

Erste Erfahrungen mit dem Qualitätsvertrag – aus Sicht einer Krankenkasse

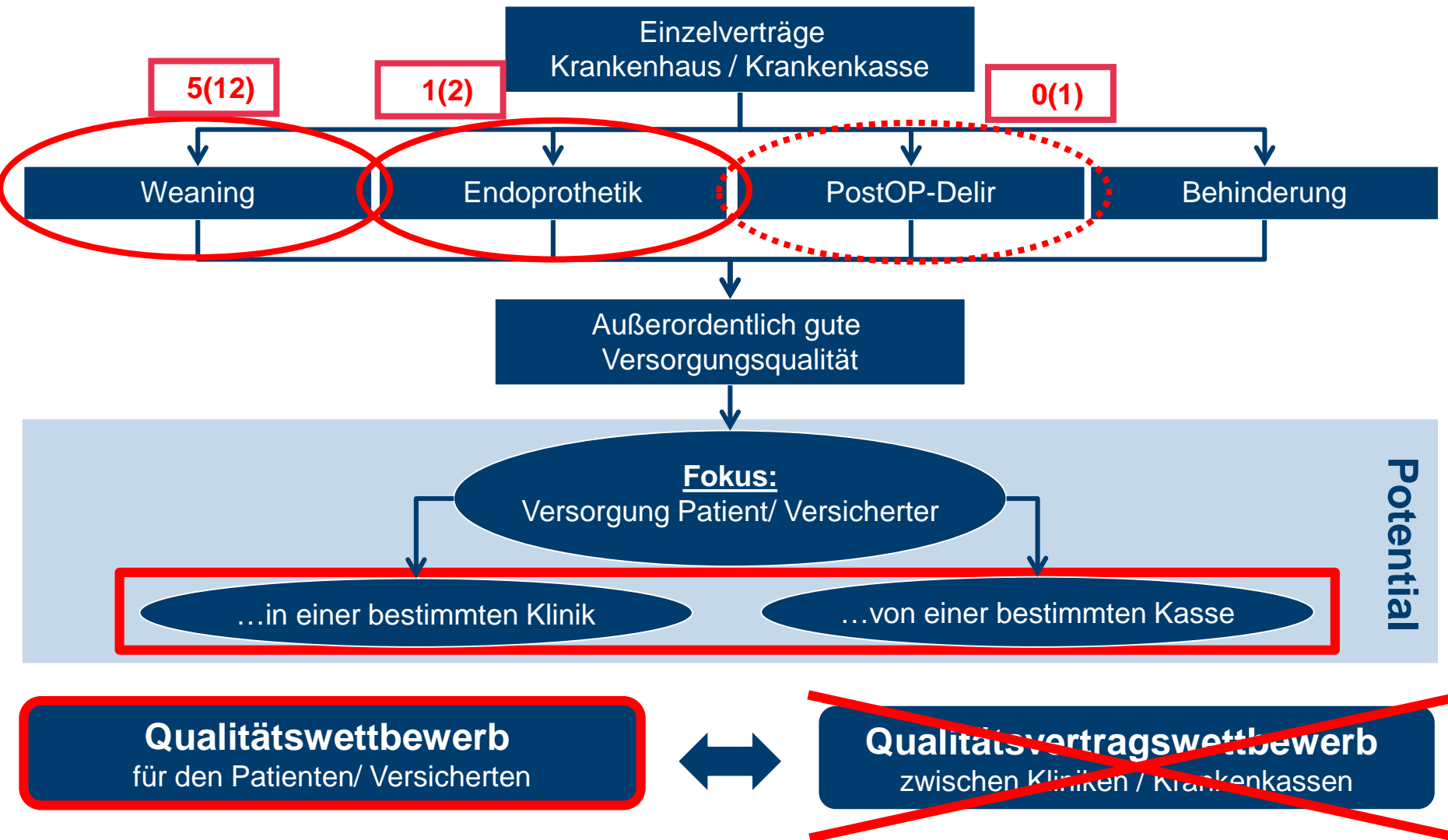
Martin Spiegel, Siemens-Betriebskrankenkasse



Wir sind auf deiner Seite.



Der Weg zum Qualitätsvertrag



Wie entsteht ein Qualitätsvertrag?

1. Entwicklung der Qualitätsinvestition

1. Darstellung des Versorgungsproblems
2. Beschreibung des gewünschten Versorgungsziels
3. Darstellung des Versorgungspfades
4. Identifikation von Defiziten in der Versorgung die eine Zielerreichung behindern
5. Entwicklung von Maßnahmen
- 6. VEREINFACHEN !**

2. Entwicklung des Qualitätsvertrages

1. Bewertung der Qualitätsinvestition
 1. Klinik → Vergütungsregelung
 2. Kasse → Ressourcenbereitstellung
2. Evaluationsmodell
3. Vergütungsregeln
- 4. VEREINFACHEN!**

3. Vertragsmanagement

1. Festlegen des Vertragsrollout für beide Vertragspartner
2. Rollout
3. Vertragsmanagement

Niederschwellige Vertragssystematik

Qualitätsvertrag „Beatmungsentwöhnung“

Einststeuerung

Assessment

Weaning

- Krankenkasse

- Pflege

- Behandelnder Arzt

- Angehörige



Qualitätsinvestition:

Leitfadengestützte intensive vorstationäre Untersuchung durch den ambulant behandelnden Arzt und Fallkonferenz mit Weaningexperten

Weiterbehandlung in einer qualifizierten Weaningeinrichtung



Nichtmonetäre Qualitätsinvestition

Monetäre Qualitätsinvestition

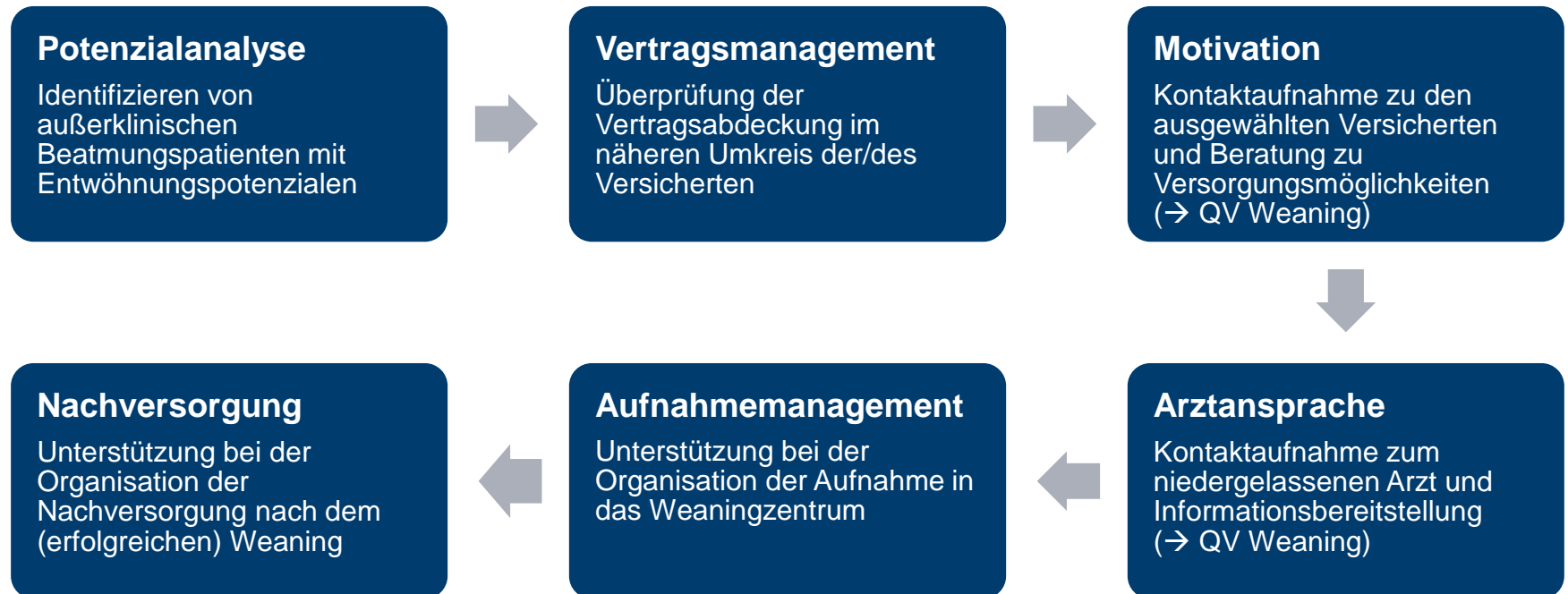
Regelleistung (DRG)

Qualitätsvertrag Weaning

Fallmanagement bei außerklinischen Beatmungspatienten

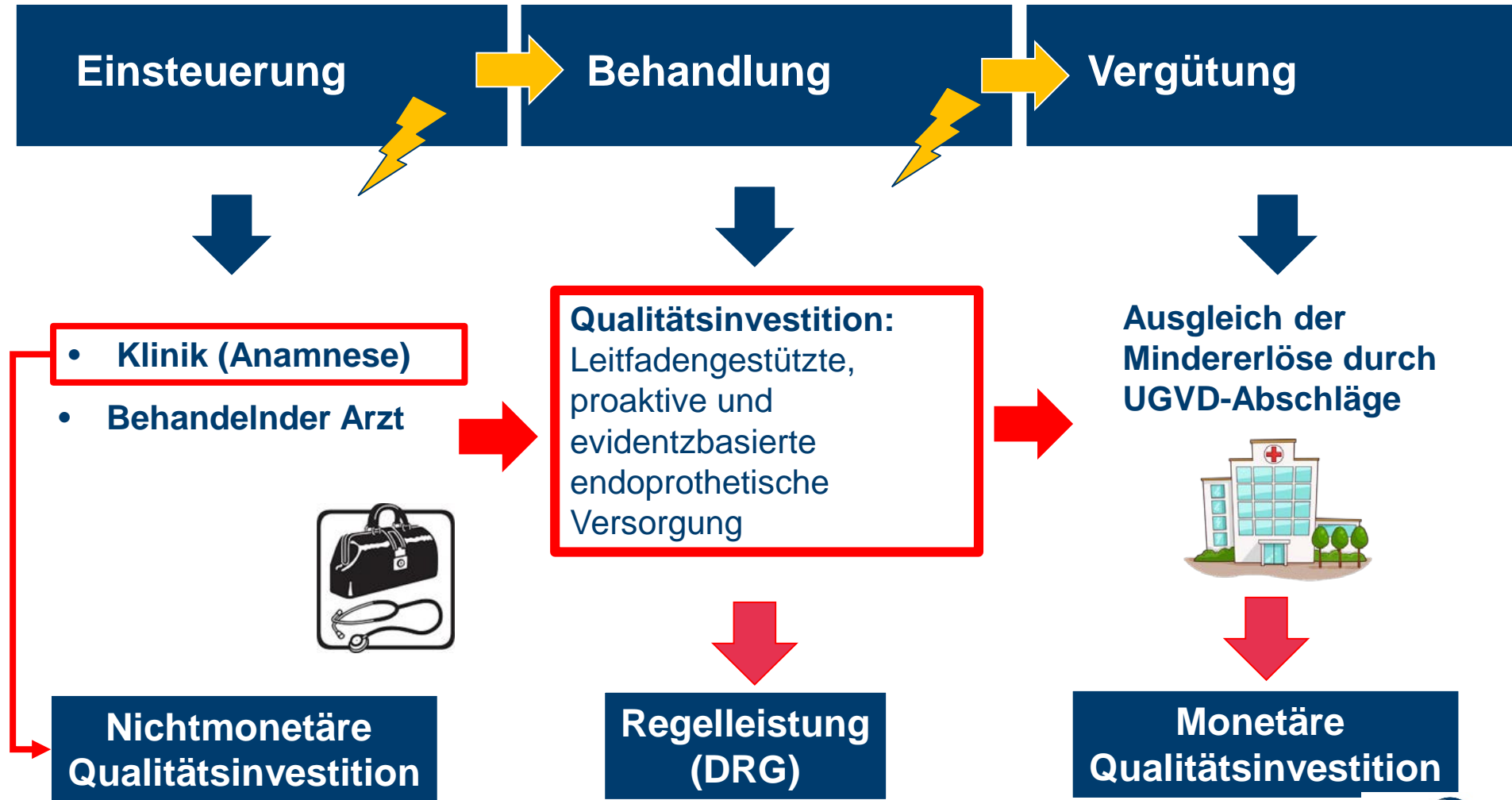
Fallmanagement durch persönliche Beratung und Begleitung von außerklinischen Intensivpflege- und Beatmungspatienten über ihren gesamten Versorgungsweg hinweg.

Ablauf der Einsteuerung zur Entwöhnungsbehandlung (Auszug)



Niederschwellige Vertragssystematik

Qualitätsvertrag „Fast Track Endoprothetik“



Erste Erfahrungen - Fazit

- Konzept der niederschweligen Vertragsstruktur hat sich bewährt
- Grundsätzliches Interesse auf beiden Seiten
- FDA-Problematik muss gelöst werden
- Einsteuerung ist größtes Praxishemmnis
- Elektives Vergütungsmodell für die Zukunft?

- **Qualitätsverträge beruhen auf gegenseitigem Vertrauen und dem gemeinsamen Streben nach Qualität**
- **Niederschwellige Verträge mit wirksamer Qualitätsmessung fördern den Qualitätswettbewerb**
- **Pay-for-Performance → No-Pay-for-Non-Performance**
- **Wettbewerb: Rückbesinnung: Leistungsfall = Versicherungsfall = Leistungspflicht (USP)**