
Werner Keller, keller@keller-beratung.ch

Die Kurklinik Eden AG ist REKOLE®-zertifiziert

Die Reha- und Kurklinik in Oberried am Brienersee hat sich im August 2013 als 31. Institution in der Schweiz zertifizieren lassen. Damit verfügt die Klinik über beste Voraussetzungen, um in den Tarifverhandlungen mit qualifiziertem und bestätigtem Zahlenmaterial auftreten zu können.

Mit Unterstützung der Berater der Keller Unternehmensberatung AG wurde ein pragmatischer, der Grösse der Klinik angemessener Ansatz gewählt, um REKOLE® wirkungsvoll und effizient umzusetzen.

Im Jahre 2009 hat die Geschäftsleitung der Kurklinik Eden AG die Umsetzung von REKOLE® in Angriff genommen, damals noch nicht mit dem Ziel der Zertifizierung, sondern mit dem Anspruch, in den Tarifverhandlungen mit einer geprüften Kostenträgerrechnung ein gutes Resultat erzielen zu können. Ein Audit der Kostenträgerrechnung durch Santésuisse im Sommer 2010 verlief denn auch sehr erfolgreich, so dass dieses Thema in den Tarifverhandlungen als abgehakt betrachtet werden konnte.

Die Kurklinik Eden verfügte schon seit Jahren über eine gut ausgebaute Leistungserfassung, jedoch wie viele kleine Betriebe nicht über eine Spital- sondern über eine spezialisierte und bewährte Heim-/Kurhaus-Software von Z-soft Informatik. Mit einem kombinierten Einsatz von Datenexports aus dieser Software und einer auf Basis von MS EXCEL aufgebauten Kostenträgerrechnung konnte das Ziel erreicht werden, ein nach dem REKOLE®-Standard zertifiziertes Rechnungswesen aufbauen und betreiben zu können.

Diese Kostenträgerrechnung deckt alle Erwartungen der Zertifizierungsstelle ab, indem beispielsweise ein Kostenstellenauszug, aber natürlich auch ein Kostenträgerauszug eines Falles abgerufen werden kann.

Interview mit Gerhard Zundel, Geschäftsführer der Reha- und Kurklinik Eden



Herr Zundel, was war die Motivation in Ihrem Haus REKOLE® einzuführen?

Als private Klinik sind wir darauf angewiesen, in den Verhandlungen angemessene Tarife vereinbaren zu können. Die vom Preisüberwacher definierten Intransparenzabzüge, wenn keine Kostenträgerrechnung besteht, konnten und wollten wir uns nicht leisten – auch wenn wir von diesen Regelungen nicht sehr viel gehalten haben.

Dies bedingt aber keine Zertifizierung?

Nein, aber die Gesundheits- und Fürsorgedirektion des Kantons Bern verlangt von allen Listenspitälern eine REKOLE®-Zertifizierung bis im Jahr 2013. Somit war die Entscheidung für REKOLE® gegeben.

Sie haben sich für eine Umsetzung von REKOLE® mit Excel entschieden. Warum?

Der Berater hat uns empfohlen, eine für unsere Zielsetzungen und Zwecke angepasste Vorgehensweise zu wählen und hat uns Wege dazu aufgezeigt. Wir benötigen die Zahlen der Kostenträgerrechnung insbesondere für die Tarifverhandlungen, weniger aber für die operative Betriebsführung. Dies erlaubt einen einfacheren und kostengünstigeren Weg, da wir nicht tagesaktuelle Daten benötigen.



Warum haben Sie externe Unterstützung für die Umsetzung geholt?

Als kleinerer Betrieb verfügen wir nicht in allen Bereichen über Spezialisten. Die Umsetzung von REKOLE® verlangt vertiefte Kenntnisse des Rechnungswesens und der Vorgaben von REKOLE®. Wir haben uns deshalb frühzeitig von der Keller Unternehmensberatung beraten und unterstützen lassen. Wir profitieren davon, dass die Berater über grosse Erfahrung verfügen und uns zielgerichtet begleitet haben. Wir schätzten die Bodenhaftung der Berater – es wurden einfache, pragmatische Lösungen erarbeitet, welche aber absolut ins Ziel geführt haben.

War die Zertifizierung für Sie anspruchsvoll?

Wir mussten noch einige Arbeiten an der Kostenträgerrechnung abschliessen und vor allem die von den Auditoren verlangte Dokumentation erstellen – eine Dokumentation notabene, die wir für unseren Betrieb so in diesem Umfange nie gemacht hätten. Aber REKOLE® zwingt uns, analog der ISO-Zertifizierung, unsere Prozesse zu organisieren und zu dokumentieren, was ja an sich nicht schlecht ist.

Was ist zusammenfassend Ihr Fazit?

Über den Nutzen von REKOLE® kann man für unseren Betrieb natürlich getrennter Meinung sein. Wenn es hilft, in den Diskussionen und Verhandlungen mit den Partnern eine gute Akzeptanz zu erreichen, dann haben wir unser Ziel sicherlich erreicht.

Wir sind rückblickend gesehen auch überzeugt, dass sich der Beizug der erfahrenen Berater durchwegs gelohnt hat – ohne externe Unterstützung hätten wir es nicht geschafft.

Herr Zundel, besten Dank für das Gespräch! ◀