



Als Arzt/Ärztin bei Roland Berger Strategy Consultants arbeiten

CareerStart 2013

medAlumni UZH

Roland Berger
Strategy Consultants

Zürich, 26. Februar 2013

Einführung zu Roland Berger Strategy Consultants

Roland Berger
Strategy Consultants

Wir sind ein gutes Beispiel dafür, dass Roland Berger Mitarbeiter mit unterschiedlichsten akademischen Hintergründen sucht



- Principal

- Dr. med, MBA

- Gesundheitswesen (Fokus auf Spitäler, Pharma und Medtech)

- Strategie
- Beschaffung
- Post merger integration



- Project Manager

- Dipl. Ing. & Dr. sc., ETH Zürich

- Engineered Products & Hightech
- Gesundheitswesen (Fokus auf Medtech)

- Beschaffung
- F&E und Innovation
- Post merger integration

Roland Berger Strategy Consultants ist eine der weltweit führenden Strategieberatungen

Unser Profil

1967 von Roland Berger in Deutschland gegründet

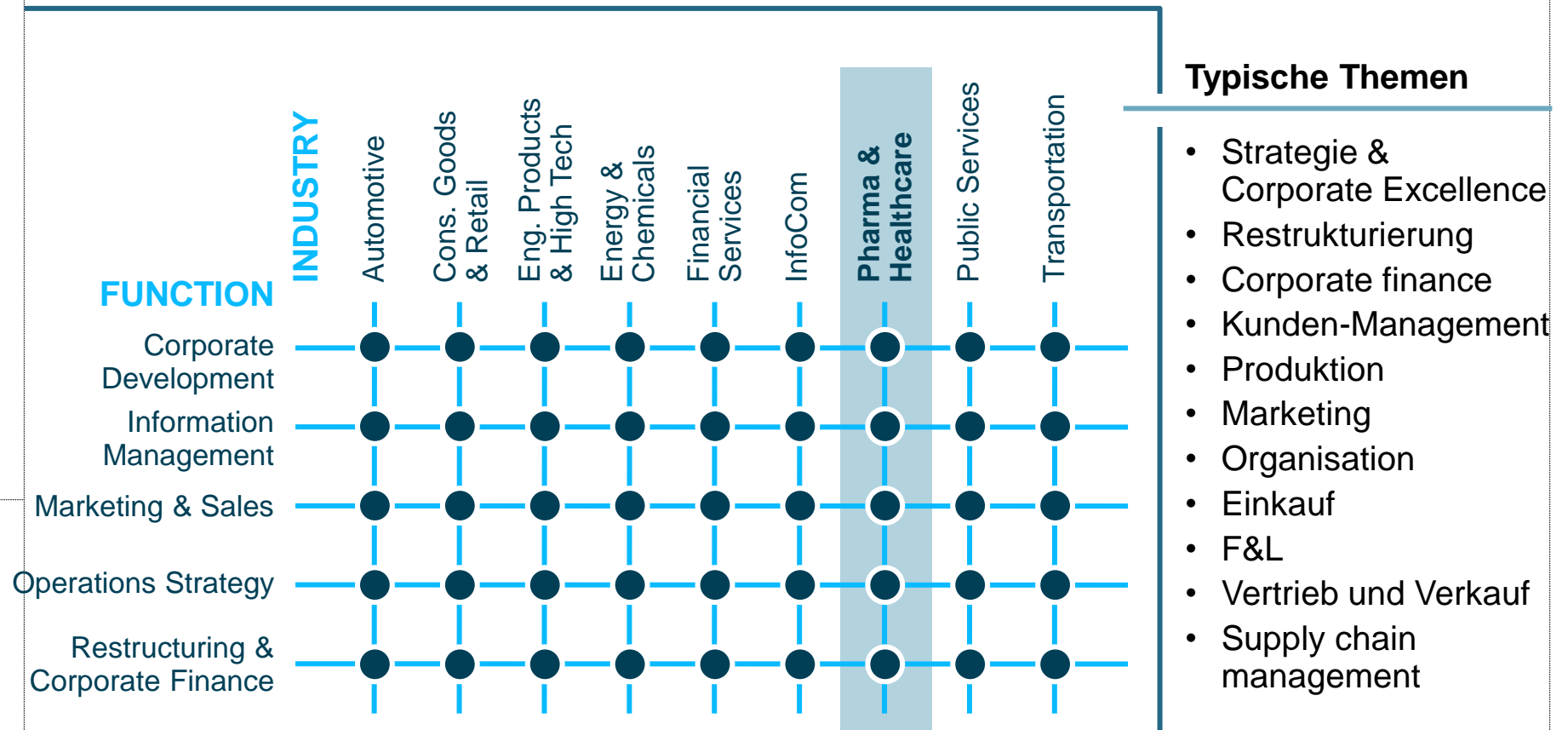
51 Büros in **36** Ländern mit rund **2.700** Mitarbeitern

Rund **250** Partner

Ca. **1.000** weltweit agierende Klienten

Für jedes Projekt setzen wir ein optimal passendes Team aus Beratern unserer 14 Competence Centers zusammen

Unsere Competence Centers



Das Competence Center Pharma & Healthcare ist Partner von namhaften Klienten aus allen Bereichen des Gesundheitsmarktes

Politik

- > Regierungen
- > Verbände
- > Kommissionen



Leistungserbringer

- > Universitätsspitäler/Spitäler
- > Wohlfahrtsunternehmen
- > Pflege-/Reha-Anbieter



- > Pharma
- > MedTech/eHealth



- > Krankenkassen
- > Private Krankenversicherungen



Pharma/Medizintechnik

Krankenversicherungen

Was lernt ein Arzt/ eine Ärztin, was er/ sie in der Unternehmensberatung wertvoll einsetzen kann?

Breite Überschneidung in den Anforderungen an Ärzte/ Ärztinnen und Unternehmensberater – Grosse Verantwortung tragen beide

ANFORDERUNGEN	ARZT	BERATER
Umgang mit Menschen in schwierigen Lebenssituationen	... in Veränderungsprozessen
Analyse von schwierigen Befunden	... komplexen Zusammenhängen
Strukturiertes Arbeiten bei der Behandlung	... in grossen Projekten
Maximale Ergebnisqualität zum Wohle der Patienten	... zum Nutzen des Auftraggebers
Verantwortliches Handeln für die Gesundheit der Patienten	... im Umgang mit den Mitarbeitern des Kunden
Solides medizinisches Fachwissen...	... zur Wahl und Durchführung der Behandlung	... beim Beraten der Pharma- & Healthcare-Industrie

Fallbeispiel: Sachkosten-Management in einem Universitätsspital

Roland Berger
Strategy Consultants

Spitäler leiden derzeit unter Kostendruck – Einsparungen zuerst gemeinsam mit Ärzten und Lieferanten im Bereich Sachkosten umsetzen

Aktuelle Ausgangslage für Spitäler

Ausgangslage für die Spitäler

- Einführung von DRG
- Steigende Kosten für Gesundheit in Öffentlichkeit sehr sensibel aufgenommen
- Konsolidierung im Spitalbereich erwartet

Steigender Kostendruck



Was tun?

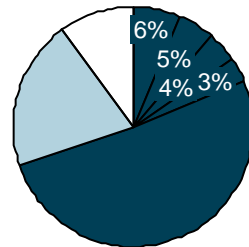


Im Fallbeispiel hat sich gezeigt, dass viele ähnliche Produkte von zwei Hauptlieferanten bezogen werden

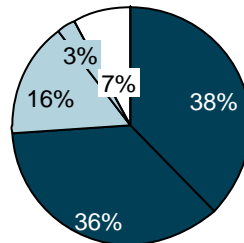
Beispiel Endochirurgie-Material

Bestandsaufnahme

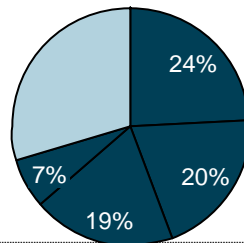
Artikelmix:
260 Artikel



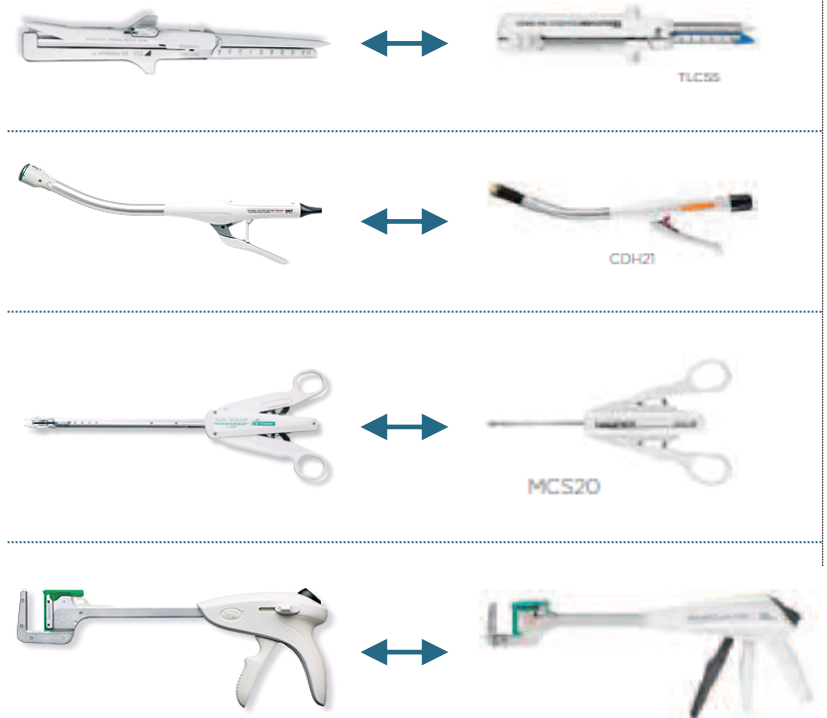
Lieferantenstruktur:
2 Hauptlieferanten



Nutzerstruktur:
3 Hauptnutzer



Vergleichbare Artikel unterschiedlicher Lieferanten



Warum macht Unternehmensberatung Spass?

Roland Berger
Strategy Consultants

Abwechslung, Teamarbeit, eine steile Lernkurve und viele spannende Events machen den Spass an der Beratung aus



Teamarbeit

- Enge Zusammenarbeit im Team – immer wieder neue Kollegen
- Kollegen mit den verschiedensten Erfahrungshintergründen



Steile Lernkurve

- Tiefgehende Einblicke in verschiedene Branchen und Unternehmen
- Unterstützung durch Trainings

Umfangreiche Erfahrungen

- Kein Tag ist wie der andere
- Internationales Arbeitsumfeld



Impact

- Ergebnisse sind jeden Tag sichtbar
- Auf Augenhöhe mit CEOs, Klinikdirektoren etc.

Events

- Innerhalb (Teamevents, ...) und ausserhalb des Berufs (proSports, Sommerfest, ...)
- Neue Städte und Kulturen

It's character
that creates impact!

Fragen...?