

medCare: am Rande des MediCongress-Events «DRG and more» getroffen

# Eine international bewährte DRG-Erlössicherung

Der Januar 2024 hatte es in sich. Einerseits nahm die medCare Schweiz GmbH wieder als Aussteller am jährlichen «DRG and more»-Forum von MediCongress teil. Andererseits empfing die medCare Deutschland GmbH bei ihrem eigenen jährlichen Neujahrskongress ihre Kunden und Gäste im Veranstaltungsbereich des Bundesliga-Fussballstadions von Mainz 05.

Beiden Firmen war und ist Eines gemein: Sie setzen sich für proaktive Erlössicherung in Spitälern ein. «clinicum» sprach mit den Verantwortlichen, Dr. Kai Heib, Dr. Christoph Fassbender und Alexander Schäfer, über ihre Erfahrungen zu nachfolgenden Kernthemen.



## Gibt es heute überhaupt noch Optimierungspotenzial bei der Abrechnung mit DRG-Pauschalen?

Beide Firmen bestätigen dies eindrücklich. medCare Schweiz ist spezialisiert auf retrospektive (max. 5 Geschäftsjahre) sowie prospektive (vor Erstfaktura) Erlöspotenzial-Projekte. medCare Deutschland rein auf die prospektive

Variante, da die retrospektive Abrechnungskorrektur in Deutschland nicht möglich ist. Im Rahmen dieser Projekte werden Grundversorger, Klinikgruppen sowie Universitätsspitäler betreut. Die mehrjährig nachweisbaren Projektergebnisse sprechen eine klare Sprache: jede akutstationäre Gesundheitseinrichtung, ungeachtet derer Trägerform, Grösse und geographischen Lage, hat relevante sechs- bis siebenstelligen Mehrerlöspotenziale, und dies pro Geschäftsjahr.

Die medCare Schweiz gibt exemplarisch Einblick in ein solches Projekt und teilt die Ergebnisdaten eines mittelgrossen Spitals (ca. 10000 stationäre Fälle p.a.) mit uns:

## Exemplarisches Projektergebnis

 Projektdauer: <b>1. Februar bis 5. September = 7 Monate</b>	 Analysezeitraum: <b>4 retrospektive Datenjahre</b>
 Mehrerlös pro Fallkorrektur (Durchschnitt): <b>CHF 8'992</b>	 Für den Kunden realisierter Mehrerlös: <b>CHF 4.64 Millionen</b>

Das Bild relevanter Erlöspotenziale ist in Deutschland ähnlich – nicht zu vergessen, dies bei ca. einem Drittel des Base-Rate-Wertes der Schweiz. So beispielsweise bei einem Haus der Maximalversorgung:

- Projektdauer: 12 Monate (laufend zwischen Kodierabschluss und Erstfaktura)
- Analysezeitraum: 1 Datenjahr
- Mehrerlös pro Fallkorrektur: EUR 2350
- Für den Kunden realisierter Mehrerlös: EUR 2.4 Millionen

Beide Firmen beweisen damit seit vielen Jahren, dass selbstwirksame Ressourcenschaffung im Gesundheitswesen noch immer möglich ist. Und eine solche einen relevanten Anteil zur eigenen Existenzsicherung und besseren Wettbewerbspositionierung beitragen kann.

**Blickpunkt Bern: medCare ist der einzige Aussteller, der ein 100 %ig erfolgsbasiertes honoriertes Dienstleistungskonzept anbietet. Alle anderen Aussteller verkaufen Softwarelösungen. Warum dies?**

Die Zukunft liegt in der digitalen Unterstützung bis (teil)autonomen Übernahme durch digitale Softwareanwendungen im Kontext des Machine Learnings und automatisierter Algorithmen. Aktuell ist deren Unterstützung jedoch nur bedingt zielführend und bedarf intensiver

Spannende Themen: Impression vom Neujahrskongress medCare Deutschland 2024





Betreuung bis und mit laufender Parallel- wie Nachbearbeitung.

Quantitativ im Sinne von Personalressourcen und qualitativ betreffend tiefenspezialisierter Expertise verfügen aktuell aber die wenigsten Spitäler über eine substantielle Ressourcenausstattung zur parallelen Gewährleistung von Beidem. Im Sinne des «das Eine tun, aber das Andere nicht lassen» ist man bei medCare daher überzeugt, dass aktuell die outgesourcte Dienstleistung zu 100%iger Erfolgshonorierung den aktuellen Marktbedürfnissen deutlich mehr entspricht. Man ist sich jedoch auch bewusst, dass sich dies in den kommenden Jahren durch technische Innovationen und höhere Automatisierungspotenz verändern wird und man dafür bereit sein muss und wird.

**Blickpunkt Mainz: Die deutsche Gesundheitspolitik ist derzeit sehr dynamisch und stellt die Leistungserbringer laufend vor neue Herausforderungen. Viele Spitäler sind mit finanziellen Schwierigkeiten konfrontiert, während der Gesetzgeber durch die Krankenhausreform sowie neue Gesetze wie dem MDK-Reform- oder Krankenhaustransparenzgesetz zusätzliche Belastungen schafft. In Anbetracht dieser Umstände stellt sich die Frage, ob Projekte dieser Art überhaupt durchführbar sind?**

Mehr denn je. Denn einerseits kommt exakt in einem solchen die Leistungserbringer fast paralysierenden Umfeld das o.g. Konzept des Umsetzungsaufwands-Outsourcings mit vollständiger Erfolgshonorierung voll zum Tragen und andererseits beträgt die Erfolgsquote nach MD-Fristen, -Prüfungen und deren -Verteidigung in der Regel mehr als 85%. Somit erfahren die Spitäler einen erheblichen finanziellen wie Know-how-mässigen Mehrwert durch die Projekte, welche in der aktuellen Branchenlage wesentliche



Die Vertretung der medCare Schweiz GmbH beim MediCongress Forum «DRG and more 2024» in Bern.

finanzielle und fachliche Mehrwerte generieren, ohne die internen Ressourcen in relevantem Mass zu beanspruchen.

Daher sind die Projekte auch explizit darauf ausgelegt, dass deren Honorare erst anfallen, wenn die Kunden vorgängig die Mehrerlöse rechtssicher auf ihrem Firmenkonto verbuchen konnten.

**Was macht medCare besser, dass derartige Ergebnisse so konstant generiert werden können?**

medCare ist eine Expertenorganisation, die sich auf die Sicherung von DRG-Erlösen nischenspezialisiert hat. Im Gegensatz zu Spitalern kann sich medCare vollständig auf diesen Bereich konzentrieren, sowohl zeitlich, inhaltlich wie auch technisch unterstützt. Leistungserbringer stehen oft vor Herausforderungen wie knappen Personalbudgets, Fachkräftemangel und Zeitdruck, was eine solche Fokussierung erschwert. medCare profitiert zudem von langjähriger Praxiserfahrung und integriert auf Basis dieser

digitale Unterstützungsprozesse, um ihre Dienstleistungen und Erfolgsquoten stetig weiter zu optimieren.

Demnach macht medCare «nichts besser», bietet aber als extern nischenspezialisierter Outsourcingpartner genau jene Ressourcen und Kompetenzen, welche Leistungserbringer im aktuellen Gesundheitsmarkt nicht selbst etablieren und gewährleisten können. Damit trägt medCare dazu bei, Ressourcen im Spital zu schonen, wie zu stärken und positioniert sich seit jeher mit der 100%igen Erfolgshonorierung «im gleichen Boot» wie die Kunden, so dass diese «nur gewinnen» können.

#### Weitere Informationen

medCare Schweiz: Dr. Kai Heib  
[www.medcare-schweiz.ch](http://www.medcare-schweiz.ch)

medCare Deutschland: Dr. Christoph Fassbender  
und Alexander Schäfer  
[www.medcare-deutschland.de](http://www.medcare-deutschland.de)

**Wir geben Menschen mit Beeinträchtigungen Arbeit und ein Zuhause. Danke für Ihre Unterstützung.**

[vivazzo.ch/spenden/](http://vivazzo.ch/spenden/)

**VIVAZZO**  
Sein. Leben. Gestalten.