

|  |           |
|--|-----------|
| <b>Zum Auftakt</b>   | <b>5</b>  |
| <b>Geleitwort</b>  | <b>9</b>  |
| <b>Danksagung</b>  | <b>13</b> |
| <b>Einleitung</b>  | <b>17</b> |
| <b>„Ernst, aber nicht hoffnungslos“ –<br/>Spezialisierte Pointen zum Gesundheitssektor<br/>und Krankenhausmanagement</b> | <b>21</b> |
| 1. Zwei Beispiele und ein Stück Fiktion  | 21        |
| Beispiel 1: Information Communication Technology<br>(ICT) Health – Was liegt Neues an?                                   | 21        |
| Beispiel 2: Onkologie – Die alte Ordnung<br>und die neue Anordnung der Dinge   | 27        |
| Ein Stück Fiktion: Dicke Damen   | 31        |
| 2. Systeme laufen im Hintergrund   | 35        |
| Verstehens-Brücke 1: System  | 35        |
| Verstehens-Brücke 2: Organisation  | 50        |
| Verstehens-Brücke 3: Management  | 61        |
| <b>Strategische Allianzen –<br/>Wunsch, Wille, Wachstum</b>  | <b>71</b> |
| 1. Von der abstrakten Intellectual Property (IP)<br>zum konkreten Medizingeschäft  | 71        |

|    |  |    |
|----|--|----|
| 2. | Der Markt ist voller Alternativen – Warum mit uns? ___                         | 76 |
| 3. | Und die Industrie hat auch Recht –<br>Der Projekt- und Geschäftsplan _____     | 81 |
| 4. | Dicke Knäuel – Der Job des Geschäftskordinators<br>in der Arbeitsteilung _____ | 86 |
| 5. | Milchige Strategenwelt? _____  | 89 |

**Reichweite von Konzepten – Ein Beispiel \_\_\_\_\_ 93**

|    |   |     |
|----|---|-----|
| 1. | Die Ausgangsidee _____                  | 94  |
| 2. | Was ist eine Up-Market-Klinik? _____    | 95  |
| 3. | Der Faktor Wettbewerb _____             | 96  |
| 4. | Premium in Makro-Bereichen _____        | 96  |
| 5. | Selbstzahler: Toleranzen beachten _____ | 97  |
| 6. | Arzt und Ohr _____                      | 98  |
| 7. | Was am Tage liegen bleibt _____         | 100 |
| 8. | Mixtur und Kreislauf _____              | 101 |
| 9. | „Medizin Plus“ _____                    | 103 |

**Peanuts – oder:  
Zwölf Goldene Tabus und ToDo's \_\_\_\_\_ 105**

**Zum spekulativen Schluss –  
Strategische Kollaborateure. Medizin,  
Geschäftssinn und das Feld der Wissenschaften\_\_ 121**

**Literatur \_\_\_\_\_ 131**