

Dr. Othmar Hausheer, hausheer@keller-beratung.ch

Externe Begleitung in Tarifverhandlungen ist ausserordentlich wirkungsvoll

Im Zusammenhang mit den Tarifverhandlungen 2012 und als Grundlage für die Beurteilung der Wirtschaftlichkeit in den einzelnen Unternehmensbereichen erstellte die Klinik Sonnmatt die Kostenrechnung (KORE) 2010.

Interview mit Annette Badillo, Direktorin, Klinik Sonnmatt



Frau Badillo, die Klinik Sonnmatt AG hat der Keller Unternehmensberatung AG den Auftrag für die Fachberatung in der Erarbeitung der KORE 2010 und für die Begleitung in den Tarifverhandlungen 2012 mit tarifsuisse ag erteilt. Welches waren die wichtigsten Gründe, die zur Erteilung des Auftrages führten?

Annette Badillo: Ich habe im Frühjahr 2011 die Direktion in der Klinik Sonnmatt AG übernommen. Da die Erarbeitung der Tarifgrundlagen 2012 in diese intensive Einarbeitungszeit fiel, entschied ich mich diese Arbeiten mit Unterstützung von Keller Unternehmensberatung AG durchzuführen. Keller Unternehmensberatung AG verfügt über das notwendige Wissen in diesen Bereich. Zudem wurde mir die Firma von mehreren kompetenten Kollegen in der Spitalwelt empfohlen.

Welchen Nutzen brachte Ihnen die Zusammenarbeit?

Mit den Projektarbeiten waren folgende Nutzen verbunden:

- Die BAB-Erstellung hat mich in einer frühen Phase der Einarbeitung dazu „gezwungen“, mich mit der

Kostenentstehung und den damit verbundenen Abläufen vertieft auseinanderzusetzen. So konnte ich detaillierte Kenntnisse zum Unternehmen und für meine weitere Führungsarbeit gewinnen.

- Kostenrechnung nach Vorgaben von REKOLE aufgebaut mit entsprechender Kostentransparenz im Unternehmen
- Kosteninformationen als Grundlage für die Entwicklung der Unternehmensstrategie
- Grundlagen für die Tarifverhandlungen 2012
- Erkenntnisse für die Weiterentwicklung des Finanz- und Rechnungswesens.

Was war die grösste Herausforderung im Projekt?

Neben den knappen Zeitressourcen bestanden die grössten Herausforderungen in der Festlegung der einzelnen Organisationseinheiten resp. der Vornahme sinnvoller Abgrenzungen zwischen den einzelnen Geschäftsfeldern. Zweitens gestaltete sich die Festlegung der Bezugsgrössen und Verteilschlüssel nicht immer einfach.

Die Wirtschaftlichkeitsanalyse mit den Daten in der Kostenrechnung zeigte für die einzelnen Unternehmensbereiche unterschiedliche Ergebnisse. Wie werden Sie mit den gewonnenen Erkenntnissen umgehen?

Die Hinweise zur Kostensituation und Wirtschaftlichkeit in den einzelnen Geschäftsfeldern sind neben anderen Aspekten eine Grundlage für die strategische Weiterentwicklung des Unternehmens. Zudem sehen wir, in welchen Bereichen deutliche Verbesserungs- und Optimierungsmöglichkeiten vorhanden sind.

Wie beurteilen Sie den Verhandlungsverlauf mit tarifsuisse ag?

Mit dem Beizug der Keller Unternehmensberatung AG in den Tarifverhandlungen hatte ich eine unabhängige Person mit klarem und festem Blick auf die Zahlen und den Verhandlungsstandpunkt zur Seite, die nicht direkt vom Ergebnis betroffen war. Dies war ausserordentlich wirkungsvoll. Das „4-Augen-Prinzip“ ist in bedeutenden Verhandlungen sehr wichtig.

Was empfehlen Sie Rehabilitationskliniken, die derzeit mit tarifsuisse ag noch keinen Vertragsabschluss 2012 erzielt haben?

Zu prüfen - vor allem wenn sie nicht im Verbund verhandeln – sich bei Bedarf externe Fachkompetenz und Verhandlungserfahrung einzuholen.

Frau Badillo, vielen Dank für das Interview. ◀