

# dialoQ

das magazin



INTERVIEW **04**  
Thomas  
Johannwille,  
Vorstand  
Bertelsmann BKK

MARKTCHANCEN **06**  
kleinerer  
Krankenkassen

KOLUMBUS 21c: **14**  
Erfahrungs-  
bericht aus der  
„neuen Welt“

„  
DialoQ im Gespräch  
mit Professor Karl Lauterbach,  
dem gesundheitspolitischen  
Sprecher der SPD-Bundes-  
tagsfraktion



# Editorial MEHR ALS NUR EIN FACELIFT

# INHALT



Udo Halwe,  
Geschäftsführer  
casusQuo GmbH

## LIEBE LESERINNEN UND LESER,

in der Automobilindustrie steht in immer kürzeren Zeitabständen ein Facelift der jeweiligen Modelle an, um dem Verbraucher neue Kaufanreize zu bieten. Inhaltlich hingegen verändert sich nur in den seltensten Fällen wirklich etwas. Da bekommen eher die Außenspiegel die Blinker eingesetzt oder die Fahrleuchten sind rund statt eckig. Wir bei casusQuo haben seit mittlerweile fast einem Jahr intensiv an unseren Inhalten gearbeitet, jetzt folgt auch die optische Anpassung.

Seit der Gründung der casusQuo GmbH können wir noch sehr viel deutlicher auf die Wünsche und Bedürfnisse unserer Kunden eingehen. Dies macht sich nicht nur an reinen Dienstleistungsverträgen fest, auch der modulartige Aufbau unserer Arbeit und erfolgsabhängige Vergütungsvarianten unterstreichen die neue inhaltliche Ausrichtung. Die Richtigkeit dieser Anpassung wird nicht zuletzt dadurch unterstrichen, dass wir seither fünf neue Kassen für eine langfristige Zusammenarbeit gewinnen konnten.

Insofern ist auch die Anpassung im Außenauftritt konsequent und eben nicht nur „alter Wein in neuen Schläuchen“. So sind wir im ersten Quartal 2012 mit unserem überarbeiteten Newsletter an den Start gegangen, heute erhalten Sie erstmalig unser dialoQ Magazin im neuen Layout, und auch die überarbeitete Webpräsenz wird in Kürze folgen. Ich hoffe, auch diese Neuausrichtung findet Ihre Zustimmung.

Aber wir wollen auch künftig an guten Traditionen festhalten. So haben wir in dieser Ausgabe Prof. Lauterbach um ein Interview gebeten – und es auch bekommen! „Die Großen“ innerhalb der GKV sind häufig genug im Focus der Öffentlichkeit, bei uns bekommen Sie einen Überblick zu den Marktchancen insbesondere kleinerer Krankenkassen. Ein spannender Gastbeitrag beschäftigt sich mit „Russisch Roulette für Manager“, und in weiteren Beiträgen bringen wir natürlich ein aktuelles Update zur Arbeit von casusQuo.

Rechnen Sie also auch weiterhin mit uns!

Udo Halwe,  
Geschäftsführer casusQuo GmbH



### „CASUSQUO ARBEITET AUSGESPROCHEN KUNDENORIENTIERT“

04

Interview mit Thomas Johannwille und  
Andreas Titlbach, Bertelsmann BKK

**Espresso-Kassen**  
**Klein. Stark. Schwarz nach Zahlen!**  
Marktchancen kleinerer Krankenkassen

06

**Doppeltes Netz und doppelter Boden:**  
casusQuo wird von verschiedenen  
Instanzen geprüft

08

**Russisch Roulette für Manager**  
Herausforderung Integration  
nach der Fusion

10

### FALSCHABRECHNUNGEN SPÜRBARER AHNDEN

12

DialoQ im Gespräch  
mit Professor Karl Lauterbach

**Kolumbus 21c:**  
Eine „neue Welt“ hat sich aufgetan  
Ein Erfahrungsbericht

14

**Bürohund Moritz verbreitet gute Laune**  
Ein Beagle im Team von Marion Kölling

16

**casusQuo bildet aus – mit Erfolg**

18

**DRG-Abrechnungsprüfung:**  
Herausforderungen und konkrete  
Lösungen für den ISKV-Markt

19

## IMPRESSUM

**Herausgeber:**  
casusQuo GmbH  
Arbeitsgemeinschaft für  
medizinisches Fall- und  
Kostenmanagement  
Hildesheimer Str. 43  
30169 Hannover

**Kontakt:**  
Udo Halwe (V.i.S.d.P.)  
Tel. +49 511 93644-0  
Fax +49 511 93644-199  
info@casusQuo.de

**Redaktion:**  
Udo Halwe (V.i.S.d.P.),  
Claudia Schuh (zapato42),  
René Taubert.  
Gastautoren dieser  
Ausgabe: Dr. Johannes  
Gerds, Thomas K. Rehm.

**Fotos:**  
casusQuo,  
Oltrogge Dialog  
iStockphoto, fotolia,

**Konzeption & Gestaltung:**  
www.oltrogge-dialog.de

**Hinweis:**  
Für unverlangt eingesendete  
Manuskripte, Fotos oder Zeichnungen  
übernimmt die Redaktion keine  
Gewähr. Namentlich gekenn-  
zeichnete Beiträge geben nicht  
unbedingt die Meinung der  
Redaktion wieder. Die Redaktion  
behält sich die Bearbeitung der  
Manuskripte vor.



KLEIN.  
STARK.  
SCHWARZ  
NACH  
ZAHLEN!



# Espresso-Kassen

## Marktchancen kleinerer Krankenkassen - ein Überblick

Bundespräsident Gauck hat in seiner Antrittsrede auf Gandhi verwiesen: **Nur ein Mensch mit Selbstvertrauen könne Fortschritte machen und Erfolge haben. Dies gelte für einen Menschen wie für ein Land.** Das Gleiche gilt für kleinere Kassen. Die Existenzberechtigung und Chancen kleinerer Krankenkassen werden immer wieder in Frage gestellt, auch von kleineren Kassen selbst, denen teilweise Selbstvertrauen und Mut zu fehlen scheinen.



### Gibt es „zu kleine Kassen“?

Betrachtet man Kassen mit bis zu 100.000 Mitgliedern als kleinere Kassen, gibt es davon laut DfG-Ranking immer noch rund 100. Mehr als 30 Kassen existieren seit acht Jahren mit weniger als 10.000 Mitgliedern. Dies sind nicht nur geschlossene Betriebskrankenkassen. Systemrelevante, wirtschaftliche Schwierigkeiten sind für diese nicht bekannt.

Zwar hat eine größere Kasse mehr Marktmacht, größeren Einfluss und verhilft den Vorständen regelmäßig zu mehr Bekanntheit und Einkommen. Ob die Aufwendungen dafür durch Vorteile für die Kasse amortisiert werden, darf bezweifelt werden. Eine bessere Versorgung der Versicherten und stabilere Wirtschaftskraft haben größere Kassen jedenfalls nicht grundsätzlich.

### Politische Gründe?

Nach wie vor ist die Auffassung verbreitet, dass die Zahl der Kassen sich weiter reduzieren sollte. Ob dabei die einfachere politische Steuerbarkeit weniger Kassen eine Rolle spielt, kann nur vermutet werden. Die bisherige Entwicklung der Zahl von Kassen legt aber nahe, dass auch mittelfristig mehr als 100 Kassen bestehen werden. N.B.: Nach der Liberalisierung des Gasmarktes 1998 existieren heute über 830 Gasanbieter (<http://www.verivox.de/gasanbieter/>).

### Berührt fehlende Marktmacht die Existenzberechtigung?

Einzelne aufwändige Leistungsfälle beeinträchtigen kleinere Kassen. Alle fünf BKK-Landesverbände haben aber gem. § 265 SGB V Satzungsregelungen und Ausgleichsordnungen zum Risikopooling geschaffen.

Die kleineren Kassen sind dem faktischen Monopol im Angebot von Kassen-IT stärker ausgeliefert. Wenn allerdings mehrere kleinere Kassen dem Markt eine Nachfrage signalisierten, könnte dies zu einer Verbreiterung des Angebots führen. Zum anderen ist es für kleinere Kassen, die bundesweit Versicherte versorgen, grundsätzlich schwierig, diesen besondere Versicherungen anzubieten.

Kleinere Kassen können allerdings partiell und regional durchaus eine hohe Marktdurchdringung erreichen. Geschlossene BKK, die einen hohen Anteil einer Unternehmensbelegschaft versichern, können beispielsweise sehr gut Kooperationen mit Leistungserbringern an Unternehmensstandorten abschließen.

Es liegt also an den kleineren Kassen selbst, die Verteilung ihrer Versicherten und gezielte Versorgungsangebote zu gestalten.

### Was sind die Chancen?

Kleinere Kassen haben auch Vorteile, die fehlende Marktmacht aufwiegen können. Sie sind grundsätzlich freier in ihren Beschaffungen und können vor allem ihre Versicherten persönlicher betreuen. Für die Gesundheitsvorsorge und die Versorgungssteuerung ist das ein großer Vorteil.

Entscheidend ist für jede Kasse die jeweilige Versichertenverteilung sowie die Einnahmen- und Ausgabensituation. Über die Ermittlung von geografischen Versichertenkonzentrationen können erste Maßnahmen in Angriff genommen werden.

### Einnahmepotentiale

Der größte Einnahmenposten sind selbstverständlich die Zuweisungen aus dem Gesundheitsfonds. Bei den Satzungs- und Ermessensleistungen bestehen Deckungsquoten von bis zu 387,7 % (Evaluationsbericht zum RSA vom 22.06.2011, S. 227). Es ist zu empfehlen, auch im Hinblick darauf kreative Satzungsregelungen zu schaffen. Gerade kleinere Kassen, die mit ihrer Landesaufsicht gut kooperieren, haben dazu gute Voraussetzungen.

Weitere wichtige Einnahmepotentiale sind effiziente Abrechnungsprüfungen, wie sie die casusQuo GmbH anbietet, sowie konsequent verfolgte Regressforderungen.

### Ausgabenoptimierung

Selbstverständlich ist die beste Optimierung von Ausgaben, solche möglichst nicht anfallen zu lassen. Investitionen in wirksame Gesundheitsvorsorge und Versorgungssteuerungen können sich also bald bezahlt machen. In diesen Bereichen finden sich noch weite Spielräume.

Klinikkooperationen und Versichertensteuerung sind gleichfalls interessant, ebenso wie Direktverhandlungen über Arzneimittel-Rabattverträge. Auch in der Heil- und Hilfsmittelversorgung liegen Wirtschaftlichkeitspotentiale, die sich abrufen lassen. Kleinere Kassen haben dabei keine schlechte Verhandlungsposition.



### Vielfältige Möglichkeiten

Gerade kleinere Kassen sollten die vielfältigen Kooperationsmöglichkeiten nutzen, die das Gesundheitswesen bietet. Eine Partnerschaft kann das Stück Zucker sein, das einer kleinen Kasse fehlt, um zu einer echten „Espresso-Kasse“ zu werden.

Zu den Gestaltungsmöglichkeiten folgen in den nächsten Ausgaben des dialoQ Magazins detailliertere Erläuterungen. Eine ausführliche Fassung dieses Artikels findet sich unter [www.rehm-rechtsanwalt.de](http://www.rehm-rechtsanwalt.de).

Für Fragen, weitergehende Informationen und Beratung stehen der Verfasser sowie die casusQuo GmbH gerne zur Verfügung.