

## Qualität als zentrales Verhandlungsthema in der Tarifpartnerschaft

# Die HSK setzt klare Akzente

An der Jahrestagung der Einkaufsgemeinschaft HSK (Helsana, Sanitas und KPT) tauschten sich über 200 Repräsentanten von Krankenversicherungen, Spitälern, Gesundheitsdirektionen, Verbänden und Behörden über die aktuellen Entwicklungen bei den Tarifverhandlungen aus. Gemeinsam warfen sie einen Blick zurück auf das zweite Verhandlungsjahr mit der neuen Spitalfinanzierung und thematisierten das Thema «Qualität in der Tarifpartnerschaft» in diversen Referaten.

Sanitas-CEO Otto Bitterli gab zu Beginn der Tagung ein kurzes Update zu den regulativen und politischen Rahmenbedingungen. Anhand der letzten Gerichtsentscheide kristallisiert sich die Tendenz heraus, dass das Bundesverwaltungsgericht den ursprünglichen Zielen der neuen Spitalfinanzierung – mehr Wettbewerb, Transparenz und Qualität – mehrheitlich Rechnung trägt. Da aber viele Urteile noch ausstehend sind, ist es noch zu früh, von einer definitiven Entwicklung zu sprechen.

### Versicherte sollen mehr Qualität erhalten

Daniel H. Schmutz, CEO der Helsana, präsentierte in seinem Referat zwei mögliche Visionen des Schweizer Gesundheitswesens. Beim Modell «Top-down» lenkt und dirigiert der Staat, der Leistungserbringer erhält vom Bund klare Aufträge, die Krankenversicherung ist eine reine Zahlstelle und der Kunde bzw. Patient wird lediglich als Zahlender angesehen. Beim «Bottom-up»-Ansatz hingegen ist der Staat der

Schiedsrichter, die Leistungserbringer genießen eine unternehmerische Freiheit, während die Krankenversicherungen den Kunden eine mündige Eigenverantwortung ermöglichen. Schmutz zeigte sich überzeugt, dass im Schweizer Gesundheitswesen «Bottom-up»-Elemente verstärkt werden sollten und die Kundinnen und Kunden so von einer besseren Qualität profitieren. Diesen Qualitätsanspruch sieht er auch als strategischen Schwerpunkt für die HSK, welche die erhöhten Anforderungen an die Ergebnisse der Behandlungsqualität schrittweise in die Tarifverhandlungen einbringen und auch nach aussen transparent machen will.

### Mehrwert auch für die Leistungserbringer

Reto Egloff, Vorsitzender der KPT-Geschäftsleitung, äusserte sich in seinem Vortrag darüber, dass es ein erklärtes Ziel sei, dass die HSK-Innovationsstrategie auch für die Leistungserbringer zu einem Mehrwert führe. Dank einer Vereinfachung der operativen Abläufe, einem vereinheitlichten Rechnungsprüfungsprozess, dem gegenseitigen Verständnis der Prozesse und einem verbesserten Informationsaustausch könne der wettbewerbliche Leistungseinkauf allen beteiligten Parteien einen Mehrwert bringen.

Als erster Gastreferent widmete sich Dr. med. Ernst Gähler, Vizepräsident FMH und Verantwortlicher des Departements «Ambulante Tarife und Verträge» dem Thema «Tarifstrukturen im Umbruch – Tarifautonomie versus subsidiäre Kompetenz». Die FMH werde sich auch in Zukunft dafür einsetzen, bei der TARMED-Revision die bestehende Tarifstruktur auf die heutigen Gegebenheiten zu aktualisieren. Das Ziel müsse ein möglichst korrektes Abbild der Realität in Praxis und Spital zwecks Bestimmung einer sachgerechten und betriebswirtschaftlich korrekten Bewertung der ambulanten Leistungen sein.





steigende Anzahl Mehrjahresverträge mit sinkenden Baserates abgeschlossen werden. Im zukünftigen Wettbewerb werden laut Willer Qualitätsindikatoren eine wichtige Rolle spielen. Es sei das erklärte Ziel der HSK, dass die Qualität ein fester Bestandteil von Tarifverträgen werde, dass Preis und Qualität untrennbare Parameter zur Leistungsbeurteilung seien, dass dabei aber die Effizienzverbesserungen nicht zu Lasten der Qualität gehen dürften.

Den kommenden Tarifverhandlungen blickt Willer mit gemischten Gefühlen entgegen: «Aus Sicht der HSK sind die Anforderungen an ein kostenbasiertes Benchmarking noch nicht erfüllt. Das heisst für uns, dass aufgrund der HSK-Verhandlungsabschlüsse zurzeit ein preisbasiertes Benchmarking repräsentativer und erfolgversprechender ist. Ich bin aber überzeugt, dass der Prozess bei den Tarifverhandlungen mit den Leistungserbringern im gegenseitigen Interesse optiert werden kann.»

### Weitere Informationen

Einkaufsgemeinschaft HSK  
c/o Helsana Versicherungen AG  
Postfach  
8081 Zürich

[kontakt@ecc-hsk.info](mailto:kontakt@ecc-hsk.info)  
[www.ecc-hsk.info](http://www.ecc-hsk.info)

EINKAUFSGEMEINSCHAFT H S K  
COMMUNAUTÉ D'ACHAT S K  
COOPERATIVA DI ACQUISTI H S K  
Ein Verbund von Helsana, Sanitas und KPT

### Von mehr Wettbewerb profitieren alle

Vom Thema «Qualitätswettbewerb zwischen Krankenhäusern – Möglichkeiten und Grenzen» handelte der anschliessende Vortrag von Dr. Niels Köster. Der Anästhesist und operative Intensiv- und Notfallmediziner ist Mitglied der Krankenhausleitung (Qualitätsmanagement und Organisationsentwicklung, OP-Bereiche) in der Asklepios Klinik Barmbek in Hamburg. Seine These war einfach und deutlich: «Qualität entscheidet langfristig den Wettbewerb in der Gesundheitswirtschaft.» Gemäss Köster setzt sich ein Qualitätsmanagement wie ein modulares System zusammen. Dazu gehören stabil etablierte interprofessionelle und interdisziplinäre Behandlungsstrategien, eine möglichst hohe Behandlungssicherheit durch unterstützende Systeme, eine systematische

Weiterbildung und die Entwicklung eines wirkungsvollen Risikomanagements und einer guten Sicherheitskultur.

### Qualitätsindikatoren spielen eine wichtige Rolle

Den Kreis schloss am Ende der Tagung Dr. Michael Willer, Leiter Leistungen bei der Helsana, der im Namen der Einkaufsgemeinschaft HSK einen Rückblick auf die vergangenen Tarifverhandlungen machte. Er konstatierte erfreut, dass die letztjährigen HSK-Verhandlungsziele grösstenteils umgesetzt werden konnten. Konkret erkennbar sei dies anhand der folgenden Beispiele: Die Baserates haben sich um den HSK-Benchmark eingependelt, die HSK erzielte Tarifabschlüsse mit drei Universitätsspitalern (Lausanne, Genf und Bern) und es konnte eine

### Die Einkaufsgemeinschaft HSK

Die Einkaufsgemeinschaft HSK ist ein Verbund der Helsana, Sanitas und KPT für den gemeinsamen Einkauf von medizinischen Leistungen für die obligatorische Krankenversicherung. Sie vertritt 2.2 Millionen Grundversicherte bzw. rund 30% des Marktes.

Die Einkaufsgemeinschaft HSK nimmt die Interessen ihrer Versicherten wahr und verhandelt Preise und Leistungen in allen Bereichen des Gesundheitswesens, sei es im ambulanten oder stationären Bereich, der Pflege sowie der Paramedizin. Die beteiligten Versicherer stehen für Wettbewerb und hohe Behandlungsqualität im Gesundheitswesen ein.