproben diejenigen, die am besten zu Ihnen passen. Sie üben „knackige“ Antworten, die sofort sitzen und Ihnen nicht erst hinterher einfallen.



# Grundlagenwissen: Einkauf und Materialwirtschaft im Krankenhaus

 Referent: Hans Peter Stiemer

 Ort und Termin:

→ Köln (EKK plus Geschäftsstelle) vom 24. November (Beginn: 10 Uhr) bis 25. November 2020 (Ende 16.30 Uhr)

Sie sind Neueinsteiger oder Quereinsteiger im Einkauf und der Materialwirtschaft eines Krankenhauses und möchten sich schnell zu einem kompetenten und sicher auftretenden Einkäufer weiterentwickeln? Das grundlegende Fachwissen eignen Sie sich kompakt in diesem Grundlagenseminar an, mittels aus der Klinikpraxis abgeleiteter Fallstudien.

## Die Zielsetzungen des Seminars:

- Sie lernen grundlegende Einkaufs- und Materialwirtschaftsbegriffe und -zusammenhänge kennen und im richtigen Kontext zu gebrauchen
- Insbesondere Teilnehmer mit geringen Vorkenntnissen eignen sich eine fundierte Wissensbasis an
- Intensive Fallstudien- und Gruppenarbeit sichern die praktische Umsetzung in der klinischen Einkaufspraxis


## Die grundlegenden Inhalte:

- **Analyse und Planung der Lieferantenstruktur im Krankenhaus:**  
Praktisches Lieferantenauswahl- und -bewertungsverfahren
- **Bestandsoptimierende Materialdispo-Verfahren im Krankenhaus:**  
ABC-Analyse und -Dispoverfahren, Fakten für die Steuerung der künftigen Beschaffungsaktivitäten, XYZ-Analyse, gleitende wirtschaftliche Losgröße, gängige Verfahren zur Bestimmung des Bestellzeitpunktes, Kanban-Systeme im Krankenhaus, Outsourcing
- **Hilfsmittel zur Steuerung und Überwachung des Lagers und der Bestände im Krankenhaus:** Kennzahlen zu durchschnittlichem Lagerbestand, Umschlagshäufigkeit, Lagerdauer, Meldebestand, interne und externe Vergleichsmöglichkeiten, Lagerkostenkalkulationsmöglichkeiten
- **Aufbau einer Einkaufsverhandlungs-Checkliste zur Gesprächsvorbereitung mit den Lieferanten**

**Bitte bringen Sie zum Seminar einen Taschenrechner mit!**

## Vergaberecht – Vertiefungskurs

 Referent: RA Peter Schlosser

 Ort und Termin:

→ Köln (EKK plus Geschäftsstelle) am 3. Dezember 2020, 10 bis 16 Uhr

Das Vertiefungsseminar zum Vergaberecht behandelt vorrangig konkrete Fragestellungen der Teilnehmer, die rechtzeitig vor der Veranstaltung an das EKK plus Kompetenzzentrum für Ausschreibungen und Vergabe übermittelt werden sollen.

Somit geht es hierbei nicht um eine strukturierte Ergänzung des Grundlagenseminars (s. Seite 4), sondern um eine an den konkreten Herausforderungen orientierte Fortführung zur Lösung spezifischer Probleme.

Insofern vermittelt das Vertiefungsseminar weitergehende Detailkenntnisse zum Vergaberecht unter Berücksichtigung der EU-Richtlinien und des nationalen Vergaberechts.

### Die Themen und Inhalte im Einzelnen:

1. Aufzeigen von Lösungswegen für vergaberechtliche Problemstellungen anhand schriftlich eingereicherter Fälle der Teilnehmer oder auf Basis häufiger Herausforderungen
2. Aktuelle Rechtsprechung zu vergaberechtlichen Problemen
3. Bekanntmachung und Vergabeunterlagen
4. Vermeidung von Bieterfehlern
5. Länderspezifische Vergaberegelungen (z. B. Tariftreuegesetz)
6. Dokumentationspflichten

## Weitere geplante Seminarangebote für 2020

In diesem Jahr werden wir das Seminarprogramm erstmals kontinuierlich erweitern und voraussichtlich um zusätzliche Angebote ergänzen. In späteren Auflagen dieser Broschüre werden alle Neuerungen entsprechend berücksichtigt.

Aktuelle Informationen dazu erhalten Sie gleichfalls auch auf der Homepage sowie auf der Intranet-Plattform medii space.

Geplant sind für 2020 derzeit unter anderem folgende weitere Fortbildungsveranstaltungen:

### **Antibiotic Stewardship (ABS) – Pilotkurs**

Angelehnt an das Curriculum der Bundesärztekammer zum ABS-beauftragten Arzt werden in diesem interdisziplinären Seminar durch Vorträge und interaktive Fallbesprechungen die Grundlagen des Antibiotic Stewardship vermittelt.

### **Pharma-Seminare zu diversen Spezialthemen**

Das Fortbildungsangebot für die Apotheken der Mitgliedseinrichtungen ist zum Redaktionsschluss der vorliegenden Erstausgabe der Broschüre noch in Vorbereitung und wird in den nächsten Monaten um qualifizierte und praxisorientierte Schulungen ergänzt.

### **Einführung ins Medizincontrolling**

Medizincontrolling ist ein wichtiges Instrument bei der Planung sowie Steuerung im Krankenhaus und beschränkt sich nicht nur auf die Überprüfung von Kodierungen. Das geplante Intensiv-Seminar gibt einen Überblick über grundlegende Aufgaben und Arbeitsmethoden des Medizincontrollings.

### **Grundlagenwissen zu Medical-Produkten**

Für den Einkauf relevante Grundlagenkenntnisse rund um Medical-Produkte stehen im Mittelpunkt einer Reihe von bereichsspezifischen Fortbildungsveranstaltungen, die von den jeweiligen Produktbereichsleitern der EKK plus in Kooperation mit Fachreferenten durchgeführt werden.

## Teilnahmeinformationen und Ansprechpartner

Die Veranstaltungen der EKK plus werden prinzipiell für alle Beschäftigten der GDEKK Mitgliedseinrichtungen angeboten. Interessierte aus anderen Kreisen wenden sich bitte per Mail an [info@gdekk.de](mailto:info@gdekk.de).

Die Anmeldung zu den Fort- und Weiterbildungsveranstaltungen erfolgt über die Intranet-Plattform medii space oder über ein Anmeldeformular (s. nachfolgende Seite), das eingescannt per E-Mail oder per Fax übermittelt werden kann.

### **Die EKK plus übernimmt für die Teilnehmenden an allen Veranstaltungen folgende Leistungen:**

- die An- und Abreise mit der Deutschen Bahn, 2. Klasse inkl. Platzreservierung
- oder Aufwandsersatz bei Fahrten mit dem PKW in Höhe von 0,30 €/km
- oder Kosten für Flugreisen, diese jedoch ausschließlich bei Buchung über die Geschäftsstelle der EKK plus
- Hotelkosten
- Verpflegung während der Veranstaltung (Mittagsbuffet, Kaffeepausen)

Wer absagen muss: Kostenlos ist das bis spätestens 30 Tage vor Seminarbeginn möglich, bei kurzfristiger Stornierung der Teilnahme wegen Krankheit wird ein Attest erbeten. Ersatzteilnehmer/innen können natürlich jederzeit angemeldet werden. Bei Verhinderung werden die entstandenen Reisekosten belastet, sofern eine Stornierung nicht mehr möglich ist.

Bitte wenden Sie sich bei allen weitergehenden Fragen jederzeit gerne an uns!



Ihre Ansprechpartnerin:

**Nadine Röttger**

EKK plus GmbH

Gereonstraße 18 – 32 · 50670 Köln

Tel.: +49 (0) 221/34 03 99-41 · Fax: +49 (0) 221/34 03 99-55

E-Mail: [roettger@gdekk.de](mailto:roettger@gdekk.de) · [www.gdekk.de](http://www.gdekk.de)

## Seminaranmeldung

Bitte per Fax an **0221/340 399 55** oder als Scan per Mail an **roettger@gdekk.de**

Hiermit melde ich mich **verbindlich** für nachfolgende Veranstaltung an:

Bezeichnung der Veranstaltung: \_\_\_\_\_

Termin (vom/bis bzw. am): \_\_\_\_\_

Ort: \_\_\_\_\_

Vor- und Nachname: \_\_\_\_\_

Telefon (für Rückfragen): \_\_\_\_\_

Mailadresse (für Anmeldebestätigung und ggf. weitere Informationen):

\_\_\_\_\_

Name und Anschrift des Arbeitgebers: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

**Die Teilnahmebedingungen habe ich zur Kenntnis genommen:**

Ich benötige eine Hotelübernachtung: Ja  Nein

Falls ja, vom/bis: \_\_\_\_\_

Ich reise mit der DB an: Ja  Nein

Falls ja: Bitte Fahrkarte selbst kaufen und nach der Veranstaltung zur Erstattung einreichen.

Falls nein: Bei Anreise mit dem PKW können Sie die Fahrtkosten gemäß der Reisekostenordnung der GDEKK zur Erstattung nach Ende der Veranstaltung einreichen.

Für Flugreservierungen steht Ihnen bei Bedarf Nadine Röttger zur Verfügung. Bitte beachten Sie, dass Kosten für Flüge ausschließlich bei Buchung durch die GDEKK übernommen werden.

Datum \_\_\_\_\_ Unterschrift \_\_\_\_\_



Dienstleistungs- und Einkaufsgemeinschaft  
Kommunaler Krankenhäuser

EKK plus GmbH  
Ein Unternehmen der GDEKK GmbH  
(vormals Dienstleistungs- und  
Einkaufsgemeinschaft Kommunaler  
Krankenhäuser eG)