

Gemeinsam für mehr Wissen



DEUTSCHES
KRANKENHAUS
INSTITUT

Analyse und Beratung zu Ihrer Krankenhaus-Budgetstrategie

Strategie
Entwicklung



Unsere Erfahrungen für Sie

Otto Melchert war langjährig in zahlreichen Kliniken im operativen Krankenhausmanagement tätig.

Das DKI steht seit 65 Jahren für praxisorientierte Analysen und Lösungen im Krankenhaus. Wir setzen unser langjähriges Know-how für fundierte Status-quo-Analysen und die Ableitung von Handlungsmaßnahmen ein.

Nutzen Sie unsere Erfahrung und unser gebündeltes Know-how, um sich schnell und ergebnisorientiert auf die kommenden Veränderungen vorzubereiten.

Ihr Ansprechpartner

Dr. Karl Blum

Tel: 0211 47051 - 17, E-Mail: forschung@dki.de



DEUTSCHES
KRANKENHAUS
INSTITUT

Deutsches Krankenhausinstitut
Hansallee 201 · 40549 Düsseldorf
Tel.: 02 11/4 70 51-16
Fax: 02 11/4 70 51-19

www.dki.de



Rufen Sie uns an und vereinbaren Sie noch heute einen Termin!

Neues Angebot: Analyse und Beratung zu Ihrer Budgetstrategie

2009 wurde für die Vereinbarung von Mehrleistungen ein Mehrleistungsabschlag eingeführt, der 2013 fix auf 25% zunächst für 2 Jahre und später auf 3 Jahre festgeschrieben wurde. Ab 2017 wurde dieser Abschlag mit Ausnahmen durch einen Fixkostendegressionsabschlag von mindestens 35% abgelöst.

Waren Ihre vereinbarten Mehrleistungen der vergangenen Jahre sach- und leistungsgerecht oder haben Sie den Krankenkassen im Rahmen der Budgetvereinbarungen über den Mehrleistungs- oder Fixkostendegressionsabschlag ungewollte Rabatte gewährt?

Zwischenzeitlich ist zudem in vielen Krankenhäusern der jährliche Anstieg stationärer Krankenhausleistungen rückläufig. Wenn sich dies auch in Ihrem Krankenhaus abzeichnet, besteht dringender Handlungsbedarf!

Möglicherweise sind bereits diese gravierenden Auswirkungen auf Ihre wirtschaftliche Situation eingetreten:

- Abweichungen zwischen fixen Budgetausgleichs- und der tatsächlichen Leistungsentwicklung
- Ausweitung attraktiver DRG-Leistungssegmente mit entsprechenden Personalaufbau im ärztlichen Bereich bei zunehmendem Wettbewerb unter den Kliniken
- Steigende MDK-Verluste durch verstärkte Abrechnungs- und Strukturprüfungen durch den MDK
- Mangelnde Transparenz der Erreichung der Vereinbarungsbudgets, da bei MDK-Prüfungen die tatsächlich erzielten Erlöse ggf. erst nach Jahren feststehen
- Ungewollte Rabattierung der Krankenkassen über Mehrleistungs- oder Fixkostendegressionsabschläge

Unser Angebot für Ihre Klinik

Wir unterstützen Sie dabei, kurzfristig und schnell die Auswirkungen Ihrer in den letzten Jahren vereinbarten Mehrleistungs- oder Fixkostendegressionsabschläge auf die zurückliegenden und künftigen Jahresergebnisse zu analysieren. Dazu prüfen wir mit Ihnen die Leistungen Ihrer Kliniken der vergangenen Jahre und die Leistungsstrukturen Ihrer Wachstumsbereiche.

Dabei untersuchen wir insbesondere:

- Ihre Budgetvereinbarungen der letzten Jahre
- Ihre tatsächlichen Erlösbudgets der letzten Jahre
- Auswirkungen offener MDK-Prüfungen
- unter die Ausnahmetatbestände fallende Leistungen und deren Entwicklung
- mögliche Risiken aus Ihrer bisherige Wachstumsstrategie, insbesondere durch personelle und strukturelle Abhängigkeiten

Auf der Basis der Ergebnisse leiten wir gemeinsam mit Ihnen strategische Konsequenzen und praxisorientierte Maßnahmen ab. Diese können beispielsweise sein:

- Neuausrichtung Ihrer Budgetstrategie
- Neuverhandlung Ihrer vereinbarten Fixkostendegressionsabschläge
- Evaluierung und Weiterentwicklung bestehender Kooperationen
- Prüfung von Optionen für neue strategische Kooperationen (stationär und/ oder ambulant)