

Gsponer.

Paradigmawechsel in der stationären Krankenversorgung der Schweiz

Jetzt ist es entschieden: Ab 2009 wird bei stationärer Behandlung auch in der Schweiz nach so genannten Diagnosis Related Groups (DRGs) abgerechnet. In anderen Ländern löste dies umwälzende Veränderungen im Gesundheitswesen aus.

Anders als beim bisherigen System, bei dem der Grossteil der Patienten nach jährlich neu festgelegten Tagessätzen abgerechnet wurde, erhält die Klinik im DRG-System, vereinfacht gesprochen, pro Krankenhausaufenthalt eine Pauschale bezahlt. «Die Erfahrung aus anderen Ländern zeigt: Die Tragweite dieser Entscheidung wurde von den meisten Beteiligten im Gesundheitswesen in ihrer gesamten Dimension zunächst unterschätzt», sagt Dr. med. Dietmar Krämer, Consultant bei der Gsponer Consulting Group International AG. «Man kann zu beiden Systemen stehen wie man will, sicher ist hingegen: Das bisherige Abrechnungssystem hat sich überlebt, ist nicht weiter reformfähig und passt nicht mehr in eine Zeit der knappen Ressourcen», fügt Krämer an.

Die Abrechnung nach Tagessätzen bietet keine oder nur sehr wenig Anreize, ökonomisch mit den Ressourcen umzugehen. Die Krankenkassen bezahlten bisher gemäss Selbstkostendeckungsprinzip für jeden Tag des Aufenthaltes vorher festgelegte Tagessätze. «Dieses System <bestraft> Kliniken, welche Patienten schneller wieder entlassen. In der Konsequenz wurde die gleiche Diagnose in jedem Krankenhaus je nach Aufenthaltsdauer unterschiedlich vergütet», erklärt Krämer. «Dies hat im Einzelfall auch schon zu Unterstellungen geführt, dass nicht nur medizinische Belange bei der Verweildauer eine Rolle spielten», fügt er schmunzelnd an.

Neue Dimension der Organisation

Mit der Einführung der DRGs werden sich neben der Abrechnung auch die Abläufe, Strukturen und Behandlungsprozesse der Kliniken verändern: Schlagworte wie Verweildauerverkürzung, Bettenabbau und ambulantes Operieren erhalten mehr Bedeutung; Behandlungsstandards, Risiko- und Qualitätsmanagement bekommen eine neue Dimension. «Die DRGs bedingen eine bisher nicht gekannte Transparenz der Leistungen einer Klinik. Krankenhäuser müssen sich zukünftig im Wettbewerb und im Markt aktiver positionieren.» Dies ist laut Krämer eine nicht zu unterschätzende Herausforderung. Wir fokussieren bei der Arbeit mit Kliniken auf drei Schwerpunkte: Konzentration des Hauses auf seine Kernkompetenzen, strategische Ausrichtung und Prozessoptimierung. «Wir erzielten in Häusern aller Grössen nachweisliche Erfolge bei der notwendigen Reorganisation, um im Wettbewerb erfolgreich zu bestehen», sagt Krämer.

Gsponer. Consulting Group International AG
Basel | Berlin | Bern | Frankfurt | Munich | Zurich

www.gsponer.com info@gsponer.com

Basel Headoffice | Huebweg 18, Binningen BL, P.O. Box, CH-4015 Basel | Phone +41 61 306 71 71 | Fax +41 61 306 71 72