

Budgetverhandlungen im Krankenhaus

Seminarinhalt

9.30 Uhr Begrüßung durch das Forum für Führungskräfte

Welche Parteien verhandeln im Gesundheitssystem über welche Inhalte?

- Die Basics: Grundzüge der Krankenhausfinanzierung
- Entwicklung der Krankenhausfinanzierungssysteme
- Rechtliche Grundlagen und Grundsätzliches über Pflegesatzverhandlungen (DRG-KHEntgG)
- Typische Systematiken / Pflegesatzverfahren / Ausbildungsbudget und weitere zu verhandelnde Tatbestände
- Spezielle Leistungsanalysen / E1-Planung und regionale Bedarfsberechnungen
- Verhandlung der Leistungsmenge
- Sonstiges (Zu- / Abschläge, Ausgleichs, Strategie etc.)

Der aktuelle Verhandlungskompass:

- Welche Entwicklungen und Trends werden aktuell von Führungskräften und Verhandlern auf der strategischen und der operativen Ebene in Krankenhäusern als relevant gesehen?

Hintergründe zu aktuellen rechtlich-politischen Entwicklungen mit konkreten Fallbeispielen:

- Potenzielle Änderungen über den Koalitionsvertrag
- Selektives Kontrahieren und besondere Versorgungsformen
- Populationsorientierte Verträge
- Sonderelemente wie Sicherstellungszuschläge u.ä.

Exkurs: Einführung von Innovationen

- Wie erfolgen Innovationen im System und in der Verhandlung?
- Das Zusammenspiel von Industrie und Krankenhaus
- Strategische Implikationen am Beispiel der NUBs

Verhandlungstaktiken

- Werkzeuge für erfolgreiche Budgetverhandlungen
- Die Harvardmethode
- Die Ansätze gem. dem ehemaligen Polizeipsychologen Schraner
- Tipps und Tricks für die Budgetverhandlung

Rechenmethodiken und wichtigste Kalkulationselemente im Rahmen von Krankenhausbudgetverhandlungen mit ausgewählten Excel-Vorlagen

- Mehr und Mindererlöskalkulationen
- Kalkulationsunterlagen für die Kassenverhandlung
- NUBs und Individualrechnungen

Einführung in den zu verhandelnden Beispielfall und Briefing der Verhandlungsteams

Verhandlung eines ausgewählten Beispielfalls aus dem Krankenhaus in gemischten Teams

17.30 Uhr Ende der Veranstaltung und Verabschiedung