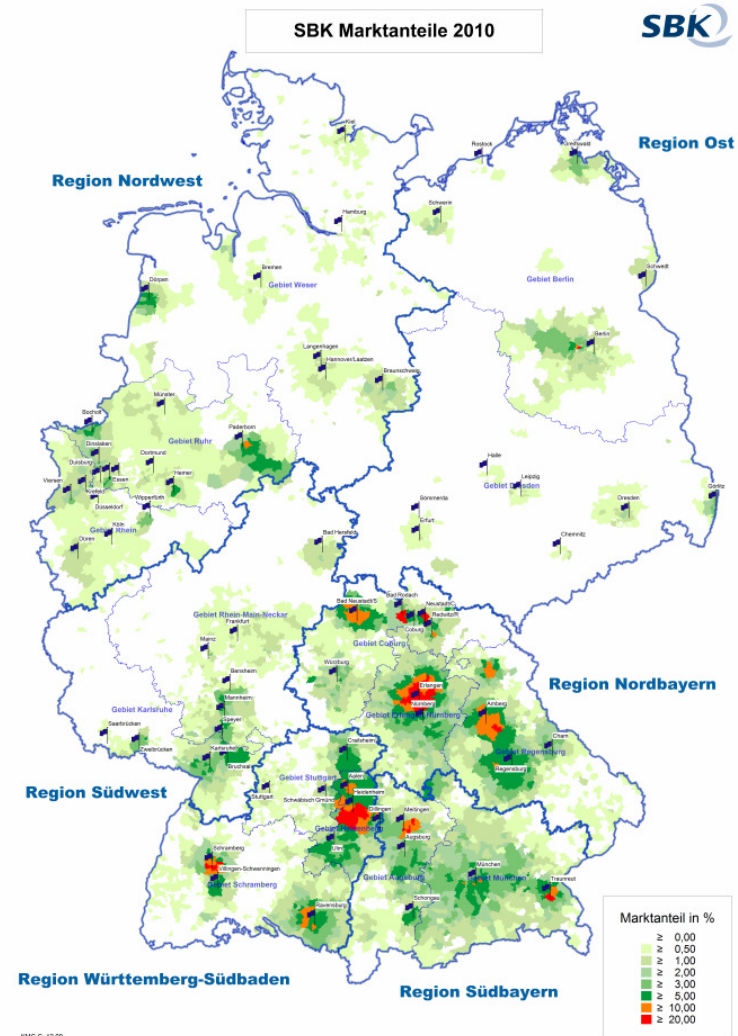


Zukunftsfragen der stationären Versorgung

Dr. Gertrud Demmler
Mitglied des Vorstandes
SBK – Siemens Betriebskrankenkasse

Die SBK auf einen Blick

ca. 1.300 Mitarbeiter
fast 1 Mio. Versicherte
über 100 Geschäftsstellen bundesweit



SBK – Krankenhausdaten 2010

Leistungen an SBK Versicherte

- 123.213 behandelte Versicherte (12%)
- 204.054 Fälle inkl. teilstat.
- 1.510.216 Behandlungstage
- 7,4 Tage durchschn. VWD
- 1583 belegte Kliniken

Leistungsausgaben der SBK

- 630.573.365,69 € p.a. für KH-Behandlung
- mittlere Fallkosten stat. 3062,- €
- 7.120.720,02 € amb. OP im KH
- 663,44 €/ Vers.
- 195.136,12 CM-Punkte
- CMI 1,05

Rechnungsprüfung

- Prüfquote 14%
- Erfolgsquote ca. 50%
- Einsparung ca. 2,6 % der Gesamtausgaben

sonstige Aktivitäten im Bereich KH

- Budgetverhandlungen
- Integrierte Versorgungsverträge
- Fallmanagement (Psychiatrie und Psychosomatik, Gesundheitsberatung, Pflegeberatung)

Einflussfaktoren auf die Krankenhausentwicklung

- Sinkende Investitionsförderung
- Auswirkungen des DRG-Entgeltsystems
- Zunahme des Wettbewerbs
(Kosten- und Qualitätswettbewerb)
- Demographie/ Morbiditätsentwicklung
- Gesellschaftliche Veränderungen
- Politische/ Gesetzliche Entwicklungen
- Fachkräftemangel

Insbesondere externe Einflussfaktoren nehmen (besonders) bei (kleinen und mittleren) Krankenhäusern eine zunehmend existentielle Rolle ein, ebenso wie die Investitionsfähigkeit und die Gewinnung und Bindung qualifizierten Personals.

Probleme und Fragen der Versicherten/ Patienten

- Ist meine (wohntnahe) Krankenhausversorgung noch auf Dauer gesichert?
- Wann gehe ich ins Krankenhaus, wann nicht?
- Transparenz zu Leistungen und Qualität?
- Zugang zu ambulanter Versorgung (OP) in der Klinik oder beim Facharzt?
- Kommunikationsbedarfe vor, während und nach dem Krankenhausaufenthalt (Alte Menschen, Beschäftigte...)
- Wer kann mich beraten? Wem kann ich vertrauen?

Handlungsfelder der Zukunft aus unternehmerischer Sicht

- Nachhaltige wettbewerblich orientierte Ausrichtung
- Anpassung an sich verändernde Wertvorstellungen und Lebenspläne
- Anpassung an die veränderte Demographie und ihre Bedürfnisse
- Sicherung der Investitionsfähigkeit aus eigenen Mitteln
- Positionierung auf dem regionalen Versorgungsmarkt (auch ambulanten Markt)
- Attraktivität als Arbeitgeber

Lösungsansätze

- Anpassung des Portfolios an das Branchen- und Marktumfeld
- Betrachtung von Lebens- und Bedürfnisphasen (Vernetzung, Integrative Prozesse, Spezialisierung)
- Überwindung der Sektorengrenzen
- Steigerung der Attraktivität für Fachkräfte



Anpassung des Portfolios an das Branchen- und Marktumfeld

Externe Analysen des Marktes und der Wettbewerber als Routinecontrolling

- Qualitätsberichte
- Jahresberichte
- Morbiditäts- und Demographieentwicklungen

Strategieableitungen

- Nischen- oder Breitenstrategien
- Komplementärstrategien oder wettbewerbliche Konfrontationen

Portfolioanalysen / Zielgruppenanalysen

- Einweiser
- vor- und nachgelagerte Leistungserbringer
- Patientenanalysen

Betrachtung von Lebens- und Bedürfnisphasen

- Zielgruppenbetrachtungen
- Zielorientierte Befragungen von (pot.) Kunden
- Vernetzung zu Prozesskettenpartnern mit ähnlicher Ausrichtung
- Gestaltung und Überwachung integrativer Prozesse
- Spezialisierung auf Zielgruppe in definierten Lebens- und Bedürfnisphasen
- Systematische und zielgerichtete Kommunikation, insb. zu den Patienten und Kassen

Überwindung der Sektorengrenzen

Heute: unterschiedlichste Möglichkeiten der ambulanten
Möglichkeiten für KH (§ 115, 116, HSA, PIA, Ermächtigungen,
Institutsambulanzen, Notfallbehandlung, etc.)

Probleme:

- Keine bedarfsorientierte Planung, wenig Abstimmung mit dem niedergelassenen Sektor
- Ambulante und stationäre Prozesse sind nicht gleich

Lösung: Dritter Sektor oder weitere wettbewerbliche Optionen?!?

Steigerung der Attraktivität für Fachkräfte

- Weiterbildungskooperationen
- Familienfreundliche Arbeitszeitgestaltung vs. Patientenorientierter Kontinuität
- Flexibilisierung der Arbeitszeiten
- Karriereplanung und Krankenhaushierarchie
- Recruiting-Strategien (u.U. in Kooperation) v.a. in ländlichen Regionen
- Neue Arbeits-/Rollenteilung zwischen den Gesundheitsberufen

Auszeichnung

Die SBK gehört zu Deutschlands besten Arbeitgebern.

- 2011** Die SBK erreicht Platz **12**. Am Wettbewerb haben dieses Mal 290 Unternehmen teilgenommen – mehr als je zuvor.
- 2010** Die SBK gehört zu den Top Ten in der Größenklasse 501-2.000 Mitarbeiter und erreicht **Platz 6**. Den **19. Platz** und die **beste Platzierung einer Krankenkasse** können wir im europaweiten Vergleich vorweisen.
- 2009** Die SBK steigert die Platzierung auf **Platz 15** in der Größenklasse 501-5.000 Mitarbeiter. Im europäischen Wettbewerb erreichte die SBK gleichzeitig einen Platz unter den Top 50 der ausgezeichneten Unternehmen.
- 2008** Die SBK gehört zu den 100 besten Arbeitgebern.



Handelsblatt

Fazit

- Interne Faktoren (OE-Fragen, Ressourcensteuerung etc.) sind die Grundvoraussetzung für einen Erfolg in der Zukunft.
- Die Einflussfaktoren auf Krankenhäuser nehmen immer mehr zu, Betriebsblindheit wird somit zur Existenzbedrohung
- Modulare, zielgruppenorientierte Dienstleistungsstrukturen sind nur mit allen Schnittstellenpartnern (z.B. Krankenkassen) zu bewerkstelligen

Standpunkte der SBK

- Förderung des Wettbewerbs um eine effiziente und qualitative Versorgung für die Patienten
- Auflösung der scharfen Sektorengrenzen
- Stärkung der selektivvertraglichen und Steuerungsmöglichkeiten der Kassen
- Partnerschaftliche Innovations- und Leistungsangebotsentwicklung

Stark fürs Leben.



Förderung des Wettbewerbs

...durch mehr Transparenz für Vertragspartner und
Versicherte/Patienten

...durch intensivere Nutzung der aktuellen Möglichkeiten

...durch Reform der Bedarfsplanung/ Investitionsplanung

...durch Flexibilisierung der Leistungsplanung

Auflösung der scharfen Sektorengrenzen

...durch zügige Umsetzung der spezialärztlichen Versorgung (?!?)

...durch mehr Möglichkeiten in der Schließung von ambulanten Versorgungslücken, vor allem in ländlichen Gebieten

...durch bessere vertragliche Gestaltungsmöglichkeiten (auch für Casemanagement Prozesse) für Kassen und Kliniken

„Die Herausforderungen der kommenden Jahre erfordert unternehmerische Kreativität. Die enge Zusammenarbeit von Monopolanbietern und regionalen Versorgern ist dabei zwingend. Außerdem müssen die inzwischen geschaffenen Vertragsoptionen der Ärzte für Praxen und Krankenhäuser gleichzeitig tätig sein zu können, im Versorgungsmodellen genutzt werden. Die Vernetzungsmöglichkeiten sind durch telemedizinische Anwendungen gewaltig gestiegen.“

Prof. Lohmann KU Gesundheitsmanagement 7/2011

Stärkung der selektivvertraglichen und Steuerungsmöglichkeiten der Kassen

...durch Einführung von Kontingentverträgen

...durch mehr Steuerungsmöglichkeiten bei elektiven Leistungen und im Fallmanagement bei chronisch kranken Menschen

...durch verbesserte Möglichkeiten der Information und Navigation zu bestimmten Leistungserbringern

Partnerschaftliche Innovations- und Leistungsangebotsentwicklung

...durch gemeinsame Angebotsentwicklung, Bsp. KardioPro

...durch gemeinsame Beratungsangebote

...durch Erweiterung der Beratungsmöglichkeiten der Krankenkassen für planbare Eingriffe und für die nachstationäre Versorgung, veranlasste Leistungen etc.

...durch mehr Entwicklungspartnerschaften bei innovativen Projekten

„Deshalb erfordern die Medizinprozesse die höchste Aufmerksamkeit aller Verantwortlichen. Bisher haben sich aber die Krankenhausmanager viel zu wenig um die Medizin gekümmert.“

Prof. Lohmann KU Gesundheitsmanagement 7/2011

Die SBK ist ausgezeichnet.

Wir stellen uns immer wieder ganz bewusst unabhängigen Prüfern und Wettbewerben. Ausgezeichnet werden wir für unsere Beratung, unsere Angebote und vor allem unsere Kundenorientierung. Und auch als Arbeitgeber. Allerdings sehen wir in den Auszeichnungen vor allem eines: eine Herausforderung, noch besser zu werden.



Wettbewerb
Deutschlands
kundenorientierteste
Dienstleister
3. Platz 2011
Sonderpreis 2011 Krankenkasse



Kundenmonitor®
Deutschland
Kundenfreundlichste
Krankenkasse 2010



Handelsblatt



Vielen Dank

Stark fürs Leben.

