

ClinicPilot von KPMG

Klarheit über Lage und Perspektive von Krankenhäusern

ADVISORY

Ein hoher wirtschaftlicher Druck bestimmt die Entwicklung der Krankenhäuser in Deutschland. Für viele Häuser wird es immer schwerer, positive Jahresergebnisse zu erzielen. Der ClinicPilot von KPMG analysiert anhand eines überschaubaren, leicht verfügbaren Datensatzes zeit- und kostengünstig Krankenhäuser. Er legt Stärken und Schwächen des jeweiligen Hauses im Vergleich zu Wettbewerbern offen und zeigt Handlungsoptionen zur Zukunftssicherung auf.

Die Ausgangssituation

Der Gesundheitsmarkt befindet sich in einem permanenten Wandel:

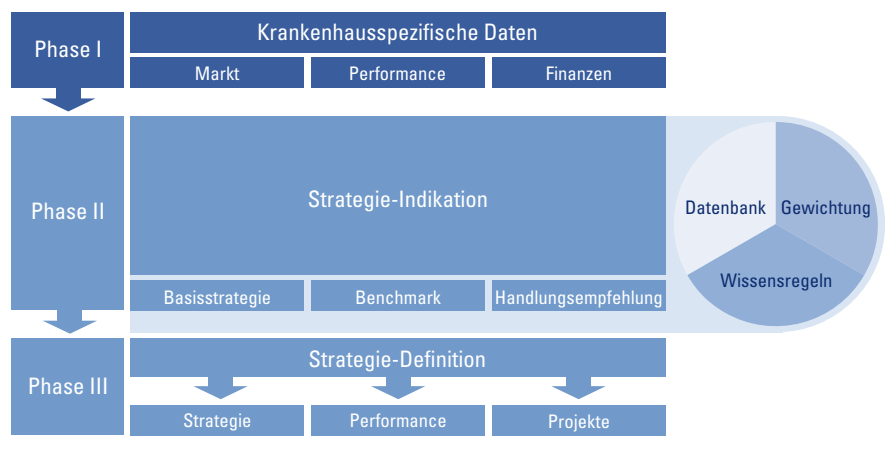
Wettbewerb und Kostendruck können für Kliniken, die den Weg zu einer qualitativ hochwertigen und gleichzeitig kostengünstigen Krankenversorgung nicht finden, zu wirtschaftlicher Schiefelage, Verkauf oder gar Schließung führen. Die sich verschärfenden Rahmenbedingungen zwingen die Kliniken zum schnellen Handeln, wollen sie ihre Zukunftsfähigkeit nicht gefährden.

Für Krankenhausunternehmen und Krankenhausträger ist es gleichermaßen unerlässlich, die Zukunftsfähigkeit ihrer Häuser rechtzeitig einzuschätzen. Hierzu bedarf es einer systematischen und objektiven Vorgehensweise, da für das zukünftige Bestehen des Krankenhausunternehmens im Wettbewerb nicht subjektive Einschätzungen ausschlaggebend sind, sondern die tatsächliche, gegenwärtige und zukünftige Situation.

Der ClinicPilot im Überblick

Der ClinicPilot basiert auf dem von KPMG und der Technischen Universität Dresden in Kooperation mit Praxispartnern entwickelten „Strategischen Prognosemodell für Krankenhausportfolios“¹. Das Prognosemodell bildet den Hauptbestandteil der Analyse unseres ClinicPilot und wurde bereits bei zahlreichen Krankenhausunternehmen und Krankenhausträgern angewendet.

Neben dem Prognosemodell verfügen wir über fortlaufend aktualisierte Datenbanken, die wir zum Benchmarking aktueller Kosten- und Leistungsdaten sowie strategischer Indikatoren heranziehen.



Ausschnitt Erhebungsbogen

| Erhebungsbogen | | Stand: Datum | |
|--|------------|---------------------|--|
| Kennzahl | Wert heute | Wert in drei Jahren | |
| Patientenclientel | | | |
| Potenzieller Bettenausnutzungsgrad (%) | | | |
| Anzahl Betten je Einwohner im Einzugsgebiet (Betten) | | | |
| Aufbau/Ausbau von MVZ und/oder IV | | | |
| Aufbau/Ausbau eines Klinikverbunds | | | |
| Qualifikation des Personals | | | |
| Reputation der Ärzte | | | |
| Sterberate je CMI (%) | | | |
| Häufigkeit von Schulungen | | | |
| Güte der Codierung und Abrechnung (%) | | | |
| Medizinischer Fortschritt | | | |
| Abnutzungsgrad der medizinisch-technischen Geräte (%) | | | |
| Nutzung neuer Untersuchungs-/Operationsmethoden | | | |
| Bevölkerungsentwicklung | | | |
| Beeinflussung der Leistung durch die Bevölkerungsentwicklung | | | |
| Gesetzliche Regelungen | | | |
| Gesetzliche Beeinflussung des Fortbestands | | | |

• Strategie-Indikation

Die Daten des Scoringverfahrens werden genutzt, um die Stärken und Schwächen des Krankenhauses im Vergleich zum Wettbewerb zu analysieren und daraus eine Strategie-Indikation abzuleiten. Die Strategie-Indikation besteht primär aus der Nennung einer Basisstrategie (Optimierung, Sanierung, gegebenenfalls Veränderung der Trägerschaft/Aufnahme in einen Krankenhausverbund oder Schließung) einschließlich dazugehöriger Details in Form von Optimierungs- beziehungsweise Sanierungspotenzialen.

| Sanierungskonzept erstellen | |
|--|---------------------------------------|
| Sanierungspotenziale | Ergebnisse |
| Sanierungspotenzial Erlöse | – |
| Sanierungspotenzial Aufwendungen | Materialaufwand senken |
| Sanierungspotenzial Personalausstattung | Personalausstattung überdenken |
| Sanierungspotenzial Leistungsvolumen | Leistungen erhöhen |
| Sanierungspotenzial Investitionsfinanzierung | – |

| Hinweise zur Strategie-Indikation | |
|--------------------------------------|-----------|
| Materialaufwand senken | |
| Medizinischer Bedarf je Fall | zu hoch |
| Lebensmittel je Berechnungstag | zu hoch |
| Wasser, Energie, Brennstoffe je Bett | zu hoch |
| Wirtschaftsbedarf je Bett | zu hoch |
| Personalausstattung überdenken | |
| Vollkräfte je Bett | zu hoch |
| Personalaufwand je Vollkraft | zu hoch |
| Leistungen erhöhen | |
| Bettenausnutzungsgrad | zu gering |
| Leistungserweiterungsrate | zu gering |

Das Ergebnis

Wir stellen in einer detaillierten Auswertung die Ergebnisse der Analyse dar. Diese setzt sich aus folgenden Bestandteilen zusammen:

- Eingangsdaten zur Übersicht
- Benchmarkingvergleich wichtiger Kennzahlen
- Strategie-Indikation
- Handlungsempfehlungen

In den Handlungsempfehlungen stellen wir basierend auf den Inhalten der Strategie-Indikation detailliert und priorisiert Ansatzpunkte unter anderem aus den Bereichen Prozessverbesserung (klinisch und nicht klinisch), Beschaffungsoptimierung, Erlösausweitung, Forderungsmanagement, Medizin-Controlling und Risikomanagement dar. Die Maßnahmen untergliedern wir nach dem Grad der Dringlichkeit, bemessen an der aktuellen wirtschaftlichen Lage des Hauses. Zusätzlich unterscheiden wir zwischen kurzfristig realisierbaren Erfolgspotenzialen („Quick Wins“) und solchen, die für die Umsetzung mehr Zeit in Anspruch nehmen (mittel- bis langfristige Verbesserungen).

Der ClinicPilot – Vorteile auf einen Blick

Der ClinicPilot von KPMG ist speziell für deutsche Krankenhäuser entwickelt worden. Folgende Vorteile bietet er bei der Analyse Ihres Krankenhauses:

- **Schnelle Ergebnisse**
Der ClinicPilot benötigt nur 48 Kennzahlen zur Analyse eines Krankenhauses und liefert daher kurzfristig ein Ergebnis. Nach zusätzlichen Interviews steht innerhalb einer Woche das Analyseergebnis zur Verfügung.
- **Zugriff auf ein wissenschaftlich gesichertes Ergebnis**
Der ClinicPilot wurde auf Basis eines wissenschaftlichen Modells der Technischen Universität Dresden entwickelt. Ein besonderes Merkmal dieses Modells ist seine Lernfähigkeit, welche einerseits eine ständige Verbesserung, andererseits eine kontinuierliche Anpassung an veränderte Rahmenbedingungen im Krankenhausmarkt ermöglicht.
- **Überblick über die Stärken und Schwächen des Krankenhauses**
Das Scoringmodell des ClinicPilot stellt die Stärken und Schwächen eines Krankenhauses objektiv und übersichtlich dar. Basis der Bewertung ist die umfangreiche KPMG-Benchmarkdatenbank.
- **Entscheidungsgrundlage für weitere Maßnahmen**
Das Ergebnis des ClinicPilot zeigt den Entscheidungsträgern einfach und übersichtlich, welche Maßnahmen zur Sicherung der Zukunftsfähigkeit des Krankenhauses zu ergreifen sind. Diese Übersicht stellt eine objektive Entscheidungsgrundlage für notwendige weitere Maßnahmen dar.
- **Geringer Aufwand bei der Datenbereitstellung für Ihr Haus**
Die für die Analyse benötigten 48 Kennzahlen stehen in Krankenhäusern regelmäßig zur Verfügung oder können mit geringem Aufwand ermittelt werden.
- **Niedrige Kosten aufgrund eines vergleichsweise geringen Aufwands**
Datenerhebung und Plausibilisierung der Ergebnisse erfordern nur einen geringen zeitlichen Aufwand.

Kontakt

KPMG AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

WP StB Prof. Dr. Volker Penter

Partner, Leiter Health Care
T +49 30 2068-4740
M +49 172 6767656
vpenter@kpmg.com