

Intensiv-Seminar - Interaktiv!

Entgeltverhandlungen 2013 - Erfolgreich vorbereiten und verhandeln, aber wie?



RS Medical Consult GmbH
Unternehmensberatung
Frauenberg 1 · 97980 Bad Mergentheim
Telefon 07931-52612 · Fax 07931-561226

E-Mail: info@rsmedicalconsult.com
Internet: www.rsmedicalconsult.com

Entgeltverhandlungen 2013 - Erfolgreich vorbereiten und verhandeln, aber wie?

Intensiv-Seminar - Interaktiv!

12.11.2012 in Nürnberg
09:00 Uhr-17:00 Uhr

Veranstaltung-Nr.: 1190
Gebühr je Teilnehmer: 695,- EUR zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Update-Entgeltverhandlungen 2013 - Intensiv-Seminar - interaktiv

Erfolgreich vorbereiten und verhandeln, aber wie?

- **Richtiges Verhandeln als Schlüsselqualifikation**
- **Ziel - Strategie - Taktik**
- **Zieldefinition für schwieriges Verhandeln**
- **Erfolgreiche Verhandlungstaktiken usw...**

Wir nehmen uns viel Zeit für Sie und Ihre Fragen!

Die jährliche Entgeltverhandlung mit den Krankenkassen stellt nach wie vor jedes Jahr erneut eine Herausforderung für die Krankenhäuser dar, insbesondere für diejenigen, die diese Verhandlungen vorbereiten oder verantwortlich führen müssen. Das Ergebnis der Verhandlungen hat entscheidenden Einfluss darauf, ob ein Krankenhaus wirtschaftlich erfolgreich arbeitet oder nicht. Von daher sind eine sorgfältige Vorbereitung und eine zielgerichtete Durchführung der Verhandlungen unerlässlich.

Dieses Seminar wird Sie bei dieser Aufgabe unterstützen. Gemeinsam mit erfahrenen Verhandlungsprofis werden Sie systematisch durch alle Themenbereiche geführt, die bei den kommenden Entgeltverhandlungen für das Jahr 2013 eine Rolle spielen.

Die für 2013 geltende Gesetzeslage wird genauso vorgestellt und diskutiert wie aktuelle Schiedsstellenurteile oder auch grundsätzliche Überlegungen zur Verhandlungsstrategie. Sie profitieren von der praktischen Erfahrung der Referenten, die bereits hunderte solcher Budget- und Entgeltverhandlungen begleitet haben.

Sie werden über das Zuhören hinaus natürlich auch die Möglichkeit haben, ihre eigenen Fragen zu stellen und zu diskutieren. **Für die Beantwortung bzw. Diskussion Ihrer Fragen wird ausreichend Zeit zur Verfügung stehen.**

Zielsetzung:

Sie lernen eine strategische und taktische Verhandlungsführung - auch in schwierigen Situationen. Sie bekommen einen Leitfaden für Ihre Verhandlung und eine umfangreiche Unterstützung für die Umsetzung.

Zielgruppe:

Alle Personen, die mit der Vorbereitung und Durchführung der Budgetverhandlungen **im Krankenhaus** betraut sind.

Referenten:

Martin Heumann, Dipl. Betriebswirt

Geschäftsführer Krankenhauszweckverband Rheinland e. V.

Dr. iur. Christoph Seiler, Seniorpartner - Seufert Rechtsanwälte, München

Schwerpunkte seit 23 Jahren: Gesundheits- und Krankenhausrecht, insbesondere bundesweite Beratung zur Krankenhausplanung und Krankenhausvergütung

Prof. Dr. Gerrit Manssen,

ordentlicher Professor für Öffentliches Recht an der Fakultät für Rechtswissenschaft, seit 1996 in ehrenamtlicher Funktion Vorsitzender/stv. Vorsitzender von Schiedsstellen nach § 18a KHG und § 114 SGB V, derzeit Vorsitzender der Krankenhausfinanzierungsschiedsstelle nach § 18a KHG in Berlin

Alle Referenten sind den ganzen Tag anwesend und stehen Ihnen für Ihre Fragen zur Verfügung!

Sonstige Infos:

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt!

Selbstverständlich werden die Themenschwerpunkte ständig an den neuesten Sachstand angepasst, so dass etwaige Programmänderungen vorbehalten bleiben.

Leistungen:

Aktuelle Unterlagen, Internet-Download, flexible Kaffeepausen, Mittagessen, Pausen- und Seminar Getränke

Verlauf

09:00 Uhr Begrüßung und Einführung

Roswitha Scheidweiler, Dipl.-Kffr., Geschäftsführerin RS Medical Consult GmbH

09:15 Uhr Vormittagsprogramm

Martin Heumann, Dipl.-Betriebswirt, Krankenhauszweckverband Rheinland e. V.

Entgeltverhandlungen - Vorbereitung und Strategie

- Erfahrungen und Ergebnisse aus der Verhandlungsrunde 2012

- Übersicht über die Verhandlungstatbestände 2013

- Rahmenbedingungen für die Verhandlungsrunde 2013

- Rechtliche Grundlagen
- Landesweite Basisfallwerte 2012/2013
- Auswirkungen des neuen Fallpauschalenkataloges

- Hinweise und Empfehlungen zur Vorbereitung und Durchführung der Entgeltverhandlungen

- Die wichtigsten Verhandlungsziele
- Notwendige Vorbereitungen
- Hinweise zur Leistungsplanung
- Zankapfel Hochrechnung bei unterjährigen Verhandlungen
- Überleitung der vereinbarten Leistungen in den neuen Katalog
- Identifizierung der (abschlagsrelevanten) Mehrleistung
- Berücksichtigung der Ausnahmetatbestände in Bezug auf den Mehrleistungsabschlag
- Verhandlung sonstiger Entgelte
 - Bepreiste Zusatzentgelte
 - Nicht bepreiste Zusatzentgelte
 - Entgelte nach § 6 Abs. 2a KHEntgG
 - Besondere Einrichtungen
 - Neue Untersuchungs- und Behandlungsmethoden
- Zuschlagstatbestände
- Erlösausgleiche
- Schiedsstellenfähigkeit herstellen
- Verhandlung des Ausbildungsbudgets

- Tipps zur Erreichung der Verhandlungsziele

Flexible Kaffeepause am Vormittag

Diskussion und Fragen der Teilnehmer

12:00- 13:15 Uhr Gemeinsames Mittagessen

13:15 Uhr Nachmittagsprogramm

Dr. iur. Christoph Seiler, Seniorpartner - Seufert-Rechtsanwälte, München

Entgeltverhandlungen aus juristischer Sicht - Strategie für 2013

- Rahmenbedingungen der Entgeltverhandlungen für 2013

- Diverse Änderungen durch das PsychEntgG
- Mehrleistungsabschlag - 25%, aber zweijährig

- Was tun bei frühen Aufforderungen der Kassen?

- 6-Wochenfrist läuft "unerbittlich"
- Kassen dürfen Unterlagen nicht ignorieren
- Ernsthaftigkeit der Verhandlung - Kriterium für die Schiedsstelle?
- Nachreichen von Unterlagen

- Die Neuvereinbarung als Ausweg bei zu frühem Abschluss

- Wesentliche Veränderung der tatsächlichen Annahmen
- "Nicht-Vorhersehbarkeit"
- Zeitpunkt der Neuvereinbarung - nicht zu lange warten!

- Leistungsplanung

- Leistungssteigerungen aus rechtlicher Sicht
- Versorgungsauftrag - wer darf welche Leistungen erbringen/vereinbaren?
- Qualitätsprüfung in der Leistungsplanung?

- Entgeltverhandlungen und Abrechnungsgeschehen

- Leistungsplanung und MDK-Quote
- Wechselwirkung Abrechnung - Erlösausgleiche

- Krankenhausindividuelle Entgelte

- Rechtliche Bedeutung des Preisvergleich der Krankenkassen
- Sachgerechte Kalkulation erforderlich
- Streit um NUB - Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit?

- Zentren und Schwerpunkte - Überblick der Rechtsmeinungen

- Einsatz von Honorärärzten

- Stationärer Bereich - Auswirkungen auf die Leistungsplanung?
- Klarstellung durch PsychEntgG (§ 2 KHEntgG)
- Stand der Rechtsprechung mit Beispielen
- Welche Auswirkungen können unterschiedliche vertragliche Ausgestaltungen (Festanstellung/Honorarbasis) haben?
- Grundsatzfrage Scheinselbstständigkeit

- Schiedsstelle

- Gefahr oder strategische Option?
- Wichtige aktuelle Schiedsstellenentscheidungen im Überblick
- Schiedspraxis 2011/2012

- Genehmigungsverfahren

- Umfang der Genehmigungspflicht (Mehrleistungsabschlag)
- Vereinbarung Ausgleichs

- Aktuelle Rechtsprechung

15:15 Uhr Kaffeepause am Nachmittag

15:30 Uhr

Prof. Dr. Gerrit Manssen, derzeit Vorsitzender der Krankenhausfinanzierungsschiedsstelle nach § 18a KHG in Berlin

Schiedsstellenverfahren aus der Sicht eines neutralen Vorsitzenden

- Grundsätzliche Informationen zu Aufgaben und Funktion der Schiedsstellen nach § 18a KHG
- Verfahrensgrundsätze vor der Schiedsstelle
- Grundprobleme der Entscheidungsfindung in Schiedsstellen
- Chancen und Risiken bei der Antragsstellung
- Die Funktion von Anwälten und Beratern
- Schiedsstellen und Aufsichtsbehörden
- Schiedsstellen und Klageverfahren

Diskussion und Fragen der Teilnehmer

ca. 17:00 Uhr Ende der Veranstaltung

Veranstaltungsort:

Arabella Sheraton Hotel Carlton
Eilgutstr. 15
D-90443 Nürnberg

E-Mail: info@carlton-nuernberg.de
Web: www.carlton-nuernberg.de

Telefon: +49 (0) 911/2003-0
Fax: +49 (0) 911/2003-111

Beschreibung:

Das 2001 erbaute Hotel am Rande der Altstadt ist besonderen Ansprüchen verpflichtet: Als privat geführtes First Class Hotel und neues Mitglied der internationalen Arabella Sheraton Gruppe zählt es zu den besten Adressen Nürnbergs. Willkommen in der Frankenmetropole, am Rande der historischen Altstadt! Seit 2003 Nürnbergs Nummer 1 in den maßgebenden Hotelführern.

Fest verwurzelt in Nürnbergs Tradition und in Sichtweite der alten Stadtmauern. Visionär im Auftritt und offen für Gäste aus aller Welt. Nürnberg lädt ein. Eine Stadt wie aus dem Bilderbuch.

Das Carlton setzt neue Maßstäbe. Mit privatem Management und internationalem Buchungssystem. Fünf Sterne mitten im Herzen Nürnbergs, drei Gehminuten vom Hauptbahnhof. Direkter U-Bahnanschluß Nürnberg Messe und Airport.

Wegbeschreibung:

Aus Würzburg A3: über A73 bis Nürnberg-Rothenburger Straße, dann bis Hauptbahnhof, vor Hauptbahnhof rechts und wieder rechts.

A9 Berlin/München Ausfahrt Nürnberg-Fischbach Richtung Zentrum/Hauptbahnhof, nach dem Hauptbahnhof links und dann wieder rechts in die Eilgutstraße.

A6 Heilbronn/Amberg über A73 Ausfahrt Nürnberg Zollhaus/Zentrum immer gerade aus bis Hauptbahnhof, nach dem Bahnhof links und wieder rechts in die Eilgutstraße.

Mit dem Flugzeug: Ab Flughafen mit der U2 direkt zum Hauptbahnhof in 15 Minuten. Westausgang Hauptbahnhof, 3 Fußminuten zum Hotel.

Zimmerreservierung:

Zwecks Zimmerreservierung und Buchung zu speziellen Konditionen wenden Sie sich bitte direkt an das Hotel unter dem Stichwort: RS Medical Consult

Arabella Sheraton Hotel Carlton
Eilgutstr. 15
D-90443 Nürnberg

E-Mail: info@carlton-nuernberg.de
Web: www.carlton-nuernberg.de

Telefon: +49 (0) 911/2003-0
Fax: +49 (0) 911/2003-111

Anmeldung

per Fax an: +49 (0) 7931/561226

**Unter Anerkennung der AGB der RS Medical Consult GmbH
melde ich mich zu folgendem Seminar verbindlich an:**

Titel: Entgeltverhandlungen 2013 - Erfolgreich vorbereiten und verhandeln, aber wie?

Datum/Ort: 12.11.2012 in Nürnberg
09:00 Uhr-17:00 Uhr

Veranstaltung-Nr.:1190
Gebühr je Teilnehmer: 695,- EUR zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Vorname/Name: _____

Position: _____

Abteilung: _____

Telefon/E-Mail: _____

Rechnungsadresse: _____

Firma: _____

Titel/Vorname/Name: _____

Straße/Postfach: _____

PLZ/Ort: _____

Telefon/Telefax: _____

E-Mail: _____

Ort/Datum/Unterschrift: _____

Allgemeine Geschäftsbedingungen

Die nachfolgenden allgemeinen Geschäftsbedingungen erkennt der Teilnehmer mit der Anmeldung als verbindlich an.

1. Die Seminarteilnehmerzahlen sind begrenzt, Anmeldungen (per Post, per Fax, per E-Mail über info@rsmedicalconsult.com oder online www.rsmedicalconsult.com) werden deshalb in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt.

Nach Eingang der Anmeldung erhält der Teilnehmer eine Teilnahmebestätigung und die Rechnung. Die Seminargebühr wird mit Erhalt der Rechnung fällig. Bei der Zahlung ist für deren Zuordnung der Teilnehmername und die Rechnungsnummer anzugeben.

Zimmerreservierungen sind von den Teilnehmern selbst vorzunehmen.

2. Der Rücktritt von der Seminaranmeldung bedarf zu seiner Wirksamkeit der Schriftform. Der Rücktritt ist bis vier Wochen vor Seminarbeginn kostenlos, bei Absagen, die später als vier Wochen und früher als zwei Wochen vor Seminarbeginn eingehen, werden 50 % des Teilnehmerbetrages fällig, danach ist der volle Teilnehmerbetrag fällig. Das gilt nicht, wenn ein Ersatzteilnehmer benannt wird.

Nimmt ein angemeldeter Teilnehmer am Seminar nicht teil, wird die Teilnahmegebühr fällig und ist von ihm zahlbar.

3. Die Seminare finden nur bei Erreichung der Mindestteilnehmerzahl statt. Sollte ein Seminar nicht stattfinden, erhält der Teilnehmer die bereits gezahlte Seminargebühr zurückerstattet. Weitergehende Ansprüche bestehen nicht.

Der Veranstalter hat das Recht, aus Gründen höherer Gewalt (z. B. Unerreichbarkeit oder Unbenutzbarkeit des Seminarortes, Krankheit des Referenten) Seminare ohne Einhaltung einer Frist abzusagen. Bereits bezahlte Gebühren werden nach Wahl des Teilnehmers erstattet oder mit einem anderen Seminar verrechnet. Darüber hinausgehende Ansprüche hat der Teilnehmer nicht. Der Veranstalter ist bemüht, bei etwaigen Absagen die Teilnehmer vor Reiseantritt zu erreichen. Die Angabe von Rufnummern und E-Mail-Adressen ist daher auch für den Teilnehmer von Bedeutung.

Der Veranstalter behält sich vertretbare Programmänderungen aus dringendem Anlass vor.

4. Generell haftet der Veranstalter für von ihm zu vertretende Schäden nur bei Vorsatz oder grober Fahrlässigkeit unabhängig vom Rechtsgrund. Im Übrigen ist die Haftung ausgeschlossen. Dies gilt insbesondere für Unfälle bei der An- und Abreise sowie während des Aufenthaltes am Tagungsort, für Diebstahl mitgebrachter Gegenstände während des Veranstaltungszeitraumes sowie für sonstige Personen- und Sachschäden.

5. Bei Unwirksamkeit einzelner Bestimmungen dieser Geschäftsbedingungen bleibt die Wirksamkeit der übrigen Bestimmungen unberührt. Gerichtsstand ist für beide Teile Bad Mergentheim, soweit der Teilnehmer nicht Verbraucher ist.