

9. Deutscher Medizinrechtstag
Konsequenzen des Wettbewerbs

KSB  Klinikberatung

 **Qualitätsbericht.de**

 **Krankenhaus.de**
Krankenhäuser suchen – Qualität finden!

Discounter oder Qualitätsklinik -
Wohin führt der Wettbewerb?

Dr. med. Nikolai v. Schroeders
Geschäftsführer der KSB Klinikberatung



- Suche nach Krankheitsbild
- Regionale Suche nach Krankenhäusern
- Wie finde ich das richtige Krankenhaus?

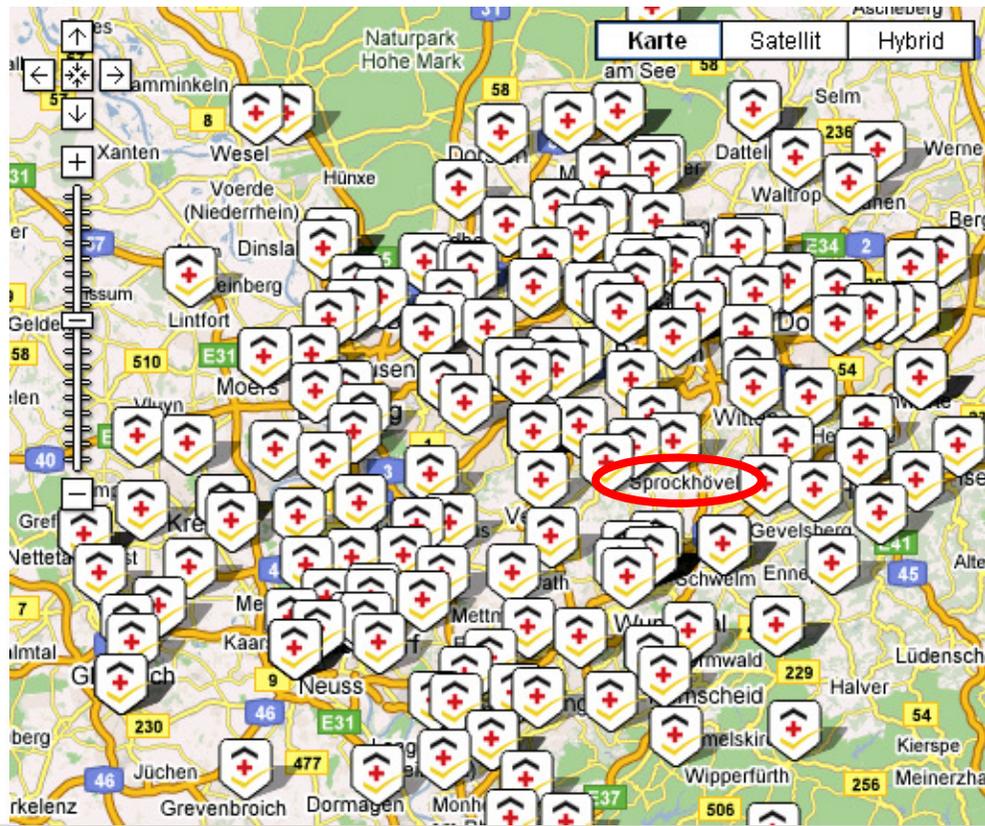
- Startseite
- Suche Krankheitsbild
- Suche Fachabteilungen
- Regionale Suche
- Richtig finden?
- Fragen & Antworten
- Kontakt
- Qualitätsbericht - Lesehilfe
- Impressum

Zum Krankenhaus-Bereich Qualitätsberichts-Portal



Designkonzept: Branding Healthcare

Regionale Suche nach Krankenhäusern



- ZULETZT AKTUALISIERTE KLINIKDATEN
- Dominikus Krankenhaus GmbH (Berlin)
 - Städt. Krankenhaus -Marienhospital- Arnberg (Arnberg)
 - Krankenhaus St. Anna-Klinik (Stuttgart)
 - Ev. Diakonissenkrankenhauses Leipzig (Leipzig)
 - Krankenhaus Vinzentinum (Ruhpolding)

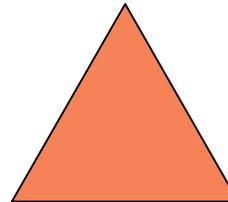
- ZULETZT AKTUALISIERTE QUALITÄTSBERICHTE
- Kreiskrankenhaus Lörrach Strukturierter Bericht 2006
 - Kreiskrankenhaus Rheinfelden Strukturierter Bericht 2006
 - Kreiskrankenhaus Schopfheim Strukturierter Bericht 2006
 - Klinikum Coburg gGmbH Strukturierter Bericht 2006

Wettbewerb

- richtet sich an
 - Zuweiser
 - Krankenkassen
 - Patienten
- wirbt mit
 - Kooperationsvorteilen
 - Finanzzufluss
 - Günstigerem Preis bei Abnahmegarantie
 - Markenversprechen
 - Qualität
 - Komfort
 - Menschlichkeit

Patient

- gute und umfängliche Versorgung
 - medizinisch
 - menschlich

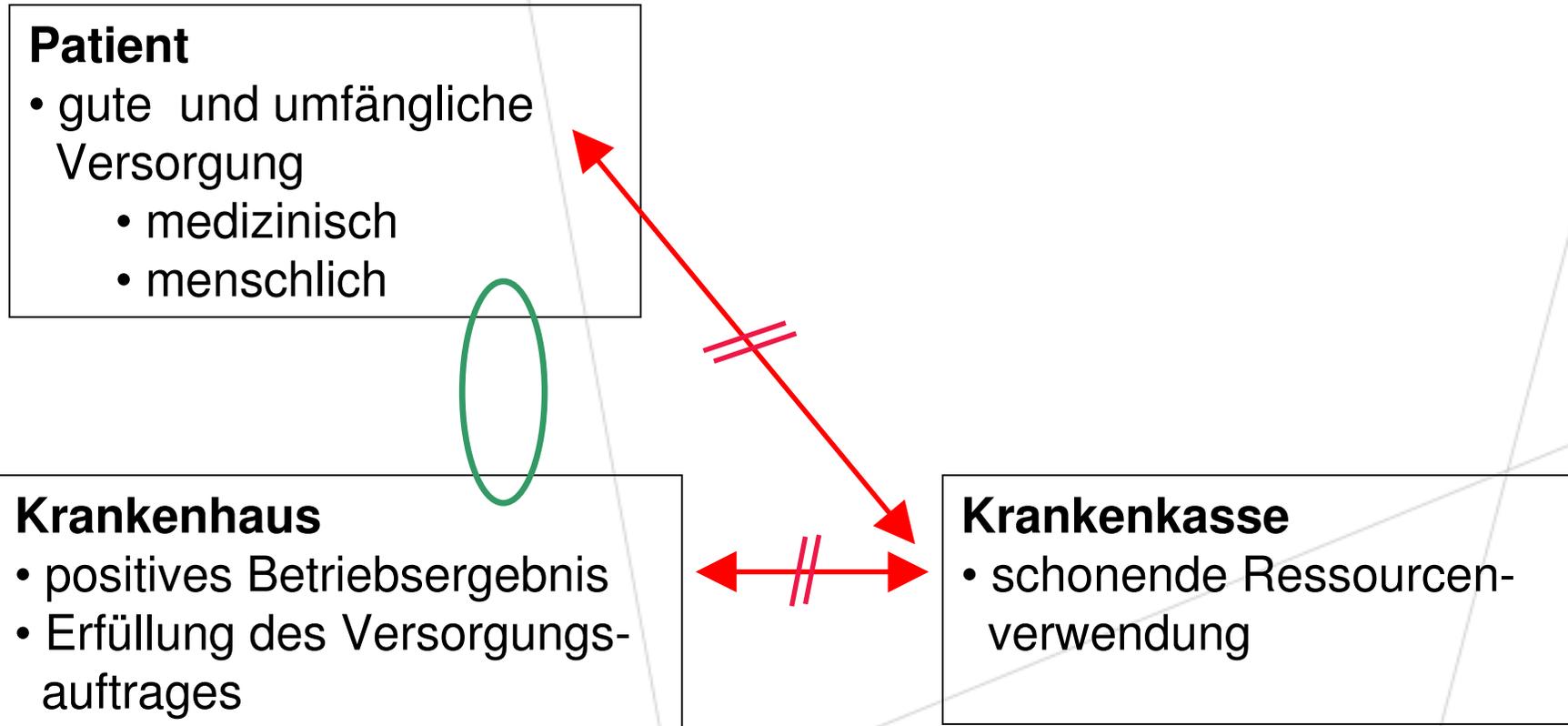


Krankenhaus

- positives Betriebsergebnis
- Erfüllung des Versorgungsauftrages

Kassenkasse

- schonende Ressourcenverwendung
- Kundenbindung



Dreiecksverhältnis Kasse – Krankenhaus – Patient

- Interessen von Klinik und Patient sind gut vereinbar
 - Gute Qualität kann man gut verkaufen
 - Patientennutzen:
Risikoarme Behandlung, angenehmer Genesungsprozess
 - Kliniknutzen:
Umsatzsicherung, Absatzverbesserung für Zusatzleistungen
- Kassen müssen qua Gesetz primär „ausreichende“ Versorgung anstreben → Widerspruch zur Qualität als Primärziel

Dreiecksverhältnis Kasse – Krankenhaus – Patient

- Auch Wettbewerbsinteressen von Kassen und Krankenhäusern lassen sich vereinbaren
 - Skaleneffekte bei Massenproduktion gibt es auch bei Standardleistungen im Krankenhaus
 - ➔ Einnahmepotenziale für Kliniken
 - ➔ Einsparpotenziale für Kassen
 - Fixe Auslastungen ermöglichen Kliniken Standortstabilisierung: Marktvorteile gegenüber Mitbewerbern ohne sichere Basisauslastung
 - Gemeinsames Marketing von Kassen und Kliniken zur Konzernpositionierung
- Unter Qualitätsaspekten
 - Direktverträge können Qualitätsprobleme durch Sektorengrenzen reduzieren
 - Standardprozesse lassen sich gut qualitätssichern

**Wettbewerb nur aus Kassensicht
bedeutet:**

Discountkrankenhäuser

**Discountstrategien im Krankenhaus
sind aus Sicht des Patienten unerwünscht.
Das Angebot wird dennoch schnell entstehen.**

Wer können Krankenhäuser tun,
um Qualität als Wettbewerbsfaktor zu fördern?

- Erlöspotentiale aus Patientenzulauf erkennen und realisieren
- Schlechte Ergebnisse akzeptieren und als Potenziale erkennen
- Qualitätsverbesserung anstreben und patientenverständlich machen
- Den Vergleich aktiv mitgestalten und dem Patienten einfach machen
- Für nachweislich gute Qualität auch gutes Geld einfordern
– mit dem Patienten als Katalysator

**Die Krankenseite ist gefordert
hierfür aktiv zu werden**

Das Meiste ist schon auf dem Weg:

- Erlössicherung durch
 - Erhalt des Budgets
 - Individuelle Vereinbarung mit Krankenversicherungen
 - Privatklinikmodelle
 - Zusatzleistungen
 - Hotelanbindung
- Verbesserungspotenzial durch aktive Nutzung der verpflichtenden Qualitätssicherung realisieren
 - Vermittlung der Ziele an die Mitarbeiter
 - Realistische Dokumentation
 - Bearbeitung von auffälligen Werten im Sinne einer Verbesserung der Prozesse

Qualitätstransparenz für Patienten erhöhen

- Einheitlich strukturierte Datenerfassung der Krankenhäuser
 - Qualitätsberichte XML (jährlich!!)
 - Ergebnisqualität ohne Bearbeitungsmöglichkeit
 - Basisset Patientenzufriedenheit
- Empowerment der Patienten
 - Informationsangebote Medienübergreifend
 - Aktive Patientenberatung
 - Beratungsstellen
 - Selbsthilfe
 - Kliniken
- Einfacher Informationszugang im Internet
 - Intuitive Suche
 - Direkte Aktualisierbarkeit durch die Kliniken selbst
 - Verständlichkeit ist wichtiger als wissenschaftlicher Anspruch!!

Verständlichkeit für den Patienten



> TAB 3 ANTEIL PATIENTEN OHNE SCHMERZEN

Angaben in Prozent

Vor der Behandlung



Nach der Behandlung

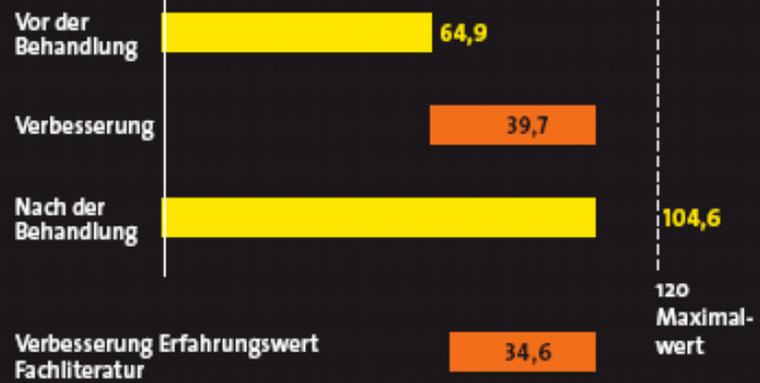


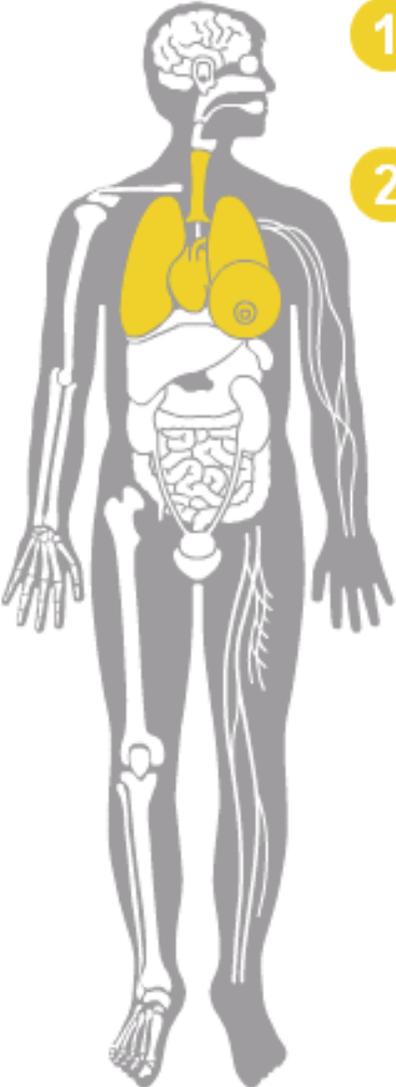
Staffelstein-Score

Klinikum Staffelstein



Behandlungszentrum Vogtareuth





1 Ihr Standort (PLZ oder Ort)*

Essen Suche starten

2 Organ

- Brust
- Hals
- Herz**
- Lunge

Blut

Drüsen

Haut

3 Behandlungswunsch

- Ballonaufdehnung bei Verengung der Herzkranzgefäße
- Bluthochdruck
- Bypassoperation bei Verengung der Herzkranzgefäße
- Herzinfarkt
- Herzklappenerkrankungen
- Herzrhythmusstörungen 
- Herzschwäche
- Implantation eines Herzschrittmachers **
- Schwindel

Einfache Vergleiche von Ergebnisqualität

Ergebnisse Ihrer Suche

Name ▾	Plz ▾	Ort ▾	Abteilung(en)	Fälle ▾	km ▲
Elisabeth-Krankenhaus Essen Klara-Kopp-Weg 1, 45138 Essen			Kardiologie 	399	2.4 km
 					
Universitätsklinikum Essen Hufelandstr. 55, 45147 Essen			Thoraxchirurgie 	386	2.9 km
 					
Philippusstift Essen Hülsmannstraße 17, 45355 Essen			Innere Medizin 	128	4.6 km
 					



Entscheidung für die Herzschrittmacher-Behandlung



Ergebnis
71.20 %

Bundesdurchschnitt
87.31 %

Qualitätsziel
>= 90.00 %

Klinik hat das Qualitätsziel nicht erreicht und schneidet schlechter ab als der Durchschnitt.

Erläuterung



Auswahl des Herzschrittachersystems



Ergebnis
88.50 %

Bundesdurchschnitt
92.32 %

Qualitätsziel
>= 90.00 %

Klinik hat das Qualitätsziel nicht erreicht und schneidet schlechter ab als der Durchschnitt.

Erläuterung



Entscheidung für die Herzschrittmacher-Behandlung und die Auswahl des Herzschrittachersystems



Ergebnis
67.30 %

Bundesdurchschnitt
81.22 %

Qualitätsziel
>= 80.00 %

Klinik hat das Qualitätsziel nicht erreicht und schneidet schlechter ab als der Durchschnitt.

Erläuterung



Chirurgische Komplikationen



Ergebnis
0.00 %

Bundesdurchschnitt
1.22 %

Qualitätsziel
<= 2.00 %

Was zu tun ist, um den Qualitätswettbewerb zu fördern:

- Patient muss lernen, dass es Qualitätsunterschiede gibt, die er beurteilen kann:
 - Gutes wählen lernen
- Patient muss Marktmacht ausüben können: Wohin er geht, dorthin fließt das Geld
 - Abstimmung mit den Füßen
- Selbstzahlerbereich stärken
 - Aktives Nutzen dieser Option auf beiden Seiten

Zu allen Themen sind Lösungen bereits im Markt

**Nur breite Umsetzung durch die Kliniken
ermöglicht Wettbewerb um Qualität**

9. Deutscher Medizinrechtstag
Konsequenzen des Wettbewerbs

Weitere Informationen:

Dr. Nikolai v. Schroeders

info@klinikberatung.de

Tel. 02339/1241-0