

# Strategie und Marketing der Universitätsmedizin Rostock



**Marketing Club Rostock e.V.**

**17.8.2015**

**Prof. Dr. Christian Schmidt MPH,  
Ärztlicher Vorstand und Vorstandsvorsitzender  
Universitätsmedizin Rostock**

# Marketing an der UMR

2

Product

Place

Price

Promotion

Processes

People



Mission

Money

Message

Media

Measure

Market

# Agenda

3

Herausforderungen des Krankenhausmarktes

Strategie der UMR

Marketing an der UMR

# Agenda

4

**Herausforderungen des Krankenhausmarktes**

Strategie der UMR

Marketing an der UMR

# Krankenhausmarkt im Umbruch

5



# Herausforderungen für die Universitätsmedizin

6

Ambulantisierung	Feminisierung Generation Y	Qualität	Führungsstrukturen Unikliniken
Integration Sektoren	Demographie	Prozesse	Endversorgungs- pflichten
Med.-Technischer Fortschritt	Fachkräftemangel	Dokumentation und Kodierung	Verbindung von F&L mit Kranken- versorgung

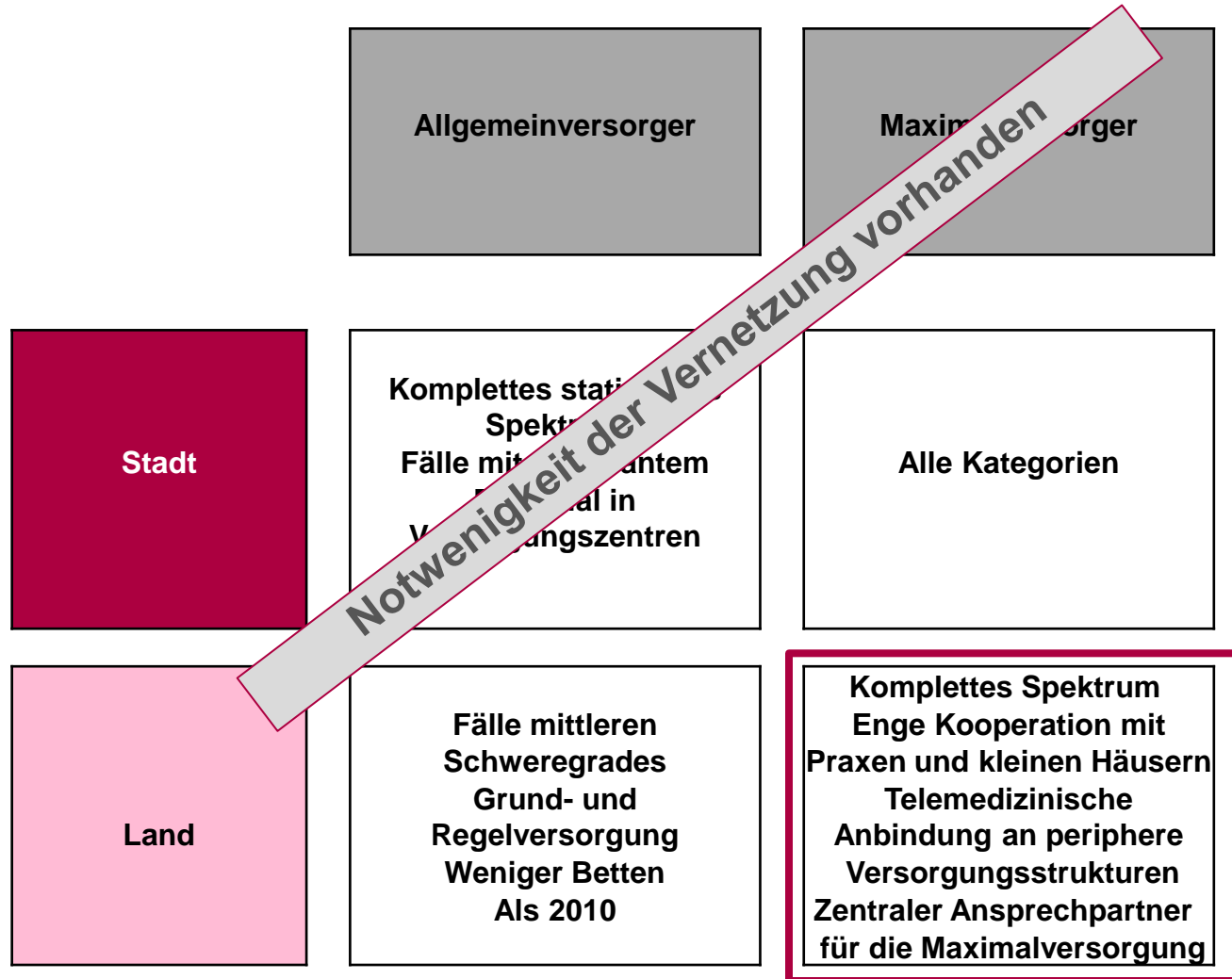
- Vernetzung von Zentren nach Indikationsgruppen
- Schaffung ambulanter Strukturen in den Kliniken

- Personalentwicklung
- Talente mit Schlüsselqualifikationen halten
- Ausbildung und Mentoring

- Prozesse standardisieren
- Dokumentation vereinfachen (EDV)
- Kontinuierliche Beratung und Schulung

- Gute Führungsmannschaft & Kommunikation
- Maximalversorgungsanspruch
- Pfiffige Projekte der Integration

# Kliniktypen 2020-2030



Quelle: Augurzky, Kreienberg, Mennicken (Hrsg.) (2014) Zukunft der Gynäkologie und Geburtshilfe, medhochzwei Verlag, Heidelberg.

# Agenda

8

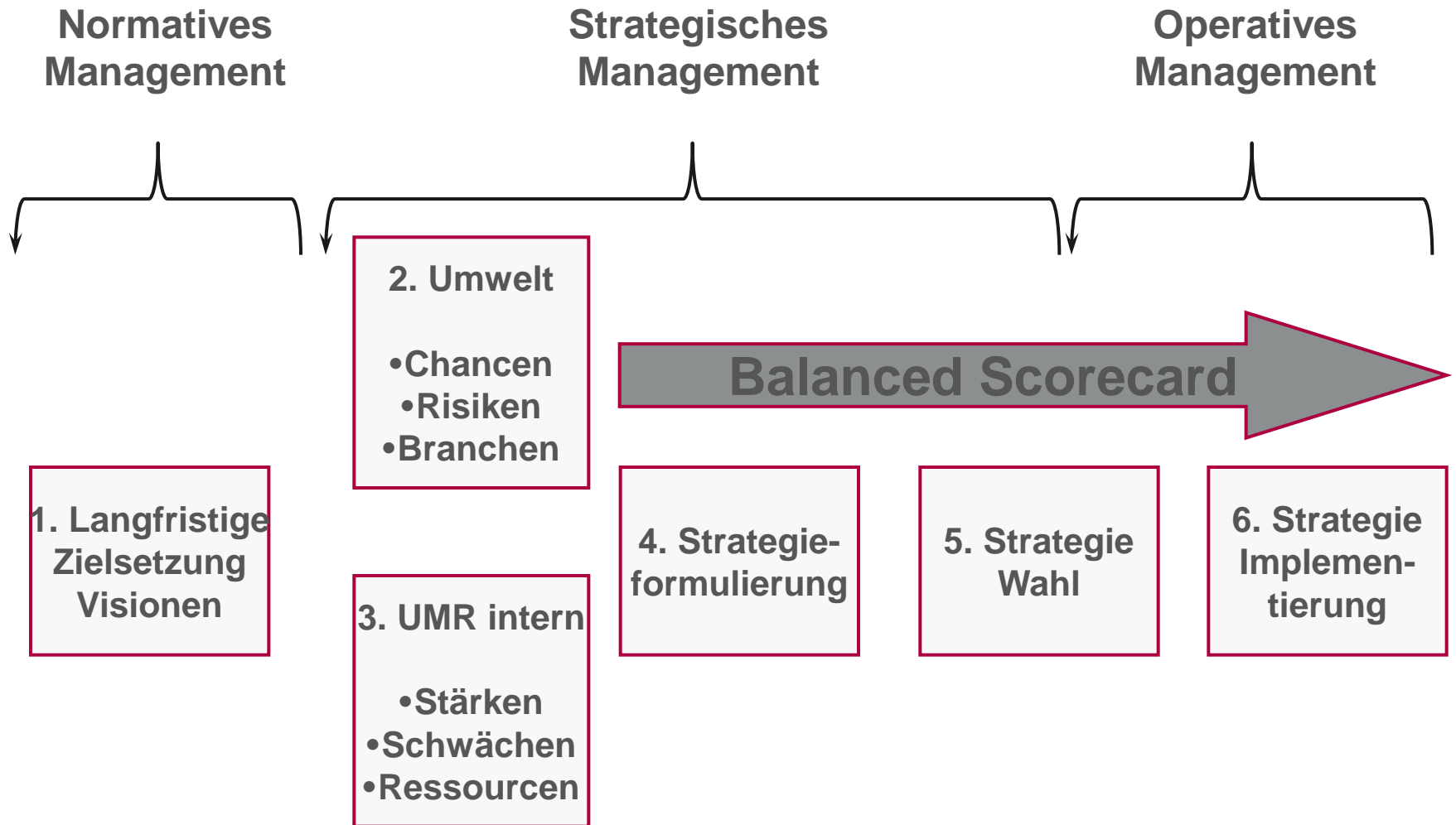
Herausforderungen des Krankenhausmarktes

**Strategie der UMR**

Marketing an der UMR

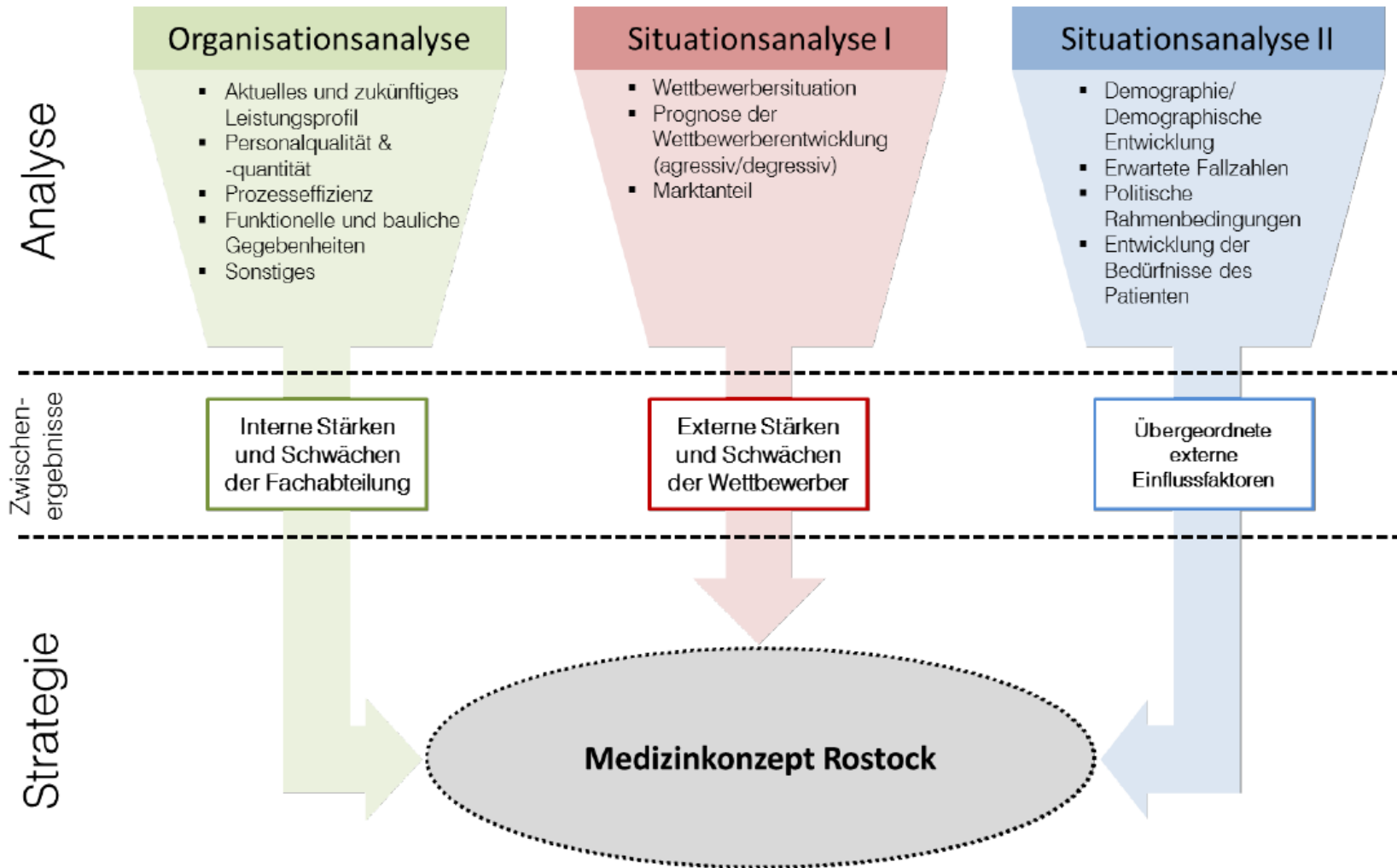


# Strategieprozess an der UMR



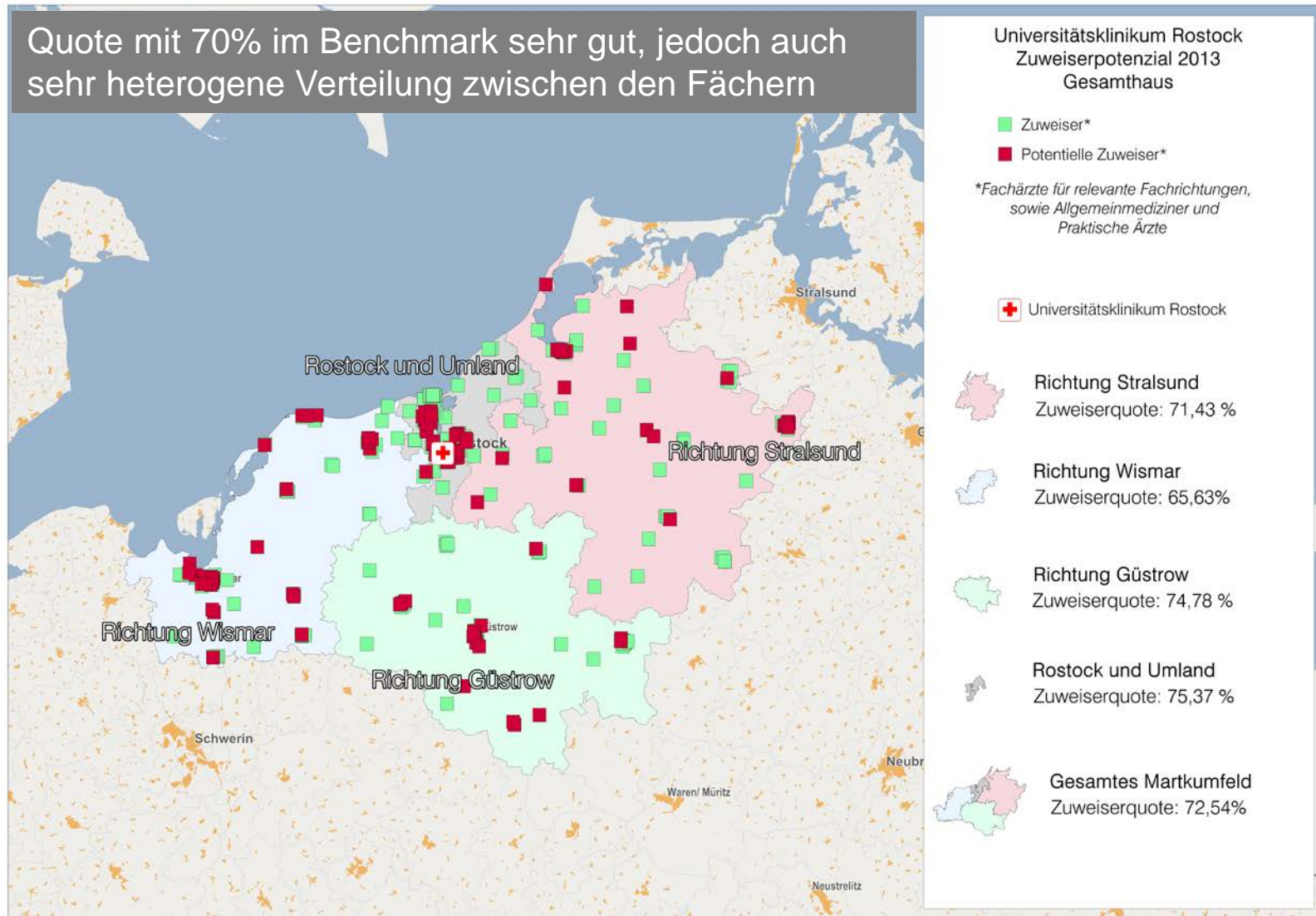
Patienten	Steigerung stationärer Patientenzahlen +500 pro Jahr	Arzt Netzwerk Herz M-V Marketing bei niedergelassenen Ärzten	Zuspruch von niedergelassenen Ärzten
	Ausbau der ambulanten Patientenbehandlung	Ausbau MVZ Strukturen in wichtigen Fächern, ASV (116b) § 120	Anzahl MVZ Sitze Zuweisungen aus MVZ
Mitarbeiter	Menschen mit Schlüsselqualifikationen halten	PE für Ärzte und Pflege ausbauen Anreize über ZV setzen	Anzahl MA mit S-Qualifikationen Zielvereinbarungen ausrollen
	Mitarbeiterzuspruch erhöhen	Betr. Gesundheitsmanagement Arbeitsbedingungen verbessern Arbeitsklima verbessern	Bewerbungen und Verweildauer MA Führungskräfte entwickeln
Überweiser/ Kunden	Verlässlicher Partner der Krankenkassen sein	Kooperationsverträge mit Kassen	Anzahl IV o. Kooperationsverträge
	Vertrauen bei niedergelassenen Ärzten genießen	Zuspruch von niedergelassenen Ärzten	Einweisungen pro Fachabteilung
	Attraktiver Industriepartner sein	Industriekooperationen	Anzahl der Koop.-Verträge/ €Umsatz
Lehre	Exzellente Ausbildung in den Studiengängen Humanmedizin, Zahnmedizin, Med. Biotechnol. Biomedizinische Technik (Lehrexport)	Ständige Verbesserung der Lehr- und Ausbildungsqualität	Abschlussprüfung in Vorklinik und Staatsexamen
Innovationen	Innovationsführerschaft für Qualität in der Krankenversorgung	Evaluierung der Lehre durch die Studenten	Beteiligung am deutschlandweiten Ranking der Universitätsmedizin
	Verwertbarkeit von Forschungsergebnissen erhöhen	Projekte mit Alleinstellungscharakter z.B. Genetik als Querschnittsfach	Anzahl der Projekte Zuspruch von Patienten
	Qualität der Behandlung durch Interdisziplinrität erhöhen	Exzellenzinitiativen, Erweiterung Forschungsschwerpunkte	IF Punkte, SFB und Großprojekte Ausgründungen
Forschung	Stammzellforschung Biomaterial- und Implantatforschung Neurodegenerative Erkrankungen	Zentrumsstrukturen einführen, Behandlungsstandards etablieren	Teamentscheidungen, gelebte SOP, Sachkostenstandards, z.B. ABS
		Koordinierte Forschungsprojekte, EU, BMBF, DFG, Land	Drittmittelstellen/-einnahmen Publikationen/Patente
		Auftragsforschung für die Industrie, Stärkung der Gesundheitswirtschaft	Quantitative Leistungsparameter
Prozesse	Reduzierung der VWD um 1/2 Tag OP Auslastung bei 50%, Fehlbelegung Intensiv unter 20% Service für niedergelassene Ärzte verbessern Interdisziplinarität erhöhen, Standards entwickeln	Verknüpfung von Forschungsschwerpunkten/klinische Schwerpunkte	Patientenaufkommen in der hochspezialisierten Versorgung
		Case Management	VWD pro Klinik
		OP- und Intensivmanagement verbessern	Ausfallzeiten OP in Minuten Fehlbelegungsquote Intensivstation
		Laufzeit Arztbriefe verbessern	6 Tage nach Entlassung
Finanzen	Positive Betriebsergebnisse um Investitionsfähigkeit zu erhalten Jährliches Wachstum in CM-Pkt. von 2-3%	Zentrumsstrukturen einführen, Behandlungs- und Sachmittelstandards etablieren	Teamentscheidungen, gelebte SOP, Sachkostenstandards, z.B. ABS
		Gezielte Steigerung über Marktanteile Quartalsgespräche Erlös und Kostenmanagement	Marktanteil M.-V. CM-Punkte pro Abteilung und Haus
		Projekt Medizinische Sachbedarf Steigerung Patienten mit pos. DB	Sachkostenrendite >6% in 5 Jahren Deckungsbeitrag der Klinik

# Betrachtungswinkel des Medizinkonzeptes



- **Strategie der UMR:**
  - **Aufstellung als integrierter Gesundheitsdienstleister** im Flächenland MV
  - Mit **organbezogenen Zentren**, die in **sektorenübergreifende Versorgungskreise** eingebunden sind und
  - durch **Telemedizinische Komponenten** für jedes Fachgebiet unterstützt werden.
  
- In der **Prioritätenliste** der Umsetzung beginnen wir mit der
  - **Herzmedizin** (Kardiologie und Kardiochirurgie),
  - **Gefäßmedizin/Diabetologie** (Konzepte vorhanden)
  - **Onkologie** (Struktur vorhanden)
  - **Neurologie** (Konzept steht, Partner vorhanden)
  - **Pädiatrie** (Partner vorhanden)
  - **Augenheilkunde** (Telemonitoringkomponenten bereits vorhanden)
  - **Geriatric** (Netzwerkpartner schon vorhanden)

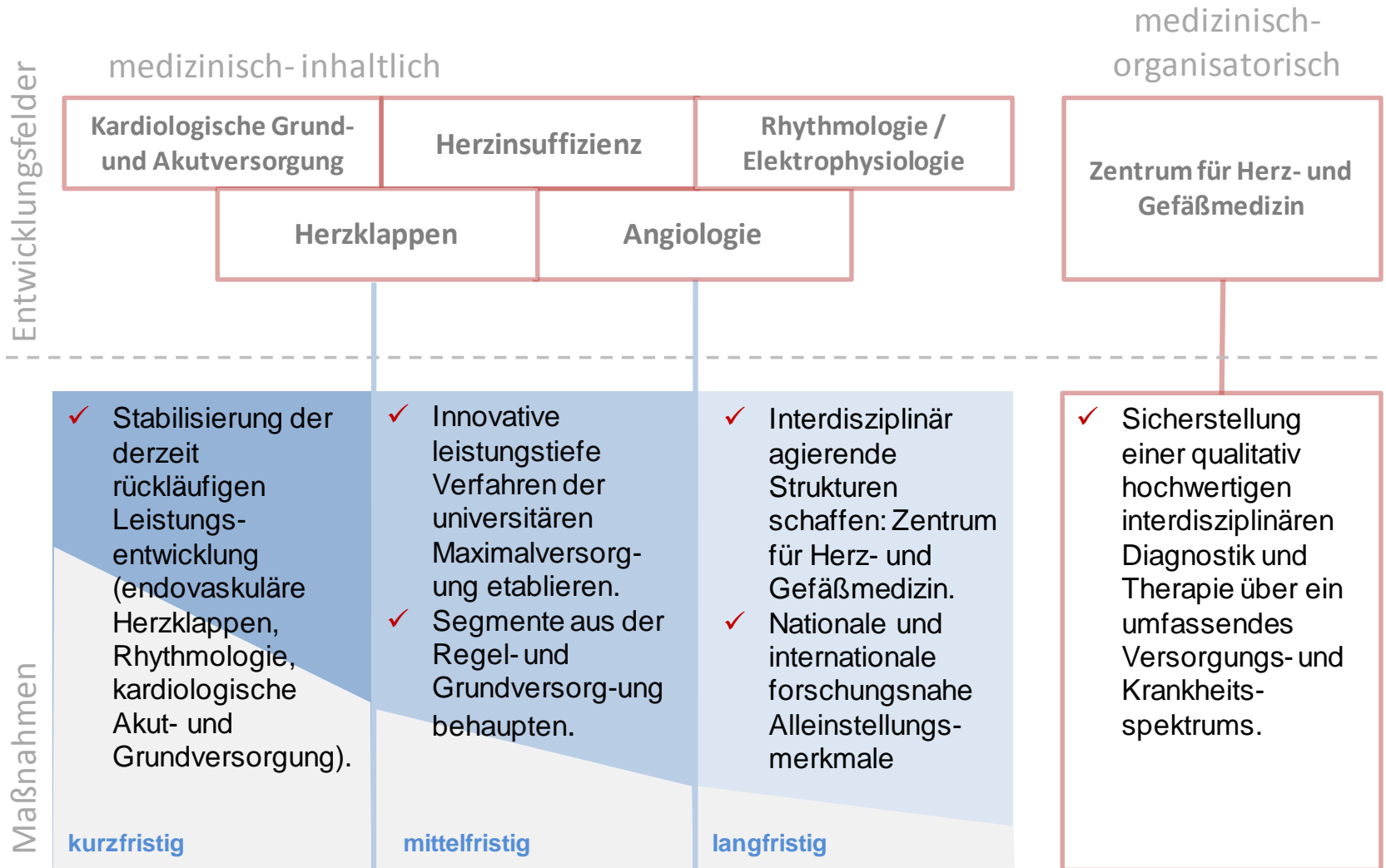
# Universitätsmedizin Rostock – Zuweiser nach Quote



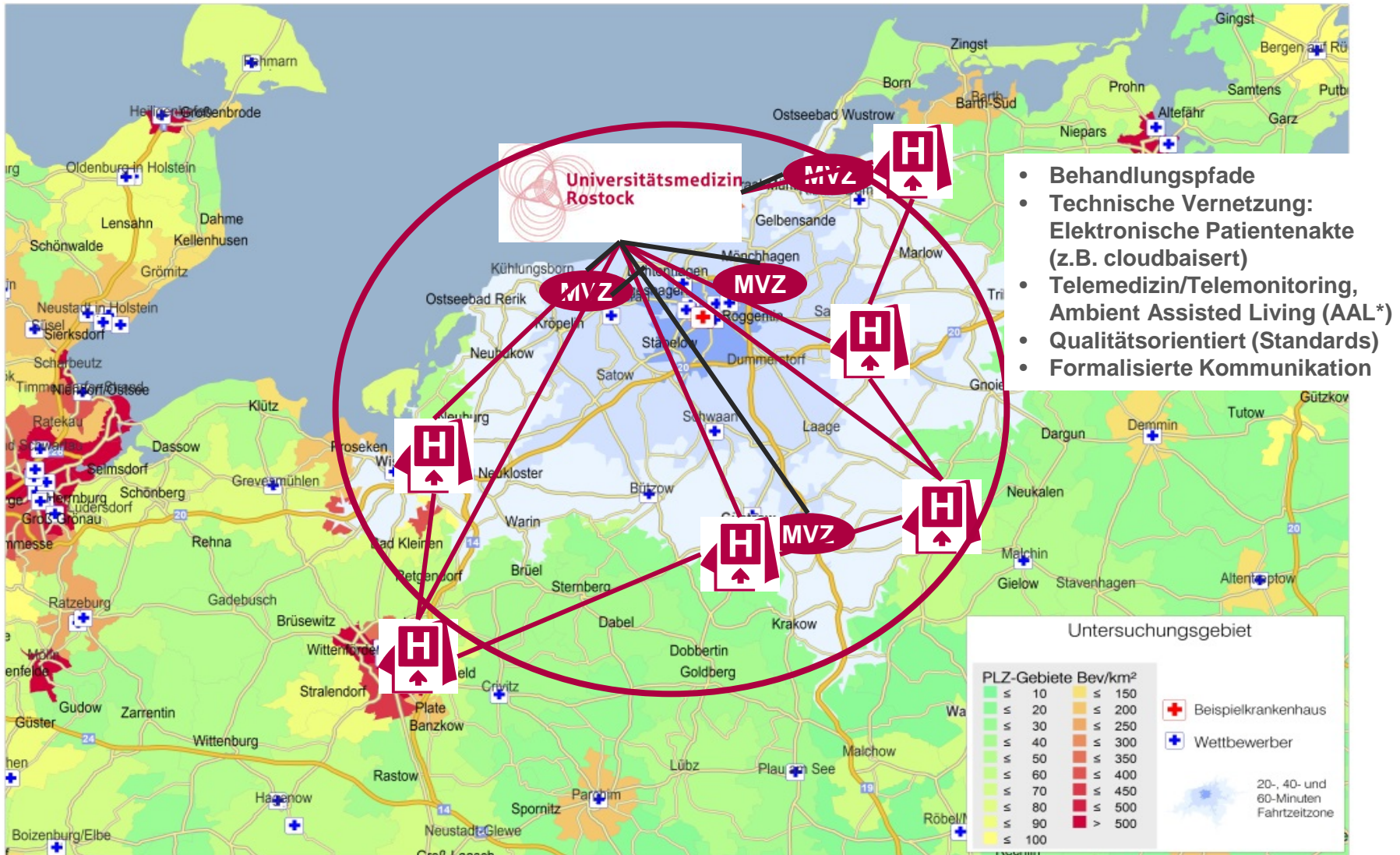
# Beispiel: Wettbewerbssituation in der Herzmedizin

Lfd. Nr.	Lesitungs- gruppe											Fallzahlen und Marktanteile der Konkurrenten 2013														
		FZist 2013	eFZ 2030	eFZ 2030 ohne AmbP	AmbP-Verlust	Diff. 2013 vs. 2030	eFZ Markt	Anteil an Markt	Notfallquote KH	Notfallquote KV	Potenzial elektiver Fälle	KMG Klinikum Güstrow GmbH			HELIOS Klinikum Schwerin			Klinikum Südstadt Rostock			Sana Hanse- Klinikum Wismar - Akademisches Lehrkrankenhaus			Bodden-Kliniken Ribnitz-Damgarten GmbH		
												FZ Markt	BQS	Markt.	FZ Markt	BQS	Markt.	FZ Markt	BQS	Markt.	FZ Markt	BQS	Markt.	FZ Markt	BQS	Markt.
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T	U	V	W	X	Y	Z	AA
1	Einfache kardiologische Versorgung	807	931	709	222	-98	6.909	11,7%	59%	70%		982	1.246	14%	492	2.058	7%	514	612	7%	644	1.451	9%	737	971	11%
2	Komplexe kardiologische Versorgung	428	568	561	7	133	3.347	12,8%	84%	64%	88	393	498	12%	223	931	7%	383	456	11%	322	726	10%	338	446	10%
3	Invasive kardiologische Diagnostik (ohne	1.027	1.192	1.191	1	164	2.620	39,2%	31%	44%		422	535	16%	343	1.434	13%	230	274	9%	127	286	5%	50	66	2%
4	Invasive Koronartherapie	757	888	679	209	-78	2.191	34,6%	43%	46%		404	513	18%	337	1.410	15%	265	315	12%	95	215	4%	23	31	1%
5	Invasiv ablative kardiologische Diagnostik	390	454	429	25	39	537	72,7%	11%	24%		36	46	7%	43	181	8%	23	27	4%	0	0	0%	6	8	1%
6	Implantation HSM	219	273	239	33	20	691	31,7%	36%	38%		94	119	14%	57	237	8%	73	87	11%	26	58	4%	32	42	5%
7	Implantation Defibrillatoren	127	153	153		26	330	38,5%	20%	27%		55	70	17%	45	188	14%	41	48	12%	6	14	2%	4	5	1%
8	Herzklappen- und sonstige Vitien	618	754	740	14	122	850	72,7%	18%	17%	6	30	38	4%	59	247	7%	23	28	3%	12	26	1%	7	10	1%
9	Aorto-koronare Bypassoperation inkl. kor	235	271	271		36	270	86,9%	13%	13%	1	0	0	0%	1	6	0%	0	0	0%	0	0	0%			
10	sonstiges	234	270	250	20	16	720	32,5%	56%	44%	28	100	127	14%	74	308	10%	71	84	10%	30	68	4%	16	22	2%
11		4.842	5.754	5.221	532	379	18.464	26,2%			123	2.517	3.192	14%	1.674	6.998	9%	1.624	1.932	9%	1.263	2.844	7%	1.213	1.599	7%

# Beispiel: Entwicklungsfelder der Herzmedizin



# Strategie UMR – regionale Vernetzung



\* z. B. in Kooperation mit Department 3 der Universität, IMF, Herr Kirste



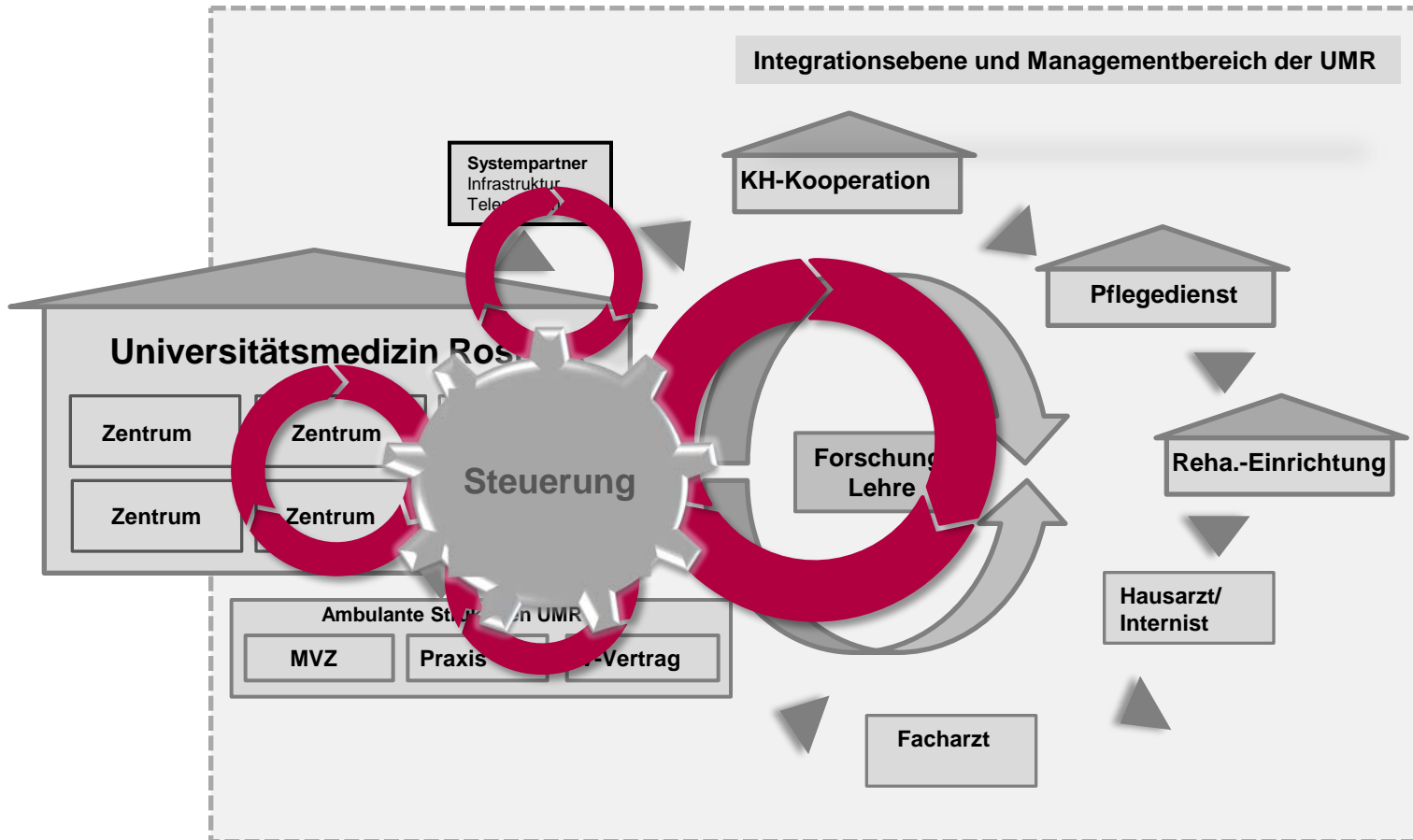


Abb.: Schematische Darstellung der Integrationsebene der UMR und Schnittstellen der Vernetzung

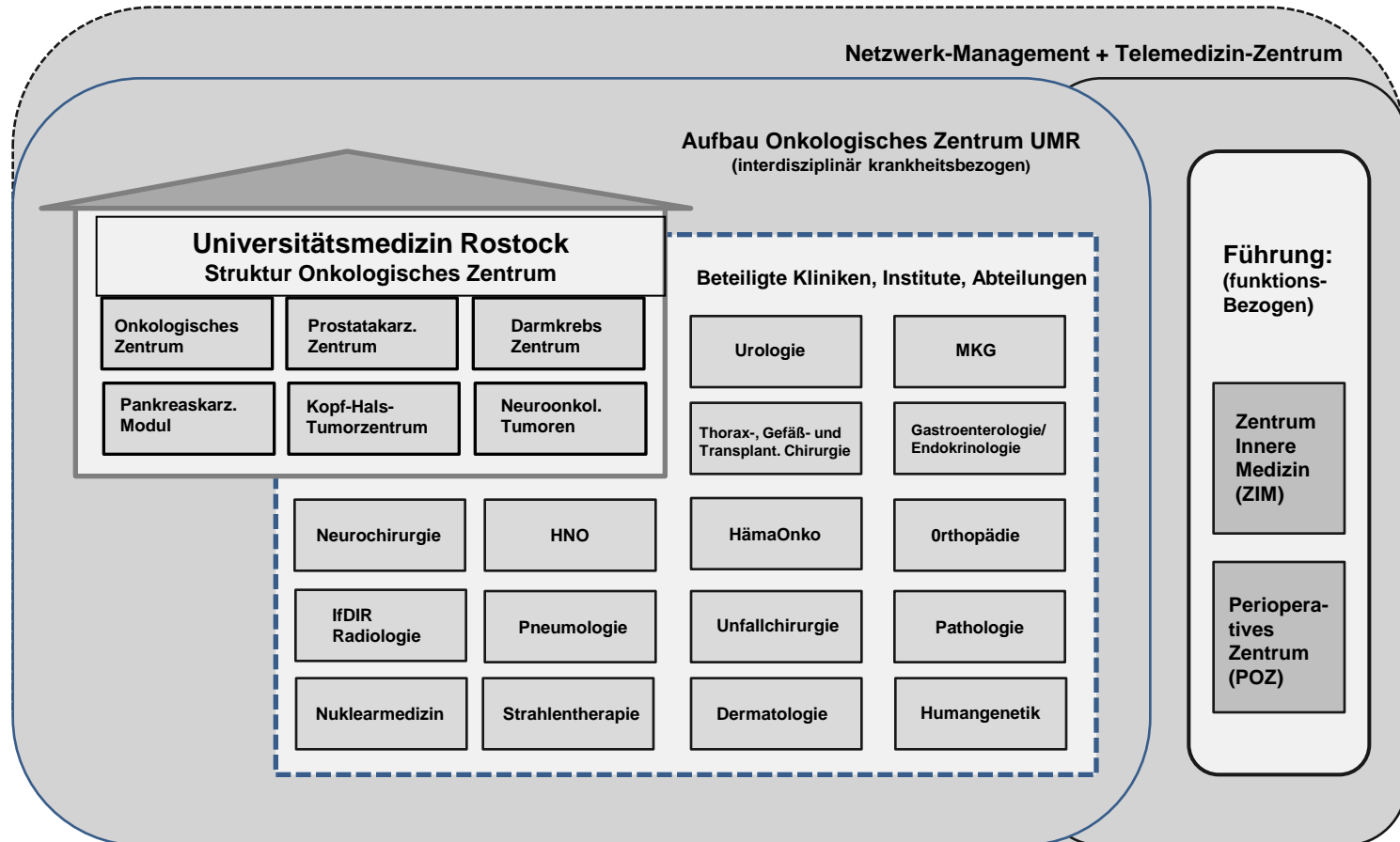


Abb.: Aufbau, Struktur und Verzahnung von interdisziplinär krankheitsbezogenen und funktionsbezogenen Zentren der UMR

## Intersektorielle Kooperation

- Enge Zusammenarbeit mit Haus- und Fachärzten
- Lange Versorgungsketten mit „Kundenbindung“

## Begleitung durch F&L

- Wissenschaftliche Begleitung von Versorgungsketten
- Ziel: Marktführung über Innovation und Exzellenz (USP)

## Interdisziplinarität

- Kollegen aus mehreren Fachabteilungen behandeln zusammen den Patienten (gebündelte Expertise)
- Zentrumsbildung

## Telemedizin

- Datenaustausch (z.B. ePA, Befunde, Bilder über RIS + PACS)
- Konsile (Arzt-Arzt, Arzt-Patient), APPs
- Überwachung und Steuerung von Implantaten und Ereignissen

## Marketing/ Management

- Universitäre Exzellenz (USP)
- Interdisziplinäre Zusammenarbeit und Wissenstransfer (Führung des Integrationsprozesses in der Region)

## Finanzierung

- Indirekte Effekte (VwD, Personal, Patienten- und Einweiser)
- spezielle DRG/GOP, IV-Verträge, Innovationsfond
- Systempartnerschaften

# Virtuelle Zentren und „Vertriebsorganisation“

## Herzmedizin

Interventionelle Kardiologie, EPU, Herzchirurgie, konservative Kardiologie

## Gefäße und Diabetes

Angiologie, Diabetologie, Gefäßchirurgie, Allgemeinmedizin

## Leberzentrum

Operativ und konservativ

## Neurologie

Stroke, loope Recorder, MS, Parkinson, ALS, etc.

## Augenheilkunde

Talking eyes, Glaukom, etc.

## Neurologie

Stroke, loope Recorder, MS, Parkinson, ALS, etc.

## Onkologie

Im Rahmen des Tumorzentrums

## Pädiatrie

Mit Angeboten in der Peripherie

### Prüfen der internen und externen Voraussetzungen:

- Kliniken als Partner interdisziplinär aufstellbar?
- „Produkt“ der Kliniken klar umschrieben?
- Externe Partner vorhanden?
- z.B. Teleradiologie schon vorhanden?
- i.v. Vertrag möglich?
- Einbindung unserer MVZ möglich?
- Vertrag notwendig?

## Netzwerk-GmbH

- Förderung der Zusammenarbeit der medizinischen Partner
- Bereitstellung und Pflege einer Teledatenstrecke
- Betreuung Telemonitoring

### Beirat:

- Krankenhäuser
- KV
- Firmen
- Wissenschaft

# Agenda

21

Herausforderungen des Krankenhausmarktes

Strategie der UMR

**Marketing an der UMR**

- Krankenhäuser sind Wirtschaftsbetriebe im Sinne der Gewerbeordnung (GewO) oder des Handelsgesetzbuch (HGB)
- Für Krankenhäuser ist es verhältnismäßig schwierig, im Rahmen des geltenden Rechts zu werben
- Während für andere Bereiche neben anderen kartellrechtlichen Vorschriften primär die Normen des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb, UWG, maßgebend sind, hat der Gesetzgeber für die Werbung im Gesundheitswesen einen deutlich strengeren Rahmen gefasst

## Möglichkeiten der Werbung

### Gesundheitswesen

- Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb UWG
- Heilmittelwerbegesetz HWG
- Ärztliches Standesrecht

### Andere Bereiche

- Gesetz gegen unlauteren Wettbewerb UWG
- Andere Kartellrechtliche Vorschriften

## HERZENSSACHE – EIN ZENTRUM FÜR DEN MOTOR DES LEBENS

Drei Milliarden Mal schlägt das menschliche Herz im Lauf des Lebens, täglich pumpt es 8000 Liter Blut durch den Körper. Das Herz ist der Motor des Lebens, versorgt mit Nährstoffen, Hormonen, Sauerstoff.

Doch was, wenn der Motor ins Stottern gerät? Dann bietet das Herzzentrum der Universitätsmedizin Rostock kompetente Hilfe. Sämtliche Herz- und Kreislaufkrankungen vom Kindes bis zum Erwachsenenalter werden festgestellt und behandelt – von einem Team aus Spezialisten, die Hand in Hand arbeiten.

### SOFORTHILFE RUND UM DIE UHR

„Diese Ambulanz der Universitätsmedizin hat 24 Stunden am Tag, 365 Tage im Jahr geöffnet und ist auf Patienten mit Verdacht auf Herzinfarkt spezialisiert“, berichtet Prof. Dr. Christoph Nienaber, Leiter des Herzzentrums und der Abteilung Kardiologie über die Chest-Pain-Unit (englisch für Brustschmerzereinheit). Wenn es im Brustraum zieht oder sticht, heftige und ungewohnte Atemnot und Angstgefühle ausbrechen, stehen die hochqualifizierten Ärzte und Schwestern bereit. „Die Patienten müssen nicht warten und benötigen keine Überweisung“, sagt Prof. Nienaber. „Sie werden sofort untersucht.“ Nicht immer bedeuten Brustschmerzen einen Infarkt – auch Lungembolien oder orthopädische Probleme können die Ursache sein. In jedem Fall



werde der Patient nicht eher nach Hause geschickt, bis eine Lebensgefahr ausgeschlossen sei, sagt der Kardiologe. „Niemand muss sich scheuen, zu uns zu kommen. Wir nehmen jeden Brustschmerz ernst und bemühen uns um eine schnelle und durchdachte Diagnose – egal, ob Infarkt oder nicht.“ Falls die Ärzte tatsächlich etwas finden, sind die Wege kurz: Die Notaufnahme liegt in der Nähe von Stabile und OP-Saal.

**INFOS**  
**Universitätsmedizin Rostock**  
**Abteilung Kardiologie**  
 Tel.: 0381 / 494 7701  
[www.kardio.med.uni-rostock.de](http://www.kardio.med.uni-rostock.de)

### NEUE KLAPPE MIT SICHERHEITSGURT

Das perfekte Zusammenwirken von Kardiologen, Herzchirurgen und Narkoseärzten ist gefragt, wenn alle oder geschwächte Patienten Hilfe suchen. Braucht jemand eine neue Herzklappe, steht für die Unimediziner ein breites Sortiment an Implantaten zur Wahl. Je nach Anatomie wird für den Patienten individuell die richtige Klappe ausgewählt und in den Herzen über einen Herz-OP eingesetzt. Über eine Positionierung sitzen



Das erhöhe die Sicherheit für den Patienten, dem außerdem ein zweiter Eingriff erspart bleibe. Seit der Einführung wurden an der Unimedizin etwa 30 Eingriffe mit diesen erneut platzierbaren Klappen gemindert.

### RHYTHMUSSTÖRUNG – WENN DAS HERZ AUS DEM TAKT KOMMT

Sie ist eine keineswegs zu unterschätzende Volkskrankheit: die Herzrhythmusstörung. „Sie ist aber immer behandelbar“, macht Prof. Dr. Dietmar Bänsch Betroffenen Mut. Er leitet die Rhythmologie und klinische Elektrophysiologie als Bereich der Kardiologie an der Universitätsmedizin Rostock. Und nimmt bei schweren Rhythmusstörungen wie Vorhofflimmern eine Ablation vor. Dabei wird eine Sonde von der Leistengegend über die Blutgefäße zum Herzen geführt. Dort verodert Prof. Bänsch punktuell kleine Bereiche – und gibt dem Herzen damit wieder seinen Takt zurück.



### AUCH AUS DER FERNE NAH AM PATIENTEN

Hilfesuchende mit Herzrhythmusstörungen werden nicht allein gelassen – dabei ist persönliches Erscheinen nicht nötig: Prof. Bänsch und sein Team sind auch aus der Ferne nah an ihren Patienten – durch hochmodernes Telemonitoring. Die Daten von 250 Patienten mit implantierten Geräten wie Schrittmachern, Defibrillatoren oder kleinen EKGs werden per Satellit direkt auf die Rechner und Mobiltelefone der Rostocker Spezialisten gesendet. „Das Non-Plus-Ultra für ein Flächenland wie MV“, meint Prof. Bänsch. „Mancher alte Patient müsste sonst für jede Geräteabfrage 70 Kilometer zu uns reisen.“ Über die ganze Welt kugel kann das Team verfolgen, ob es dem Patienten gut geht. Sind die Werte auffällig ist die Reaktion darauf eine Minutensache, der Kontakt mit einem niedergelassenen Arzt vor Ort schnell hergestellt. Noch ein Vorteil: Wenn ein Patient in Rostock ist, kann er

### DAS NACHWACHSENDE HERZ

Charakteristisch für Universitätsmedizinen ist es, dass sich Forschung und Lehrtätigkeit nah an dem bewegen, was auch klinisch – für den Patienten – von Interesse ist. In Rostock wird diese Nähe besonders gepflegt. Buchstäblich auch in Herzensangelegenheiten: So ist das nachwachsende Herz die Vision von

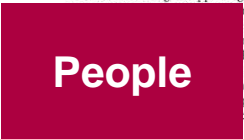
im menschlichen Herzen entwickelt werden. 2001 war Prof. Steinhoff der erste Mediziner weltweit, der Stammzellen ins menschliche Herz injizierte. Bis dahin galt dieses, etwa, wenn der Patient einen Infarkt erlitten hatte, als nicht reparabel. Prof. Steinhoff ist vom Gegenteil überzeugt: Und verfolgt seinen Ansatz beharrlich weiter: Dank der Stammzelltherapie verbesserte sich bei vielen der in Rostock behandelten Patienten die Pumpleistung des Herzens deutlich. Sein Forscherteam tüfelt außerdem am Herzschrümmacher aus eigenen Zellen. Durch spezifische Behandlung bringen die Wissenschaftler die Stammzellen dazu, in der Petrischale Schrittmacherzellen hervorzubringen. Bislang gewonnen sie diese Ergebnisse mit Stammzellen von Mäusen. Im nächsten Schritt übertragen sie die Forschung auf menschliche Zellen. Bei Patienten mit Herzrhythmusstörungen könnte die natürliche Schrittmacherfunktion wiederhergestellt werden – ein elektronischer Schrittmacher könnte sich in Zukunft erübrigen.



**INFOS**  
**Universitätsmedizin Rostock**  
**Poliklinik für Herzchirurgie**  
 494 6101  
[herzchirurgie.med.uni-rostock.de](mailto:herzchirurgie.med.uni-rostock.de)  
 .....  
**Universitätsmedizin Rostock**  
**Herzschrittmacher- und Translationszentrum**  
 .....  
**Zentrum für kardiale Stammzelltherapie**  
 Tel.: 0381 / 494 6104  
[www.cardiac-stemcell-therapy.com](http://www.cardiac-stemcell-therapy.com)

**Klinische Elektrophysiologie**  
 Tel.: 0381 / 494 7797 / -7787  
[www.rhythmologie.med.uni-rostock.de](http://www.rhythmologie.med.uni-rostock.de)

**Zentrum für kardiale Stammzelltherapie (KfTC)**  
 auf eine Forschungseinrichtung, in der unter Einsatz modernster Methoden innovative Ansätze für den Einsatz von Stammzellen



## Klinik lebt von „Ikonen“ und guten Mitarbeitern



JULI 2015

17



## ANKUNFT MIT PAUKENSCHLAG: PREISGEKRÖNTER MEDIZINER WIRD LEITER DER ROSTOCKER HAUTKLINIK

Prof. Dr. Steffen Emmert widmet sich dem Kampf gegen schwarzen Hautkrebs

Medizinischer Alltag in der Hautklinik an der Strempelstraße: Der neue Chef hat viel vor. Fotos: Unimedizin



Prof. Dr. Steffen Emmert widmet sich vor allem der Erforschung von Hautkrebs.

bedeutende Preise abgesahnt. Gemeinsam mit einem Team aus Medizinern, Biologen, Physikern und Ingenieuren entwickeln er in Göttingen Hautklinik den künftigen Innovations- und -Joachim „Tech

Prof. Dr. Steffen Emmert eilte sein guter Ruf voraus: Kurz vor seinem Einstand am 1. Juli als neuer Direktor der Klinik und Poliklinik für Dermatologie und Venerologie der Universitätsmedizin Rostock hatte der Arzt schnell noch ein paar

stationär behandelt werden, sondern auch in einer Tagesklinik Ansprechpartner für ihre Beschwerden finden. „Die Rostocker Hautklinik muss international sichtbar werden. Qualität, Patienten und Mitarbeiter stehen dabei an oberster Stelle.“

Neue Maßstäbe möchte Emmert auch in seinem Spezialgebiet, der Erforschung und Behandlung von Hautkrebs, setzen. „Hautkrebs ist der häufigste Krebs beim Menschen“, so der Fachmann, „sehr viel verbreiteter als Brust- oder Darmkrebs – und im Falle des schwarzen Hautkrebses bis heute ohne Heilung.“ Der Bedarf an neuen Therapien und Mitteln zur Früherkennung der heimtückischen Erkrankung sei absehbar. „Wir verstehen, wie der Krebs sich verbreitet und welche Rolle spielen.“

Warum bricht die Krankheit mit 40, bei anderen erst bei anderen gar nicht aus? zehntelangen Stillstand

seien zwar in den letzten Jahren neue Therapien auf den Markt gekommen, die das Immunsystem anregen, krankhafte Zellen zu bekämpfen. Allerdings sei die Versorgung bei weitem nicht ausreichend abgedeckt: „Kassen empfehlen ein Hautkrebscreening alle zwei Jahre ab den 35. Lebensjahr. Das ist sinnvoll. Aber das Melanom ist ein Krebs der jungen Menschen.“ Bei den 20 bis 30-Jährigen sei es eine der häufigsten Todesursachen. „Daher mein Rat: Bei Hautkrebs im familiären Umfeld oder vielen Muttermalen mindestens alle zwölf Monate zum Spezialisten.“

Steffen Emmert wurde 1969 in Schweinfurt geboren und studierte und promovierte an der Uni Würzburg. Nach dem Studium ging er an die Hautklinik in Göttingen, wo er bis zuletzt als leitender Oberarzt arbeitete. Für seine Forschung im Bereich der DNA-Reparatur von Sonnenschäden in der Haut zog es ihn für drei Jahre ins Ausland, an das National Cancer Institute der National Institutes of Health in den USA, eine der bedeutendsten Forschungseinrichtungen weltweit. „Die Haut ist unser größtes Organ, aber leider auch eines der am wenigsten erforschten“, beschreibt Emmert seine Motivation. Aber das ändere sich. Masern seien mittlerweile etwa viermal mehr als die „Rote-Punktchen-Krank-

## People

## Klinik lebt von „Ikonen“ und guten Mitarbeitern

reine Süßwasseratrosen. Aber das wird sich schnell ändern.“

INFOS

**Klinik und Poliklinik für Dermatologie und Venerologie**  
**Universitätsmedizin Rostock**

Termine für Patienten:  
 Tel. 0381 494 9722  
[dermatologie.med.uni-rostock.de](mailto:dermatologie.med.uni-rostock.de)



Australian Open 2015  **Frankfurter Allgemeine Gesellschaft** Frankfurt 5°  
Donnerstag, 29. Januar 2015 VIDEO THEMEN BLOGS ARCHIV

Home > POLITIK WIRTSCHAFT FINANZEN FEUILLETON SPORT **GESELLSCHAFT** STIL TECHNIK & MOTOR WISSEN REISE BERUF & CHANCE RHEIN-MAIN

Home > Gesellschaft > Menschen > Sexualität im Alter: Lieber Kuschn als Sex 50 PLUS

## Sexualität im Alter

### Lieber Kuschn als Sex

Es muss nicht immer aufregend sein: Eine Studie zeigt, dass Zärtlichkeit im Alter immer wichtiger wird. Sex verliert hingegen an Bedeutung - vor allem bei einem der Geschlechter.

05.01.2015



Alte Liebe: Die Verbundenheit, die jüngere Paare beim Sex erleben, empfinden Senioren beim Kuschn

Wie Britta Müller von der Universität Rostock herausfand, räumten 91 Prozent der 74 Jahre alte Männer und 81 Prozent der gleichaltrigen Frauen Zärtlichkeit einen wichtigen Platz in ihren Partnerschaften ein. Sex spielte nur bei 61 Prozent der Männer und 21 Prozent der Frauen eine bedeutende Rolle. Für die mehrjährige Studie waren in drei Erhebungswellen 194 Senioren aus Heidelberg, Leipzig und Rostock jeweils im Alter von 63, 67 und 74 Jahren befragt worden. Sie lebten über den gesamten Studienverlauf

Meinungen (8) Merken Drucken  
Empfehlen (9) Permalink Mail  
Teilen 181 Twittern 24 +1  
Veröffentlicht: 05.01.2015, 14:59 Uhr

#### Smalltalk



Benedict Cumberbatch  
**Entschuldigung für Ausdruck „Farbiger“**  
Benedict Cumberbatch entschuldigt sich für seine „veraltete Ausdrucksweise“, Keira Knightley hätte eigentlich anders heißen sollen und Schauspieler Eddie Redmayne bedankt sich bei Stephen Hawking – der Smalltalk.  
Mehr > ★ 11

#### Anzeige

**High Fidelity Days**  
Sparen rockt: großartige Stereo-Lautsprecher mit bis zu € 300 Rabatt!  
Zu den Angeboten

**USA-Reise ab 399€ p.P.**  
Erleben Sie den Wilden Westen der USA auf einer Rundreise mit CANUSA TOURISTIK.  
Jetzt Angebot anfordern!

**All Inclusive Angebot**  
Riu Hotels Mallorca ab 37€  
Buchan Sie jetzt!

Product

Message

Place

Promotion

# Marketing der UMR - Zusammenfassung

<b>Product</b>	<b>Universitätsmedizin besonderer Kompetenz</b>
<b>Place</b>	<b>Einzugsgebiet Rostock (~500T Einwohner)</b>
<b>Price</b>	<b>Bezahlung nach System von Fallpauschalen</b>
<b>Promotion</b>	<b>Presse- und Öffentlichkeitsarbeit, gezielte Ansprache der Bevölkerung, Imagefilm Vertriebsstrukturen zur Patientenbindung</b>
<b>Processes</b>	<b>Service für Patienten und niedergelassene Ärzte z.B. Telemedizin und Online-Angebote</b>
<b>People</b>	<b>Klinik lebt von „Ikonen“ und motivierten Mitarbeitern</b>



*Einen Vorsprung hat, wer da anpackt, wo die Anderen noch reden.*

John F. Kennedy



## Kontakt

Prof. Dr. med. Christian Schmidt MPH  
Ärztlicher Vorstand und Vorstandsvorsitzender

### **Universitätsmedizin Rostock**

Ernst-Heydemann-Str. 8; 18057 Rostock

Tel.: 0381/4945011; Fax: 0381/4945012

Email: [christian.schmidt@med.uni-rostock.de](mailto:christian.schmidt@med.uni-rostock.de)