

## Success Stories



### Etablierung einer Elektrophysiologie

#### Ausgangssituation

Die Geschäftsführung eines Krankenhauses der Maximalversorgung hat MedAdvisors beauftragt, das Haus multidimensional zu analysieren und Empfehlungen für die strategische Weiterentwicklung auszusprechen. Der Fokus lag auf der Identifikation medizinisch sinnvoller Handlungsfelder zum Ausbau des Leistungsspektrums und zur Erlössteigerung. Dabei sollten insbesondere regionale und zukunftsfähige Versorgungsbedarfe im Vordergrund stehen, um diese auch entsprechend mit den Kostenträgern verhandeln zu können. Die Mittel zur kurzfristigen Umsetzung standen ebenfalls zur Verfügung.

#### Materialien und Methoden

MedAdvisors hat die notwendigen Daten (Daten nach § 21 KHEntgG, Finanzbuchhaltung) mit kavion ausgewertet, um die Entwicklungen der letzten Jahre sowie Potentiale transparent zu machen. Im Rahmen des Benchmarks wurde deutlich, dass das Wachstum der Klinik für Kardiologie ungewöhnlich gering im Vergleich zu anderen Maximalversorgern war. Auch der CMI der Abteilung lag unter dem Benchmark. In der nächsten Detailstufe in kavion konnte eine Ursache identifiziert werden: Die elektrophysiologischen klinischen Leistungsgruppen waren unterrepräsentiert (Schrittmacher, Defibrillatoren), teilweise rückläufig oder wurden gar nicht angeboten (Ablationen).



**Prof. Dr. med. Claus Bartels**  
Geschäftsführer

‘Die kurzfristige Umsetzung und damit verbunden die Gewinnung eines entsprechend breit ausgebildeten Elektrophysiologen stellte eine besondere Herausforderung im Projekt dar. Mit Hilfe des MedAdvisors-Netzwerks konnte kurzfristig Personal für die Umsetzung gefunden werden.’

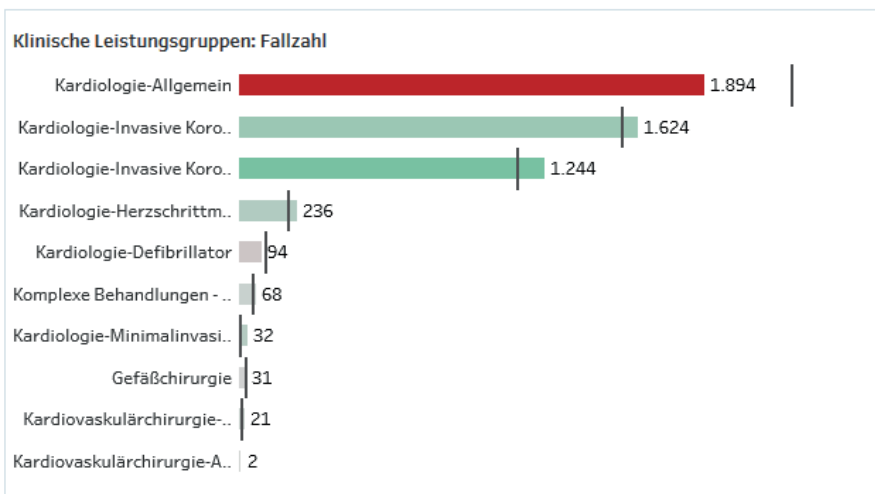


Abbildung 1: Vorjahresvergleich der Fallzahlen in der Kardiologie (MDC Kreislauf; Datenbasis: Datensätze nach § 21 KHEntgG des Klinikums)

Kavion® bietet die Möglichkeit genau an dieser Stelle in strategische Tools, wie z.B. die Markt- und Versorgungspotentialanalyse und die Leistungsprognose, abzuspringen, um ein genaueres Bild über mögliche Potentiale zu bekommen.

Die Markt- und Versorgungsanalyse zeigte Potentiale in den Klinischen Leistungsgruppen Defibrillatoren, Schrittmacher und Ablationen im Hauptkreis des Klinikums und in den anliegenden Kreisen. Es wurde ein Potential von 500 Fällen im Vergleich zum Bundesdurchschnitt im Einzugsgebiet des Klinikums hergeleitet. In der Leistungsprognose auf Basis der regionalen Bevölkerungsveränderungen konnte nachgewiesen werden, dass die drei genannten klinischen Leistungsgruppen ein Wachstumspotential von 10% haben. Damit konnte die klare Empfehlung zum Aufbau Elektrophysiologie ausgesprochen werden.

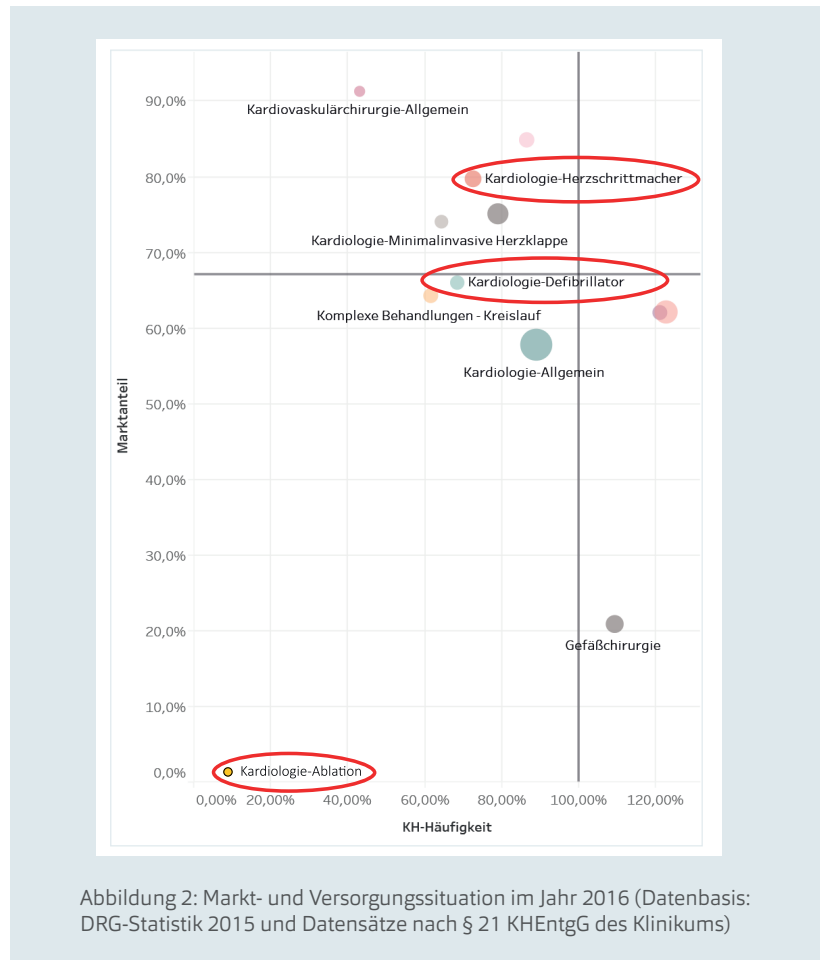


Abbildung 2: Markt- und Versorgungssituation im Jahr 2016 (Datenbasis: DRG-Statistik 2015 und Datensätze nach § 21 KHEntgG des Klinikums)

MedAdvisors wurde in der Folge beauftragt, einen Business-Case zu erstellen. Aufgrund des unterschiedlichen ökonomischen Effektes elektrophysiologischer Verfahren (insbesondere hohe Materialkosten) erfolgten Analysen auf Einzelfall-DRG-Ebene. Mit Hilfe von kavion® konnten die zu erwartenden Erlöse-Anteile entsprechend der Entgeltmatrix dargestellt und den zu erwartenden Kosten (Personal, Sachkosten, Geräte) gegenübergestellt werden. Zur Abschätzung des Investitionsrahmens und der Materialkosten wurden die Daten aus kavion® durch externe Spezialisten plausibilisiert.

Jahr	Fälle	CM
2017	266	574
2018	400	863
2019	500	1.079

Tabelle 1: Fallzahl- und Casemixplanung für die klinische Leistungsgruppe „Kardiologie Ablationen“ für 3 Jahre

Aufgrund dieser ganzheitlichen Betrachtung konnte ein klares und realistisches Bild für das mögliche Leistungsspektrum einer elektrophysiologischen Einheit am Standort gezeichnet werden. Die Ergebnisse der durchgeführten Analysen zeigten die guten Chancen mit der Elektrophysiologie ein medizinisch sinnhaftes und auch ökonomisch vertretbares Geschäftsfeld zu eröffnen.

Konkret wurde die Entwicklung der Elektrophysiologie für 3 Jahre bezüglich Kosten und Erlösen geplant (s. Tabelle 1). Dabei wurden auch Effekte des Fixkostendegressionsabschlags reflektiert.

Weiterhin wurden die notwendigen Ressourcen in Form von Betten, Personal und Nutzungszeiten des Linksherzkathetermessplatzes errechnet. Dabei wurden auch Ressourcenpotentiale (z.B. VWD gegenüber InEK, präinterventionelle Verweildauer) der Klinik für Kardiologie, wie in kavion dargestellt (s. Abb. 3), berücksichtigt. Dabei wurde ein Potential von ca. 10 Betten (3.234 Tage) durch Patienten mit einer präoperativen/präinterventionellen Verweildauer > 1,5 Tage identifiziert.

Durch dieses Vorgehen konnten bereits bestehende Ressourcen für die Erweiterung der Abteilung für Kardiologie genutzt werden, ohne dass Investitionsmaßnahmen, abgesehen von solchen für die Ausstattung des Messplatzes selbst, erfolgen mussten. Der erarbeitete Business Case für die Elektrophysiologie wurde mit allen Beteiligten kommuniziert, abgestimmt und ab dem 1. Januar 2017 umgesetzt.

## Ergebnisse

1. Potentialanalyse für eine Elektrophysiologie
2. Erstellung einer Leistungsplanung und eines Business-Cases
3. Etablierung der Elektrophysiologie und damit Erweiterung des wohnortnahen Behandlungsangebotes für die Bevölkerung der Region

Der neu gewonnene Leiter der Elektrophysiologie konnte die Arbeit ab Ende Januar 2017 erfolgreich aufnehmen. In den ersten 9 Monaten konnten bereits 168 Fälle mit einem Gesamtcasemix von 360 abgeschlossen werden. Abb. 4 zeigt den Monatsverlauf der Fallzahlen für die klinische Leistungsgruppe „Kardiologie-Ablationen“ bis September 2017. Kavion® bietet nicht nur die Möglichkeit, strategische Potentiale zu ermitteln, sondern auch deren Umsetzung zu monitoren. Abb. 5 zeigt die erfolgreiche Etablierung der Elektrophysiologie im Markt. Bis September 2017 konnten bereits 40% der Patienten in der Region durch das Klinikum versorgt werden. Der Krankenhaushäufigkeit entspricht nach 9 Monaten bereits gut 50% der üblichen Krankenhaushäufigkeit im Bundesdurchschnitt.

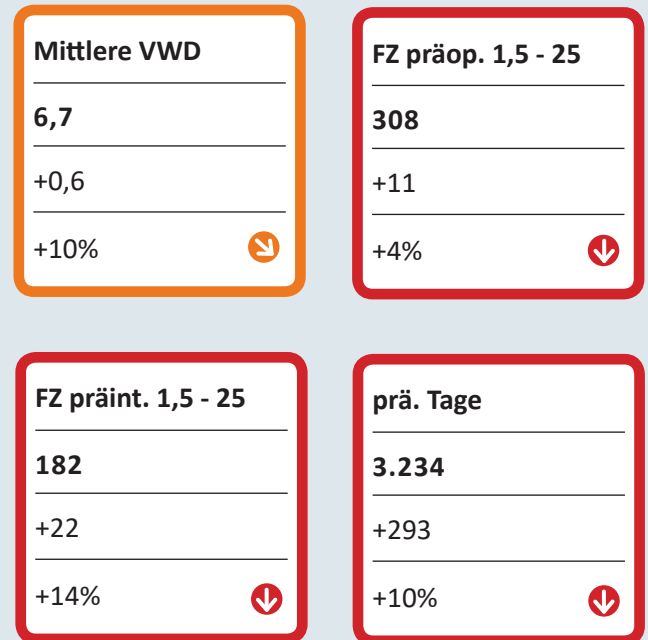


Abbildung 3: Potentialanalyse Verweildauer mit Benchmark der mittleren Verweildauer gegenüber InEK und Potentialen der präinterventionellen und präoperativen Verweildauer

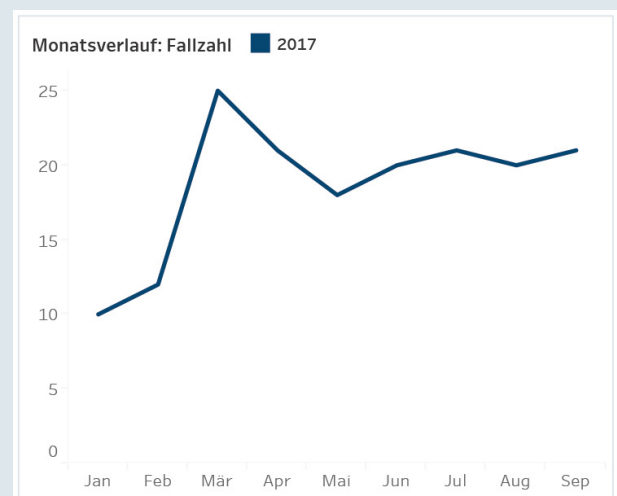


Abbildung 4: Fallzahlentwicklung Kardiologie-Ablationen nach Monaten bis September 2017.



Abbildung 5: Entwicklung der Markt- und Versorgungssituation im Jahr 2017 nach Etablierung der Elektrophysiologie (Datenbasis: DRG-Statistik 2016 und Datensätze nach § 21 KHEntg des Klinikums)

## Wie geht es weiter?

Die Erfahrungen des ersten Jahres zeigten, dass die Planung realistisch und umsetzbar gewesen ist. Wie zu erwarten war, entwickelt sich der Bereich Elektrophysiologie aufgrund der Marktsituation und des demographischen Effektes exzellent. Die Entwicklungen werden weiter gemonitort und nach den Leistungen des gesamten Jahres 2017 noch einmal adjustiert.

Die Elektrophysiologie ist nur ein Beispiel von identifizierten, sinnhaften medizinischen Weiterentwicklungen des Klinikums. Auch andere Bereiche wurden identifiziert und nach dem oben genannten Schema begleitet. Im Jahr 2018 wird die Strategieentwicklung noch einmal evaluiert und angepasst.

Für weitere Informationen sprechen Sie uns gern an!

kavion® ist ein Produkt von  
 MedAdvisors GmbH  
 Straßenbahnring 3  
 20251 Hamburg  
 Tel. +49(0)40 180 244-000  
[www.medadvisors.de](http://www.medadvisors.de)  
[www.kavion.de](http://www.kavion.de)  
[info@kavion.de](mailto:info@kavion.de)