

HSK: Partnerschaft zwischen Leistungserbringern und Kostenträgern wird gross geschrieben

## Damit Synergien entstehen und Patienten profitieren

An der Jahrestagung der Einkaufsgemeinschaft HSK stand die verstärkte Zusammenarbeit zwischen Leistungserbringern und Kostenträgern im Zentrum. Dabei geht es ums Optimieren wiederkehrender Prozesse, insbesondere bei der Rechnungsprüfung, um eine höhere Verarbeitungsgeschwindigkeit, einen offenen Informationsaustausch und die versicherungstechnische Schulung von Spital-Mitarbeitern. Wie das konkret umgesetzt werden soll, wollten wir von Reto Egloff, Vorsitzender der Geschäftsleitung der KPT Versicherungsgruppe, wissen.



Reto Egloff, Vorsitzender der Geschäftsleitung der KPT Versicherungsgruppe

**Die HSK behauptet, dass gerade auch die Leistungserbringer in der Zusammenarbeit profitieren. Inwiefern?**

Beide Seiten profitieren vom Ansatz der HSK, partnerschaftliche Verhandlungsergebnisse zu erzielen. Denn dieser Ansatz führt dazu, dass wir praxisorientierte Vereinbarungen realisieren und so für alle Beteiligten klare Verhältnisse und Sicherheit schaffen, ohne dass langwierige Verfahren bei Behörden und Gerichten notwendig werden. Ein weiterer Vorteil ist sicherlich, dass die HSK als Einheit auftritt und schnelle Entscheide fällen kann. Der Leistungseinkäufer der HSK kennt genau

seinen Handlungsspielraum und kann so direkt am Verhandlungstisch entscheiden.

**Sie haben an der Jahrestagung insbesondere betont, dass es ums gemeinsame Optimieren von Prozessen geht. Können Sie uns hier ein paar Details aufzeigen?**

Mit dem weiteren Vereinfachen der operativen Abläufe wollen wir sowohl für die Spitäler als auch für die HSK weiter zur Verbesserung der Qualität beitragen. In diesem Zusammenhang werden wir in verschiedenen Bereichen aktiv. Ein Beispiel ist die Codierkontrolle, wo wir den administrativen Aufwand mit einem

intensivierten persönlichen Austausch langfristig senken wollen. Ein weiterer Punkt ist, dass wir den Mitarbeitenden der Spitäler in

**«Mit regelmässigen Schulungen und Informationsveranstaltungen wollen wir den Mitarbeitenden der Spitäler die Facetten der Krankenversicherung näher bringen.»**

**Reto Egloff,  
Vorsitzender der Geschäftsleitung,  
KPT Versicherungsgruppe**

Zukunft eine Ansprechperson bei der HSK zur Verfügung stellen, die alle Anliegen entgegennimmt, diese HSK-intern klärt und schliesslich die Antwort liefert. Und nicht zuletzt wollen wir mit regelmässigen Schulungen und Informationsveranstaltungen den Mitarbeitenden der Spitäler die vielen Facetten der Krankenversicherung näher bringen.

**Bessere Abläufe und mehr Transparenz sollten aber nicht nur den Leistungserbringern und der HSK zugutekommen, sondern auch den Patienten. Um sie geht es ja in Praxis und Spital. Wie sehen Sie das?**

Alle unsere Bemühungen sollen letztlich unseren Kundinnen und Kunden zugutekommen. Indem wir die Prozesse optimieren und so die Zusam-



Im Interesse der Patienten und des Gesundheitswesens: VertreterInnen der Einkaufsgemeinschaft HSK wollen verstärkt mit den Leistungserbringern zusammenarbeiten, um Prozesse zu optimieren, Abrechnungen zu beschleunigen und auf kreative Weise innovative Leistungsangebote zu entwickeln.

menarbeit zwischen den Leistungserbringern und den Krankenversicherungen optimieren, erreichen wir eine Verbesserung der Qualität. Nehmen wir als Beispiel die Rechnungskontrolle. Wenn wir hier die Qualität und die Effizienz verbessern, profitieren beide Seiten von den reduzierten administrativen Aufwänden. Wir als Krankenversicherung profitieren zudem von mehr Sicherheit bei der Kontrolle und das Spital kann sich noch besser auf die Behandlung der Patientinnen und Patienten konzentrieren.

**Sie haben im Zusammenhang mit der besseren Zusammenarbeit auch davon gesprochen, dass die HSK gemeinsamer auftreten müsse und als eine einheitliche Ansprechpartnerin wahrgenommen werden solle. Wie läuft dieses HSK-Fitnessprogramm ab? Ich denke, das wäre doch auch eine Voraussetzung, um mit gemeinsam abgestimmten Kriterien punkto Prozessoptimierung glaubwürdig an die Kliniken zu gelangen ...**

Die gemeinsame Haltung aller HSK-Mitglieder ist die Grundlage für die Wahrnehmung als einheitliche Ansprechpartnerin sowohl in den Verhandlungen als auch bei spezifischen Leistungsanfragen. Als Beitrag dazu können interessierte Tarifpartner die HSK-Guidelines abonnieren. Mit diesem Newsletter wird die HSK künftig aus einer Hand Informationen zum

Bereich Leistungsabwicklungen bereitstellen, die unseren Tarifpartnern den Arbeitsalltag erleichtern sollen.

**«Interessierte Tarifpartner können künftig die HSK-Guidelines abonnieren. Diese werden Informationen zum Bereich Leistungsabwicklungen enthalten.»**

**Reto Egloff,  
Vorsitzender der Geschäftsleitung,  
KPT Versicherungsgruppe**

**Stichwort Wettbewerb: Am Jahreskongress war «bessere Qualität dank mehr Wettbewerb» ein Thema. Das woll(t)en wir ja alle mit SwissDRG, aber die Kantone pfuschen mit Subventionen und planwirtschaftlicher Steuerung den Willigen ins Handwerk. Haben da die öffentlichen Spitäler überhaupt genügend Anreiz, fitter zu werden und mit Ihnen zusammen Prozesse zu optimieren?**

Ja, absolut. Bisher haben wir nur positives Feedback erhalten. Denn auch die Spitäler sind

darin interessiert, die Prozesse schlanker zu gestalten und den Austausch zwischen den Leistungserbringern und den Krankenversicherungen effizienter zu gestalten. Dieses Verbesserungspotenzial wollen wir gemeinsam nutzen.

**Braucht es neben der guten Partnerschaft zwischen Kostenträgern und Leistungserbringern nicht noch ein weiteres, durchaus DRG-konformes, nämlich preisbezogenes Element: Diejenigen Leistungserbringer, die ihre Prozesse nicht genügend auf Vordermann bringen, kriegen schlechtere Baserates, die vorbildlichen höhere ...?**

HSK hat von Beginn an diese Haltung eingenommen. Bevor aber ein solches Bonus-Malus-System umgesetzt werden kann, müssen die Grundlagen klar sein und es müssen messbare Kriterien bestehen. HSK hat immer gesagt, dass die Einführung von SwissDRG und die damit verbundene Konvergenzphase vier bis fünf Jahre dauern werden. Zuerst muss sich das System SwissDRG einpendeln, erst dann lässt sich die «Spreu vom Weizen» trennen. Mit dem Qualitätskonzept, dass HSK für die Verhandlungen der Baserates 2016 neu aufnehmen will, gehen wir einen Schritt in diese Richtung.

Interview: Dr. Hans Balmer