

# Leistungseinkauf im Wettbewerb – Mehrwert für die Kliniken?

3. Tagung der Einkaufsgemeinschaft HSK vom 28. August 2014

Einkaufsgemeinschaft HSK

Reto Egloff

Vorsitzender der Geschäftsleitung

KPT Versicherungsgruppe

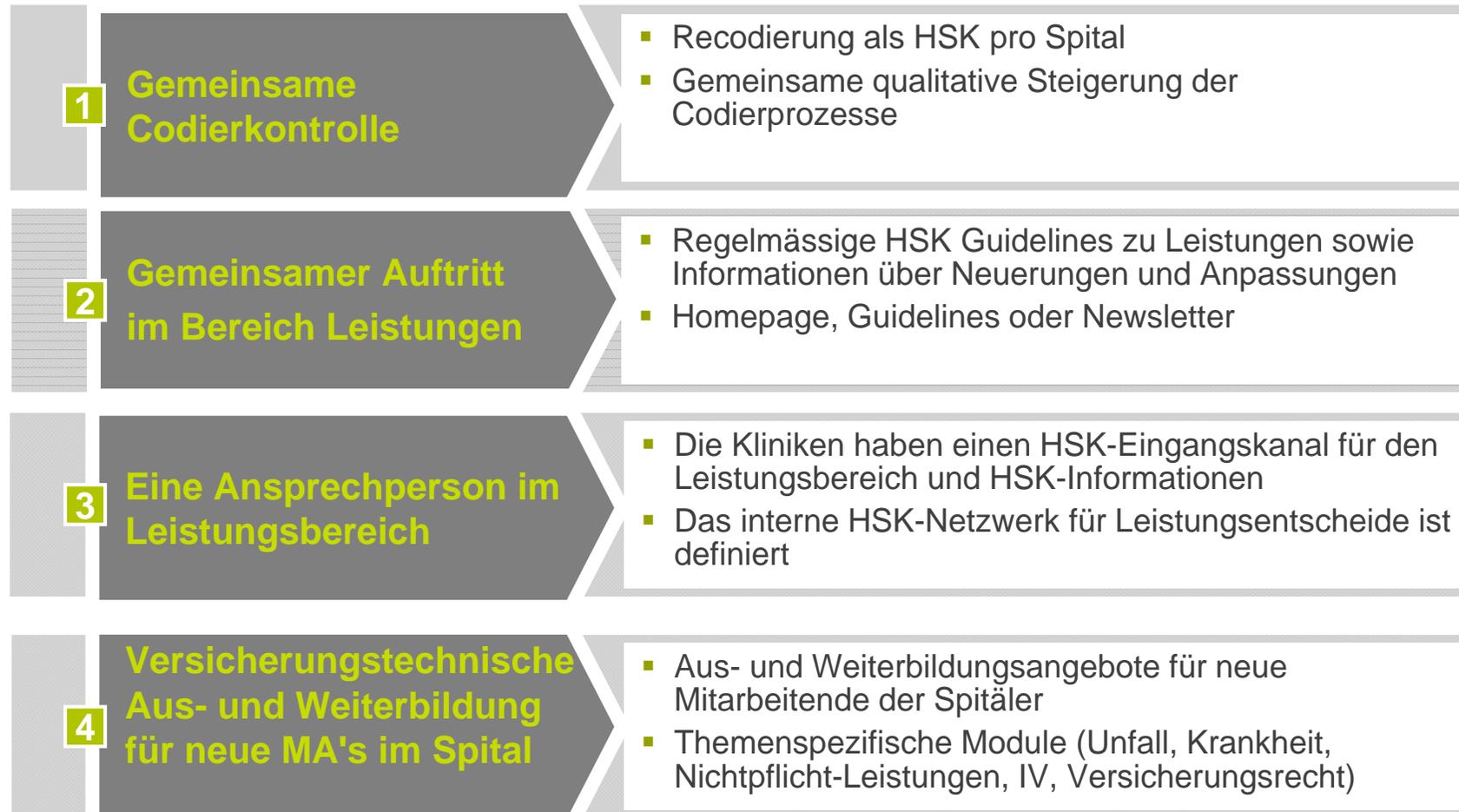
## 1. Ziel

Innovationsstrategie HSK mittels Mehrwerte für die Spitäler weiterführen:

- Vereinfachung der operativen Abläufe
- Schnelligkeit, Verbindlichkeit, Qualitätsverbesserungen für Kliniken und HSK
- Rechnungsprüfungsprozess vereinheitlichen
- Gegenseitiges Verständnis der Prozesse
- Informationsaustausch verbessern und sicherstellen

➤ Tariffdifferenzierungen konkretisieren

## 2. Die Mehrwert-Pakete kurz vorgestellt



## Die Mehrwert-Pakete kurz vorgestellt:

### 1 - Gemeinsame Codierkontrolle

#### Ziel:

- Koordinierte Termine vor Ort zur Besprechung von Fällen vor der ersten Beanstandung oder Eskalation.

#### Vorteile der Zusammenarbeit:

- Nähe zum Leistungserbringer
- Reduktion administrativer Aufwand
- Gemeinsamer Auftritt als HSK
- Geringer Umsetzungsaufwand
- Datenschutz ist jederzeit gewährleistet
- Qualitätssteigerung im Codierprozess

#### Road-Map:

- Pilotprojekt ab 4. Quartal 2014 mit Pilot-Spitälern bis Juni 2015

## Die Mehrwert-Pakete kurz vorgestellt:

### 2 - Gemeinsamer Auftritt im Bereich Leistungen

#### Ziel:

- Einheitlicher Informationsfluss der HSK Gesellschaften über Themen im operativen Leistungsbereich

#### Vorteile:

- Gemeinsamer Auftritt der HSK Gesellschaften
- Einheitliche Haltung zu Leistungsthemen der HSK Gesellschaften
- Rascher Informationszugang für Leistungserbringer

#### Ausblick:

- Der nächste HSK-Newsletter, inkl. News zum Thema Leistungsbereich, wird in KW 37 versandt
- Guidelines an ausgewählte Adressaten aus dem operativen Leistungsbereich (z.B. Patientenadministration im Spital)

## Die Mehrwert-Pakete kurz vorgestellt:

### 3 - Eine Ansprechperson im Leistungsbereich

#### Ziel:

- Ein Eingangskanal für Spitäler bei den HSK Gesellschaften für Fragen aus dem operativen Leistungsbereich

#### Vorteile:

- Leistungserbringer hat einen SPOC für definierte Themen für alle HSK Gesellschaften
- Triage erfolgt durch HSK
- Eine Antwort für alle HSK Gesellschaften
- Rasche Bearbeitung der Anliegen

#### Road-Map:

- Prozesse werden zurzeit erarbeitet
- Weitere Informationen folgen im nächsten Newsletter oder den Guidelines

## Die Mehrwert-Pakete kurz vorgestellt:

### 4 - Versicherungstechnische Aus- und Weiterbildung

#### Ziel:

- Periodische, modulare Schulungsveranstaltungen für Spitäler (z.B. leitende Ärzte, neue Assistenzärzte, Fachkräfte, Sozialdienst & Patientenadministration) zu versicherungstechnischen Themen

#### Vorteile:

- Gemeinsames Verständnis über Versicherungswesen, Spitaltarife und Tarifstrukturen
- Vereinfachung im Tagesgeschäft bei versicherungstechnischen Abklärungen
- Qualitätsverbesserungen

#### Road-Map:

- Q4 2014: Pilotschulungen Bern und Zürich
- Q2 2015: Pilotschulungen Romandie und Tessin

EINKAUFSGEMEINSCHAFT   
COMMUNAUTÉ D'ACHAT  
COOPERATIVA DI ACQUISTI

**Danke!**

Einkaufsgemeinschaft HSK  
Reto Egloff  
Vorsitzender der Geschäftsleitung  
KPT Versicherungsgruppe