

# 1. Tagung der Einkaufsgemeinschaft HSK

Ansatz für die Verhandlungen 2012

Dr. Michael Willer  
Mitglied der Konzernleitung  
Leiter Leistungen  
Helsana Versicherungen AG  
[michael.willer@helsana.ch](mailto:michael.willer@helsana.ch)

1. Verhandlungsergebnisse 2011
2. Ansatz für Verhandlungen 2012
3. Organisation der Einkaufsgemeinschaft HSK

1. Verhandlungsergebnisse 2011
2. Ansatz für Verhandlungen 2012
3. Organisation der Einkaufsgemeinschaft HSK

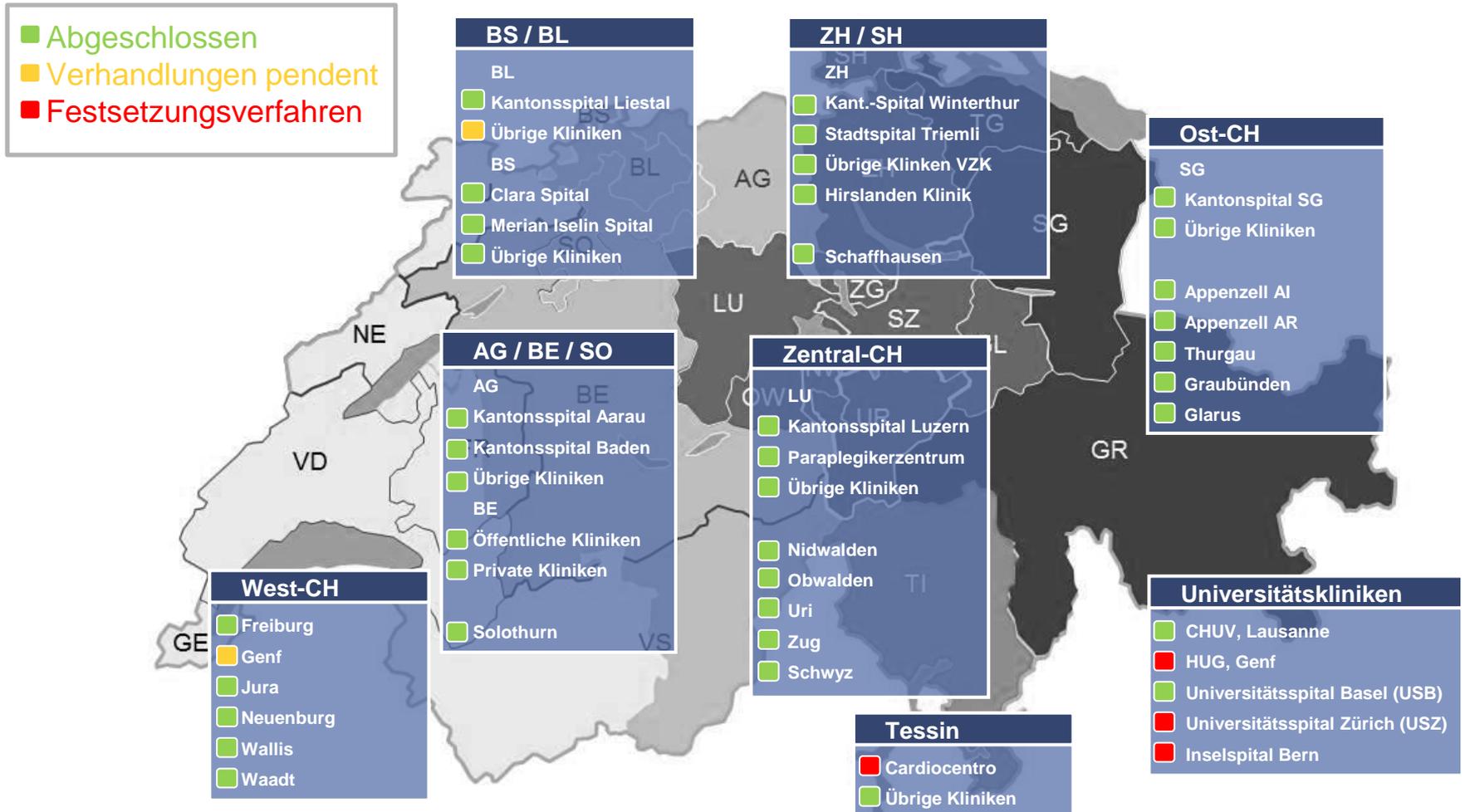
## Verhandlungsziele 2011

---

- Viele Vertragsabschlüsse
- "Kostenneutraler" Systemwechsel zu Swiss-DRG
- Differenzierung gegenüber Wettbewerbern (tarifsuisse, assura)
- Konsistenter und transparenter Verhandlungsprozess

# Für 86% des DRG-Volumens Abschlüsse erzielt

## Übersicht Verhandlungsstatus DRG-Baserates Akutsomatik (Stand 31.07.12)



# Wenige aber wichtige Festsetzungsverfahren

## Verteilung OKP-Leistungsvolumen bei laufenden Festsetzungen

(Stand 31.07.12)

### ■ Universitätsspitäler

- HUG
- USZ
- Inselspital

### ■ Deutsche Schweiz

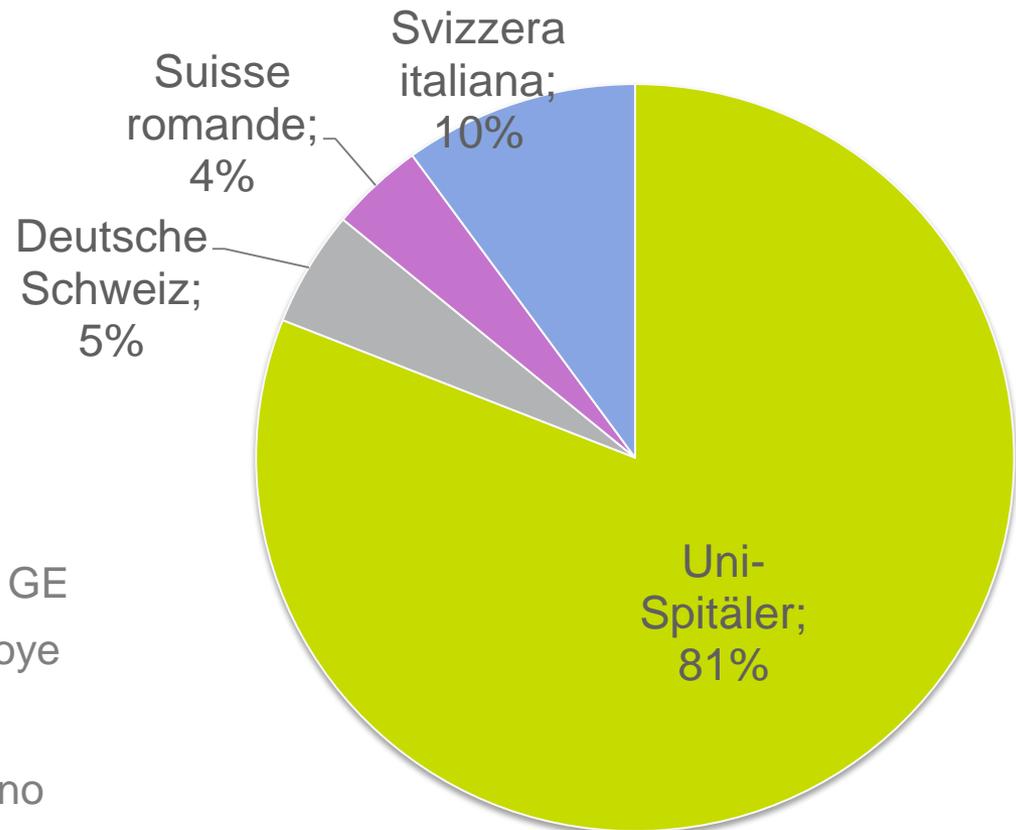
- Klinik Adelheid, Unterägeri
- Aeskulap Klinik, Brunnen

### ■ Suisse romande

- Diverse Privatkliniken Kanton GE
- Hôpital Intercantonal de la Broye

### ■ Svizzera italiana

- Fondazione Cardiocentro Ticino



## Auswirkungen auf die Kosten insgesamt

---

- Die Entwicklung der verhandelten Baserates (exkl. Investition) liegt im üblichen Rahmen
- Unterschiedliche Kosteneffekte sind auf kantonaler Ebene teilweise recht signifikant
- Kantonsanteile für Privatkliniken kompensieren in etwa den Investitionsanteil zu Lasten der Versicherer

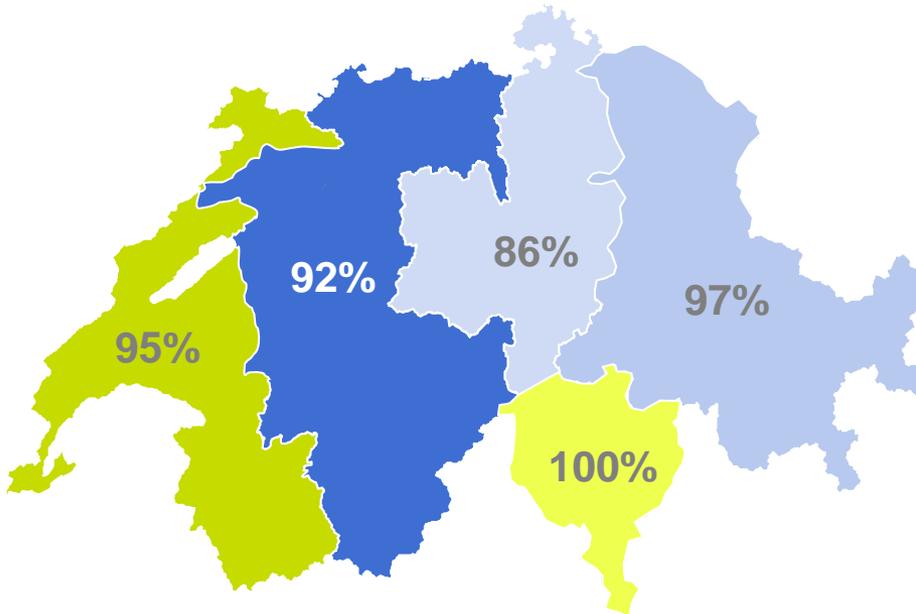
Positiver Ausblick, da

- dank Benchmarkingverfahren die Baserates tendenziell sinken,
- und die Kantonsanteile bis 2017 schrittweise ansteigen.

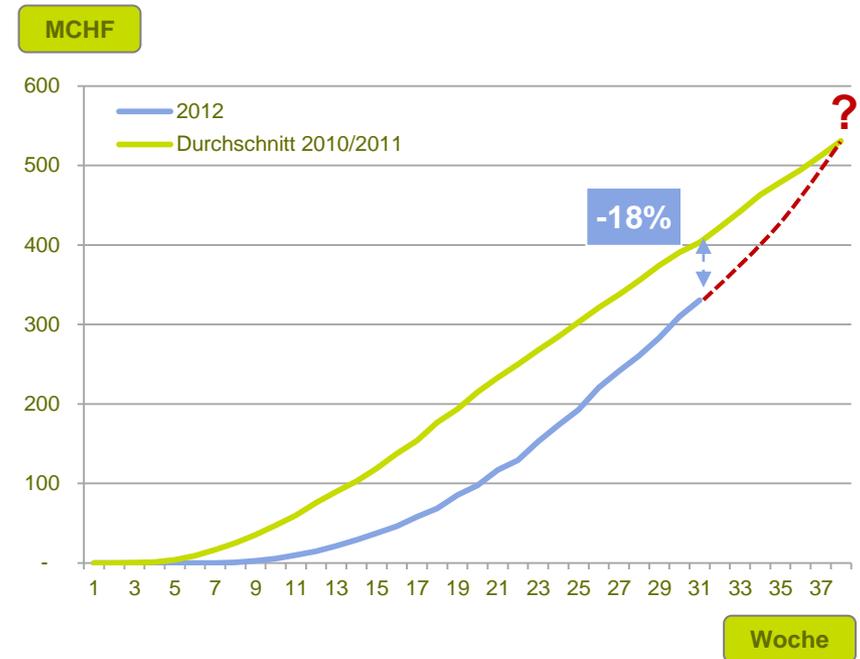
 **Abschliessende Beurteilung der Kostenentwicklung verfrüht**

# Verzögerte Umsetzung Abwicklungsprozesse

Prozentualer Anteil der abrechnenden Kliniken (Stand 31.07.2012)



Kumulierter Wochenleistungen Spital stationär (Stand 09.08.2012)



**▶ Kostenbasis 2012 noch wenig stabil für verlässliche Prognosen**

1. Verhandlungsergebnisse 2011
2. **Ansatz für Verhandlungen 2012**
3. Organisation der Einkaufsgemeinschaft HSK

## Verhandlungsansatz generell

---

- Verhandlungsziele transparent kommunizieren
- Fokus auf datenbasierte Verhandlungen weiter verstärken
- Benchmarking verfeinern
- Moderate und partnerschaftliche Haltung bewahren
- Differenzierte Preise einfordern über Prozessvereinfachungen und optimierte Zusammenarbeit

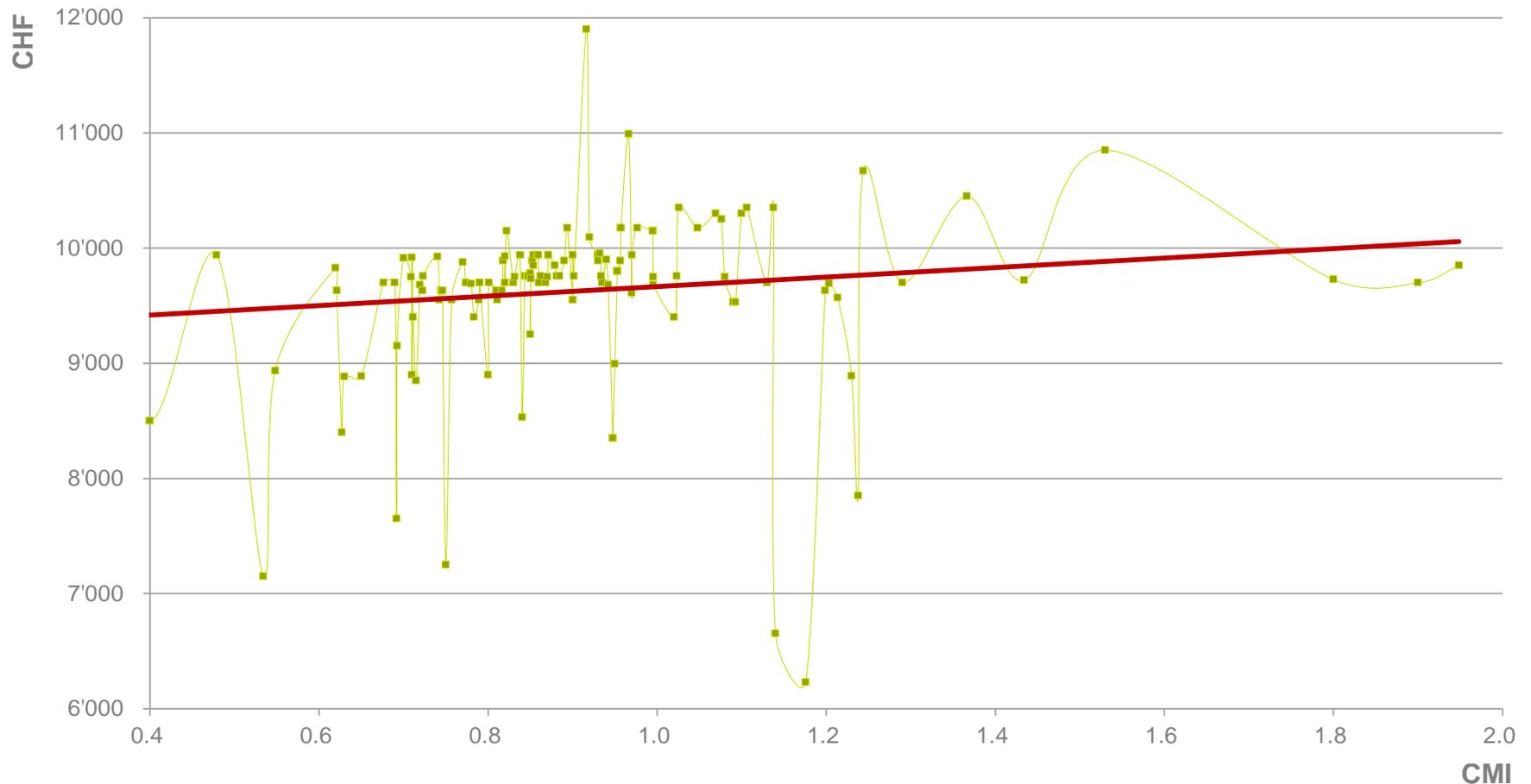


**HSK als positive und konstruktive Kraft weiter etablieren**

# Baserates steigen mit CMI

## Von HSK verhandelte Baserates<sup>1)</sup> aufgetragen nach Case Mix Index (CMI)

(Stand 31.08.12)



<sup>1)</sup> Nur Kliniken mit verhandelten Baserates, ohne kant. Arbeitstarife, max CMI bei 2.0

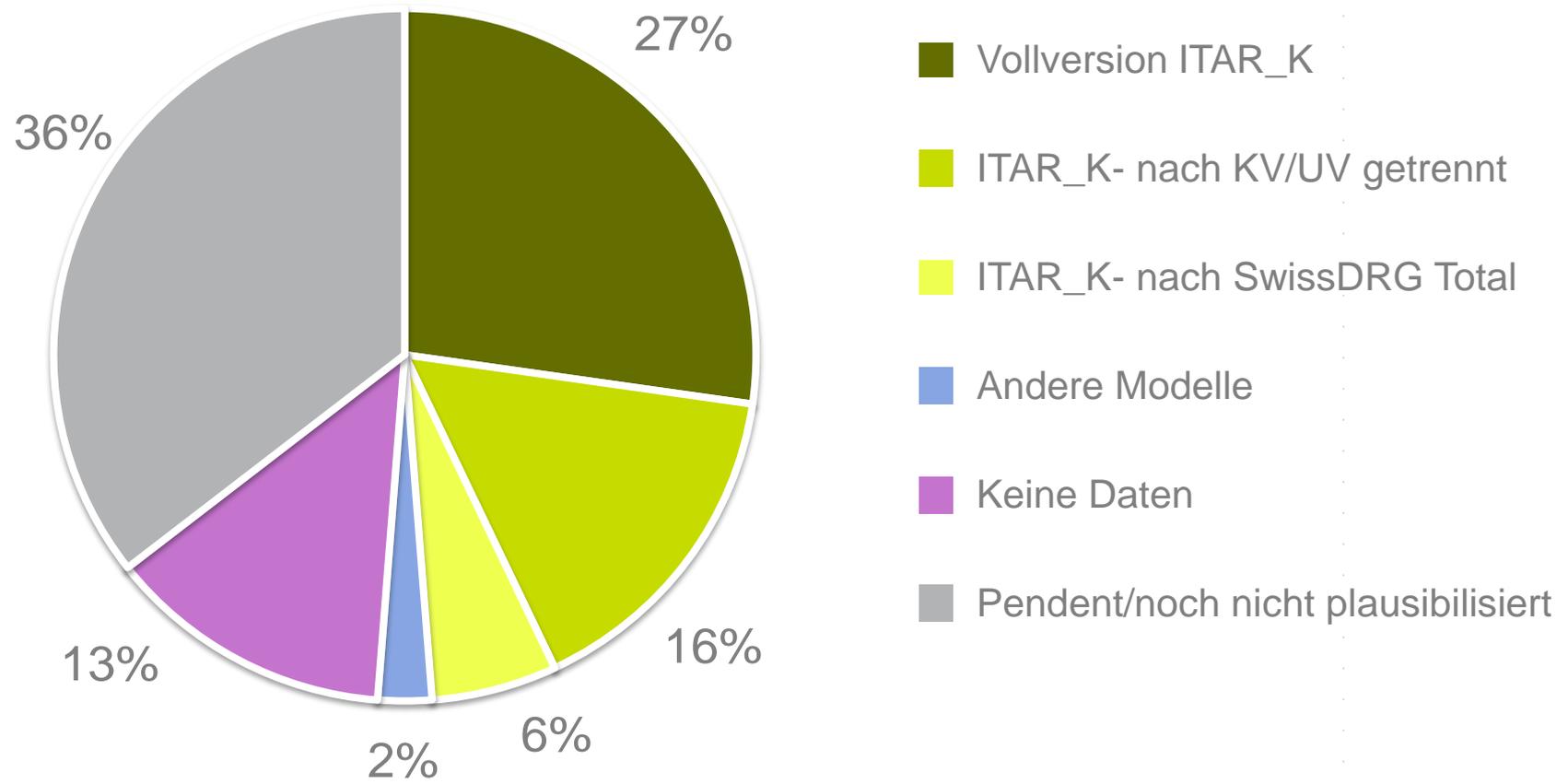
## Verhandlungsansatz Swiss DRG für 2012

- 1 SwissDRG Tarifstruktur (V1.0 und V2.0) kann nicht alle Kostenunterschiede erklären
- 2 Differenzierte Baserates aus systemtechnischer Sicht erforderlich
- 3 Fortsetzen Verhandlungsstrategie = Benchmark als Verhandlungsbasis mit Toleranzbandbreiten
- 4 HSK-Benchmark wird wie 2011 transparent ausgewiesen (Ergebnisse auf HSK-Homepage veröffentlicht)
- 5 Kein Einheitstarif für alle Versicherer = Verschiedene Tarife pro Einkaufsgemeinschaft möglich



**Weiterverfolgen der Preisdifferenzierung unter SwissDRG**

# Nur ¼ der Spitäler stellt für die Verhandlungen vollständig transparente Daten zur Verfügung

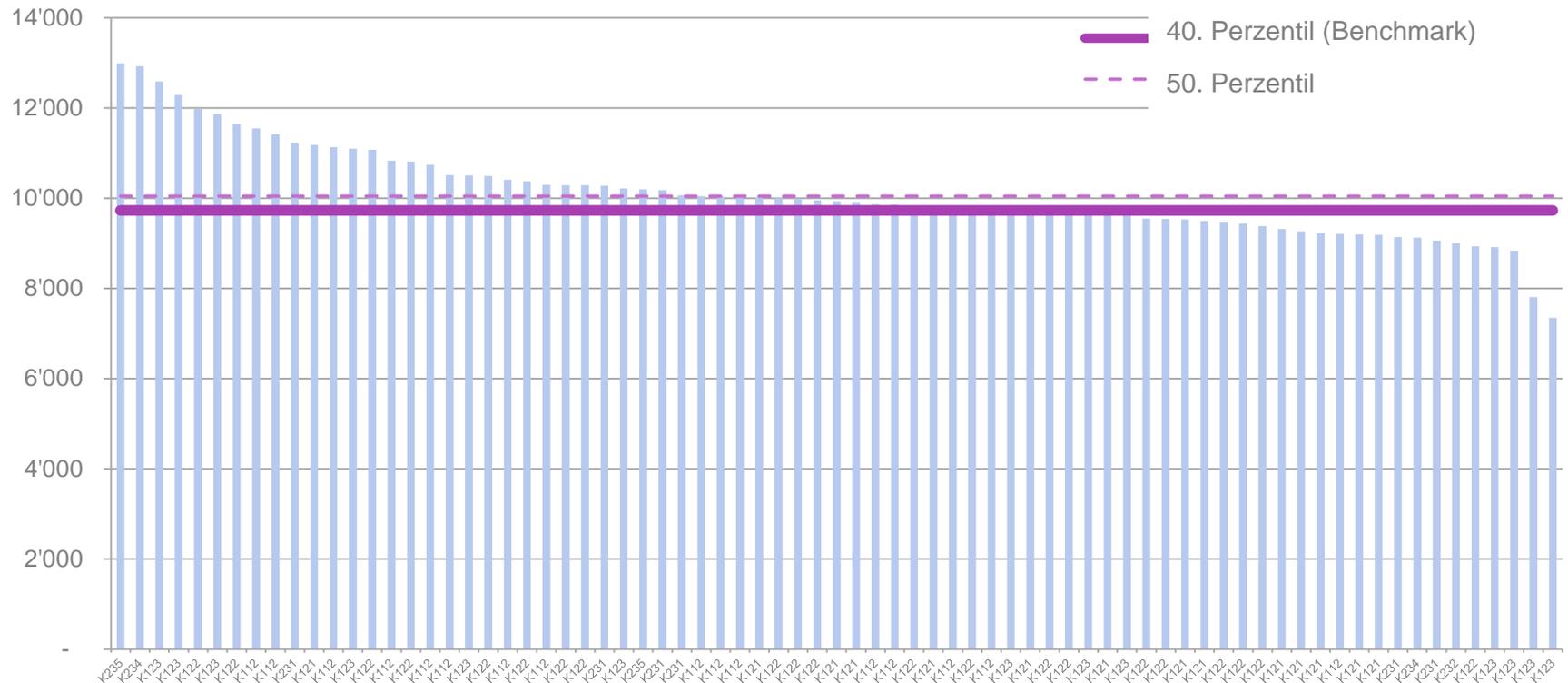


# Nationaler Benchmark HSK 2012 ist definiert

## Kalkulatorische Baserates inkl. 11% ANK und Benchmark auf Basis 40. Perzentil

(Basis 75 Klinken, Stand 31.08.12)

CHF



**▶ Benchmark 2012: CHF 9'724.- (inkl. 11% Anlagenutzungskosten)**

## Weitere Positionen SwissDRG

---

- Investitionsanteil / ANK → normativ festgelegt auf 11%
- Mehrjahresverträge → falls degressiv Preise über 2-3 Jahre
- Gruppen-Verhandlungen → nur wo wirklich sinnvoll
- CMI-Steuerung → noch keine Aussage möglich
- Einheitliche Prozessabläufe → wird von HSK-Versicherern angestrebt
- Datenaustausch → Standard "eKarus" verlangt

## Positionen weitere Verhandlungsbereiche (1/2)

Psychiatrie: Vergleich oder Benchmark in der Übergangszeit ?

Rehabilitation: Neue Herausforderungen, mehr Transparenz ?

- Angebotsvergleich anstelle eines scharfen Benchmarks
- Einbezug der durchschnittlichen Fallkosten in Vergleiche
- Aufgrund der verfügbaren Informationen beurteilen wir die Anwendbarkeit des Vergleiches bei der Tarifierung

 **Mit Datenlieferung nach ITAR\_K und den Zusatzdaten unterstützen Sie uns bei einer fairen Tarifierung**

## Positionen weitere Verhandlungsbereiche (2/2)

---

Ambulanter Bereich:

- Weiterentwicklung TARMED
- Verhandlungen Physiotherapeuten
- Verhandlungen Hebammenverband
- und weitere



**HSK gewillt mit Tarifpartnern zusammen pragmatisch an Reformen in der ambulanten Versorgung zu arbeiten**

1. Verhandlungsergebnisse 2011
2. Ansatz für Verhandlungen 2012
3. **Organisation der Einkaufsgemeinschaft HSK**

# HSK mit schlanken Strukturen

## Steuerungsausschuss

Michael Willer	Helsana
Peter Graf	Helsana
Andreas Roos	Sanitas
Sanjay Singh	Sanitas
Reto Neuhaus	KPT



mandatiert  
 Leistungseinkäufer  
 der drei HSK-  
 Gesellschaften für  
 OKP Tarif-  
 Verhandlungen

## Koordination

- Sicherstellung einheitliche Umsetzung
- Koordination der Abwicklung innerhalb HSK

## Musterverträge

- Ausarbeitung und Pflege Musterverträge
- Sicherstellung gesetzeskonforme Abschlüssen

## Tarifmanager

- Grundlagen, Tarifmodelle
- Verhandlungsstrategie
- Controlling Tarifmodelle

# HSK bietet mehr Information

## Homepage Einkaufsgemeinschaft HSK

EINKAUFSGEMEINSCHAFT **H** **S** **K**  
 COMMUNAUTÉ D'ACHAT  
 COOPERATIVA DI ACQUISTI

Ein Verbund von Helsana, Sanitas und KPT

DE | FR | IT

EINKAUFSGEMEINSCHAFT HSK
FACHINFORMATIONEN
SWISS DRG
MEDIEN
KONTAKT

EINKAUFSGEMEINSCHAFT HELSANA, SANITAS UND KPT



Helsana, Sanitas und KPT gehen als Einkaufsgemeinschaft HSK neue Wege beim Leistungseinkauf. Die drei Krankenversicherer kaufen seit 2011 ambulante Gesundheitsleistungen sowie stationäre Spitalleistungen ein. Die Einkaufsgemeinschaft HSK ist überzeugt durch ihr Vorgehen den Wettbewerb zu fördern sowie die Effizienz und Qualität in der Leistungserbringung zu steigern.

Unter den folgenden drei Hauptmenupunkten finden Sie weitere Informationen:

**Einkaufsgemeinschaft HSK**  
 Erfahren Sie hier, welche Versicherungen bei der Einkaufsgemeinschaft HSK beteiligt sind und wofür die Einkaufsgemeinschaft steht. [Mehr »](#)

**Fachinformationen**  
 Hier erhalten Sie Fachinformationen zur ambulanten und stationären Versorgung sowie Standpunkte der Einkaufsgemeinschaft HSK. [Mehr »](#)

**SwissDRG**  
 Informationen zu SwissDRG aus Sicht der Einkaufsgemeinschaft HSK. [Mehr »](#)

**AKTUELLES**

**Tag der offenen Tür** 26.07.2012  
 Die Krankenversicherungen der Einkaufsgemeinschaft HSK schaffen mit einem Tag der offenen Tür Transparenz über die Verwendung der Patientendaten. [Mehr »](#)

**Neuer gemeinsamer Auftritt der Einkaufsgemeinschaft HSK** 25.07.2012  
 Informationsschreiben zum neuen gemeinsamen Auftritt der Einkaufsgemeinschaft HSK. [Mehr »](#)

[Zum Archiv »](#)

KONTAKT | SITEMAP | DISCLAIMER

- Fachinformationen
- Informationen zu Verhandlungen
- Kontakte
- Ansprechpartner

**Tage der offenen Türe:**

**"Transparenz über Verwendung von Patientendaten"**

## Wünsche für zukünftige Verhandlungen

- Wettbewerb ist neu für alle Beteiligten – wir befinden uns auf einer steilen Lernkurve
- Viele Detailfragen noch zu klären – Zusammenarbeit wird sich einspielen
- Schrittweise müssen Optimierungen erreicht werden – HSK bleibt kompromissbereit

Spitäler

Kantone

**Wettbewerb wagen –  
Differenzierung ermöglichen**

**Respektierung Tarifautonomie  
der Verhandlungspartner**

# Danke!

Einkaufsgemeinschaft HSK  
Dr. Michael Willer  
Mitglied der Konzernleitung  
Leiter Leistungen  
Helsana Versicherungen AG  
[michael.willer@helsana.ch](mailto:michael.willer@helsana.ch)