



Foto: Archiv

**KTQ: Die zweite Runde muss effektiver werden!**  
(S. 108 ff.)

**133 MEDIZINCONTROLLING**  
**DRG 2007 – zu Risiken fragen Sie**  
**Ihren Medizincontroller**

Vom Herbstsymposium 2006 der Deutschen Gesellschaft für Medizincontrolling (DGfM)

Dr. Jörg Noetzel, Dr. Sascha Baller

**135 DRG-Abrechnung und MDK-Prüfungen**

Podiumsdiskussion zu Alltagsproblemen von Medizincontrollern

Dr. Eva Heiler

**138 VKD**

**139 DGÄK**

**141 DVKC**

**143 KRANKENHAUSNACHRICHTEN**

**150 MARKTINFO**

**153 TERMINE**

**155 STELLENMARKT**

**168 IMPRESSUM**

**AUS DEM INHALT:**

**FACHGESPRÄCH**

Es gibt ein Leben nach der Konvergenzphase. Sie endet 2008 – ab 2009 sollen die hausindividuellen auf landesweite Basisfallwerte umgestellt sein. Entscheidend für die Krankenhäuser wird der ordnungspolitische Rahmen für das G-DRG-System sein. Ein erster wichtiger Meilenstein ist die Gesundheitsministerkonferenz im März diesen Jahres. Die DKG hat bereits ein Konzept für den ordnungspolitischen Rahmen verabschiedet, wie Georg Baum im Interview erläutert.

**90**

**QUALITÄTSMANAGEMENT**

Was wollen Patienten wissen? Zur Versorgung in deutschen Krankenhäusern werden erneut strukturierte Qualitätsberichte veröffentlicht. Die zweite Generation soll verständlicher und nutzerfreundlich werden. Die Bertelsmann-Stiftung ist der Auffassung, dass gerade für Patienten Defizite bleiben. Sie hat eine umfangreiche Literaturrecherche dazu durchgeführt.

**111**

Geld folgt der Qualität. „Zentren sollen sich einer Zertifizierung und Rezertifizierung unterziehen, dabei darf es nur ein anerkanntes Zertifizierungsverfahren geben“, fordert Wilfried Jacobs, Vorsitzender der AOK Rheinland. Aus seiner Sicht sind Zentren sinnvoll, wenn dort aufgrund höherer Fallzahlen die Qualität steigt, mehr Forschung und Studien möglich sind, die Patientenbegleitung effizienter ist und sich Investitionen besser rechnen.

**119**

**MARKETING**

Sich rechtzeitig positionieren. Um ein Krankenhaus in Zukunft erfolgreich zu führen, muss das Management bereits heute Antworten auf Fragen finden, die ihm die unterschiedlichen Anspruchsgruppen – Patienten, einweisende Ärzte, Eigentümer und Mitarbeiter – und der Wettbewerb morgen stellen. Die strategische Ausrichtung des Krankenhauses auf die erwarteten langfristigen Marktentwicklungen ist wesentlich für den künftigen betriebswirtschaftlichen Erfolg.

**126**

**für Controller mit Biss**

- Mehr als 70.000 Abrechnungsfälle im Monat.
- Standardabfragen und individuelle Reports auf Knopfdruck.
- Patienten- und Mitarbeiterzufriedenheit, die sich auszahlt.

**Das gute Gefühl, auf die Richtigen zu setzen.**

Neugierig?  
[www.meierhofer.de](http://www.meierhofer.de)

oder kostenfrei unter  
Tel. 0800 - MEIERHOFER

