

Intensiv-Seminar - Interaktiv!

**Update - Entgeltverhandlungen 2015 - Erfolgreich
vorbereiten und verhandeln, aber wie?**



RS Medical Consult GmbH
Unternehmensberatung
Johann-Hammer-Str. 22 · 97980 Bad Mergentheim
Telefon 07931-52612 · Fax 07931-561226

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

Update - Entgeltverhandlungen 2015 - Erfolgreich vorbereiten und verhandeln, aber wie?

Intensiv-Seminar - Interaktiv!

20.11.2014 in Nürnberg
09:00 Uhr-17:00 Uhr

Veranstaltung-Nr.: 1222
Gebühr je Teilnehmer: 695,- EUR zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer

Update-Entgeltverhandlungen 2015 - Intensiv-Seminar - interaktiv Erfolgreich vorbereiten und verhandeln, aber wie?

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 2015 eine Rolle spielen.

Die für 2015 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**.

Das Seminar wird abgerundet durch Herrn Prof. Dr. Oliver Ricken, Vorsitzender der Schiedsstelle-KHG Rheinland, der das Verfahren vor der Schiedsstelle aus Sicht eines neutralen Vorsitzenden schildert.

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:

Im Rahmen des Seminars findet eine intensive Auseinandersetzung mit allen Themen statt, die im Rahmen der Entgeltverhandlungen 2015 eine Rolle spielen können. Sie erhalten Tipps zur Vorbereitung und Durchführung der Verhandlung und werden in Bezug auf Ihre rechtlichen Durchsetzungsmöglichkeiten auf den neuesten Stand gebracht. Außerdem lernen Sie aus erster Hand, wie eine Schiedsstelle arbeitet und von welchen Grundsätzen sie sich leiten lässt.

Zielgruppe:

Das Seminar wendet sich **ausschließlich** an alle Personen, die mit der Vorbereitung u. 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 24 Jahren: Gesundheits- und Krankenhausrecht, insbesondere bundesweite Beratung zur Krankenhausplanung und Krankenhausvergütung

Prof. Dr. Oliver Ricken,

Universitätsprofessor für Bürgerliches Recht, Arbeitsrecht und Sozialrecht an der Fakultät für Rechtswissenschaft der Universität Bielefeld, seit 1999 Übernahme verschiedener ehrenamtlicher Funktionen im Bereich des Gesundheitswesens, seit 2006 zunächst stellv. Vorsitzender, jetzt Vorsitzender der Schiedsstelle-KHG Rheinland

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

Verlauf

08:30 Uhr Empfang und Begrüßungskaffee

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 2014

Übersicht über die Verhandlungstatbestände 2015

Rahmenbedingungen für die Verhandlungsrunde 2015

- Wirtschaftliche Rahmenbedingungen
- Rechtliche Grundlagen
- Landesweite Basisfallwerte 2014/2015
- Auswirkungen des neuen Fallpauschalenkataloges

Hinweise und Empfehlungen zur Vorbereitung und Durchführung der Entgeltverhandlungen

- Die wichtigsten Verhandlungsziele
- Notwendige Vorbereitungen
- Hinweise zur Leistungsplanung
- Verhandlung sonstiger Entgelte
 - Bepreiste Zusatzentgelte
 - Nicht bepreiste Zusatzentgelte
 - Entgelte nach § 6 Abs. 2a KHEntgG
 - Besondere Einrichtungen
 - Neue Untersuchungs- und Behandlungsmethoden
- Zuschlagstatbestände (inkl. Hygieneförderprogramm)
- Erlösausgleiche
- Schiedsstellenfähigkeit herstellen
- Verhandlung des Ausbildungsbudgets

Tipps zur Erreichung der Verhandlungsziele

Ausblick: Was plant die Bund-Länder Arbeitsgruppe?

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 2015

Juristische Nachlese 2014 - was hat sich getan

- Offene Verfahren aus 2014 und früher
- Nachwirkungen in 2014?

Rahmenbedingungen der Entgeltverhandlungen für 2015

- KHEntgG Stand 2014
- Mehrleistungsabschlag ab 2015 - bleibt er bestehen?

Leistungsplanung

- Leistungssteigerungen aus rechtlicher Sicht
- Versorgungsauftrag - wer darf welche Leistungen erbringen/vereinbaren?
- Qualitätsprüfung in der Leistungsplanung? Aktuelle Entwicklungen in der Bund-Länder-Arbeitsgruppe

Entgeltverhandlungen und Abrechnungsgeschehen

- Leistungsplanung und MDK-Quote - MDK-Abzüge berücksichtigen?
- Wechselwirkung Abrechnung - Erlösausgleiche

Krankenhausindividuelle Entgelte

- Rechtliche Bedeutung des Preisvergleich der Krankenkassen
- Sachgerechte Kalkulation erforderlich
- Streit um NUB - Wirksamkeit und Wirtschaftlichkeit?
- Neues zum Zahlbetragsausgleich NUB - Umdenken in der Schiedspraxis?

Zentren und Schwerpunkte

- BVerwG, Urt. v. 22.05.2014, Auswirkungen auf weitere Verfahren
- Zentren und Krankenhausplanung
- Keine Beschränkung auf Kosten der Behandlung am Patienten
- weitere offenen Fragen

Sicherstellungszuschlag

- Geplante Klarstellung durch den Koalitionsvertrag bzw. die Bund-Länder-Arbeitsgruppe
- Zentrenfinanzierung über Sicherstellungszuschläge?
(z. B. Perinatalzentrum)

Hygieneförderprogramm

- Offene Fragen aus dem Verhandlungsgeschehen
- Schiedspraxis

Mehrleistungsabschlag - Aktuelle Entwicklungen

- Zusätzliche Kapazitäten aufgrund der Krankenhausplanung auch ohne planerische Ausweisung?
 - VG München (26.03.2014)
 - Schiedsstelle Hessen (26.03.2014)
- Geplante Verknüpfungen von Qualitätszu- und -abschlägen mit dem MLA

Formalien - aktuelle Aspekte

- Vertragspartei - kann die Kasse sich davon stehlen?
- Fallstricke bei "nicht-teilnehmenden" Kassen

Schiedsstelle

- Gefahr oder strategische Option?
- Wichtige aktuelle Schiedsstellenentscheidungen im Überblick
- Schiedspraxis 2013/2014

Genehmigungsverfahren

- Umfang der Genehmigungspflicht (Mehrleistungsabschlag)
- Vereinbarung Ausgleichs

Aktuelle Rechtsprechung

15:15 Uhr Kaffeepause am Nachmittag

15:30 Uhr

Prof. Dr. Oliver Ricken, Vorsitzender Schiedsstelle-KHG Rheinland

Das Verfahren vor der Schiedsstelle aus Sicht eines neutralen Vorsitzenden - Rechtliche Anforderungen und praktische Folgen

Was ist eigentlich Aufgabe einer Schiedsstelle? -

Die Verfahrensgrundsätze und ihre praktische Auswirkungen

- Antragsgrundsatz
- Beibringungsgrundsatz
- Verhandlungsmaxime
- usw.

Wichtige Verfahrensfragen und ihre Bedeutung für die Praxis

- Vorrang der Parteiverhandlungen
- Schiedstellenfähiger Antrag
- Aufgaben des Vorsitzenden
- Zurückweisung verspäteten Vorbringens

Der Ablauf der mündlichen Verhandlung vor der Schiedsstelle

Die Entscheidung der Schiedsstelle

- Beratung
- Begründung der Entscheidung

Das Genehmigungsverfahren

- Rechtskontrolle der Aufsichtsbehörden - Theorie und Praxis
- Der "Nicht-Genehmigungsbescheid" - Reset des Verfahrens?
- Ausnahmen vom Genehmigungserfordernis

Diskussion und Fragen der Teilnehmer

ca. 17:00 Uhr Ende der Veranstaltung

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

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: Update - Entgeltverhandlungen 2015 - Erfolgreich vorbereiten und verhandeln, aber wie?

Datum/Ort: 20.11.2014 in Nürnberg
09:00 Uhr-17:00 Uhr

Veranstaltung-Nr.:1222
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 Teilnehmernamen und die Rechnungsnummer anzugeben.

Zimmerreservierungen sind von den Teilnehmern selbst vorzunehmen.

2. Der Rücktritt von der Seminaranmeldung bedarf zu seiner Wirksamkeit der Schriftform. Bei Abmeldung eines Teilnehmers bis 2 Wochen vor dem Veranstaltungstermin fallen Stornierungskosten in Höhe von 50,00 Euro (zzgl. 19% MwSt.) an. Bei Abmeldungen, die später als 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn eingehen, berechnen wir 50% des Teilnehmerbetrages und später als 7 Tage vor Veranstaltungsbeginn die gesamte Gebühr. 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.