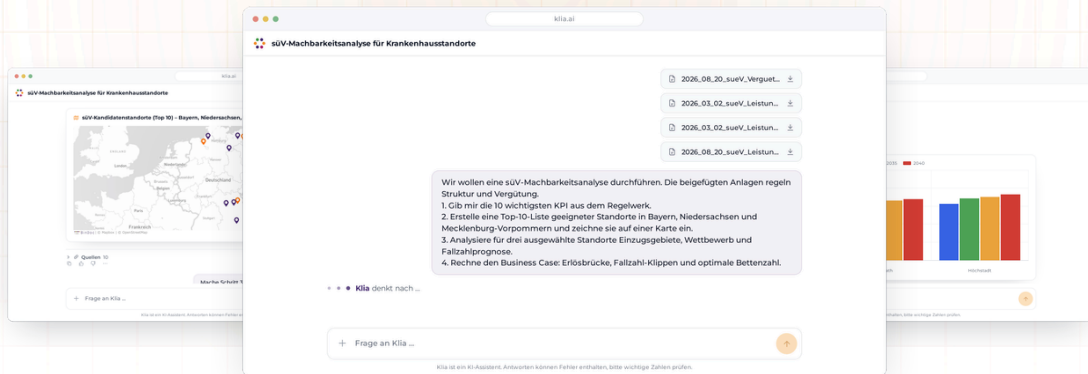




LIVE-ANALYTICS MIT BINDOC KLIA

SüV: Vom Regelwerk zum belastbaren Business Case

Wir fragen. Klia antwortet.



WIR HABEN DAS WICHTIGSTE IN KÜRZE FÜR SIE ZUSAMMENGEFASST!

HINTERGRUND

Mit der Vergütungsvereinbarung vom 20. August 2026 ist das Regelwerk für sektorenübergreifende Versorgungseinrichtungen (SüV) komplett. Leistungskatalog und Refinanzierung liegen vor, die ersten Einrichtungen starten zum 1. Januar 2027. Damit ist der Rahmen gesetzt. Die Antwort für den einzelnen Standort ist es nicht.

Im Mittelpunkt stand deshalb die Frage, wie aus dem Regelwerk ein belastbarer Business Case wird. Live gezeigt mit Klia, dem **neuen KI-Analyseassistenten** von BinDoc. An einem Beispielstandort wurde die Machbarkeit Schritt für Schritt durchgerechnet, von der Standortsuche bis zum EBITDA.

Drei Parameter entscheiden: Strukturpauschale von 182.734 Euro je Bett und Jahr, Obergrenze von 50 Betten und Sanktionen bei Unterschreitung der Mindestfallzahl von 30 Fällen je Bett. Dazu kommen 95 Euro Sachkostenpauschale je Belegungstag.

ZENTRAL THEMEN

In vier Schritten zum Business Case: Kandidaten identifizieren, Standorte auswählen, Einzugsgebiet mit Marktanteilen und demografischer Prognose prüfen, Erlösbrücke mit Fallzahlklippen und optimaler Bettenzahl rechnen. Dieser Workflow bildete den roten Faden der Session.

Betten und Fallzahl statt Casemix: Die Strukturpauschale trägt den Großteil der SüV-Vergütung. Entscheidend ist daher, ob ein Standort genug SüV-fähige Fälle hat und diese auch in Zukunft halten kann. Genau hier setzt die Machbarkeitsanalyse an.

Klia als Analysepartner: Klia arbeitet ausschließlich auf der geprüften BinDoc-Datenbasis und legt jeden Rechenschritt offen. Jede Zahl ist über die Quellen nachvollziehbar. Eigene Dokumente wie Verträge oder Kennzahlen lassen sich als Kontext ergänzen.



LIVE-ANALYTICS MIT BINDOC KLIA

SüV: Vom Regelwerk zum belastbaren Business Case

Wir fragen. Klia antwortet.

HIGHLIGHTS DER SESSION

Standortscreening in Bayern: Klia erstellte eine Top-10-Liste kleiner Standorte mit maximal 150 Betten und hohem SüV-fähigem Leistungsspektrum, inklusive Karte. Vorne lag Kemnath in der Nordoberpfalz mit rund 41 Prozent SüV-fähigen Fällen.

Einzugsgebiet mit Puffer: Rund 24.000 SüV-fähige Fälle im Markt, bis 2040 etwa 11 Prozent mehr. Kemnath liegt 703 Fälle über der ersten Sanktionsschwelle. Der Verbund mit Weiden erleichtert die Verlagerung übriger Leistungen.

Business Case bis zum EBITDA: Die Erlösbrücke zeigte ein deutliches Plus gegenüber den heutigen DRG-Erlösen im SüV-Spektrum. Mit Benchmarks aus dem BinDoc-Kennzahlenbuch und der InEK-Kostenmatrix entstand eine erste EBITDA-Rechnung in Szenarien, die für die Praxis konservativ nachgeschärft werden sollte.

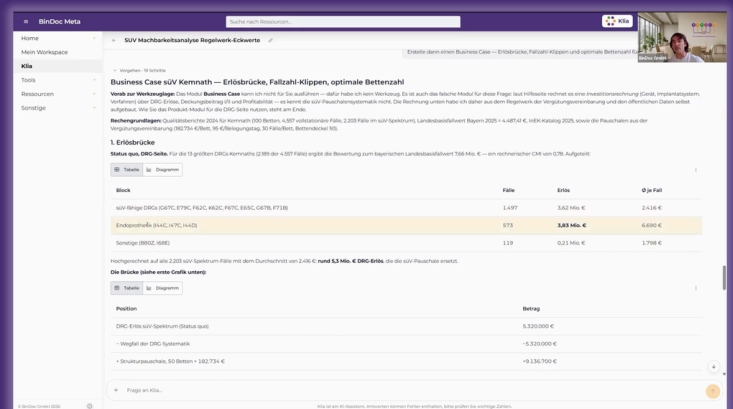
Offen fragen, dann schärfen: Klia benannte selbst Gegenargumente, etwa den Wegfall der Endoprothetik. Wer offen fragt und dann nachschärft, entdeckt Analysedimensionen, die bei engen Vorgaben verborgen bleiben.

BinDoc Klia im Praxistest



In der Session wurde Klia live an der SüV-Machbarkeit gechallengt. Vom Regelwerk über Standortscreening und Geo-Analyse bis zum Business Case baute jede Antwort auf der vorherigen auf.

Dabei verband Klia Vergütungsvereinbarung, Leistungskatalog und Kennzahlenbuch mit der BinDoc-Datenbasis, legte jeden Rechenschritt offen und benannte Risiken selbst. **So entsteht in kurzer Zeit eine nachvollziehbare Entscheidungsgrundlage.**



BESONDERE ERKENNTNISSE

Fallzahlklippe als zentrales Risiko: Rutscht ein Standort unter die nächste Fallzahlstufe, fehlen schnell rund 2 Millionen Euro. Die Bettenzahl sollte daher mit ausreichend Puffer gewählt werden.

Transformation ist die eigentliche Aufgabe: Der Schritt von 100 auf 50 Betten und die Verlagerung nicht SüV-fähiger Fälle entscheiden, ob der Case aufgeht. Kann-Leistungen über den Mindestkatalog hinaus erschließen zusätzliches Potenzial.

Eigene Daten schärfen das Bild: Öffentliche Daten liefern eine belastbare Näherung. Effekte wie die 30-Tage-Regel bei Wiederaufnahmen lassen sich aber erst mit eigenen Abrechnungsdaten genau bestimmen.



LIVE-ANALYTICS MIT BINDOC KLIA

SüV: Vom Regelwerk zum belastbaren Business Case

Wir fragen. Klia antwortet.

FAZIT & NÄCHSTE SCHRITTE

Die Session hat gezeigt: Die SüV kann sich wirtschaftlich tragen, wenn sie sauber gerechnet wird. Entscheidend sind ein tragfähiges Einzugsgebiet, ausreichend Abstand zur Fallzahlklippe und eine gut geplante Verlagerung der übrigen Leistungen.

"Die Fragen sind da, die Daten sind auch nicht neu. Nur der Zugang zu diesen Daten ist ein neuer Weg."

Mit Klia wird dieser Zugang einfacher und schneller. Komplexe Fragen lassen sich in natürlicher Sprache stellen und Schritt für Schritt vertiefen, ob zur SüV oder zu jeder anderen strategischen Frage rund um den Klinikmarkt. Gerade mit Blick auf den Transformationsfonds lohnt es sich, die eigene Ausgangslage jetzt zu prüfen.

Sie haben eine Frage, die Klia beantworten soll, oder ein konkretes Projekt auf dem Tisch? Bis Jahresende bieten wir für ausgewählte Fragestellungen **Testzugänge zu BinDoc Klia** an.

Alle Informationen unter www.bindoc.de/klia oder per Mail an info@bindoc.de.

KLIA LIVE ERLEBEN

Erfahren Sie, wie Klia Ihre Fragen zum Klinikmarkt beantwortet.



AUFZEICHNUNG ANSEHEN

Keine Zeit gehabt? Schauen Sie sich die Session jetzt On-Demand an.



ÜBER UNS

DIE BINDOC GMBH MIT SITZ IN TÜBINGEN HAT SICH AUF DIE ANALYSE VON KRANKENHÄUSERN SPEZIALISIERT. IN UNSERER CLOUDBASIERTEN PLATTFORM BINDOC META VEREINEN WIR UMFANGREICHE MARKT- UND WETTBEWERBSANALYSEN MIT DER GRÖSSTEN FORSCHUNGSDATENBANK IM DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM – ERGÄNZT UM BENCHMARKING, PROGNOSEN UND VERSORGUNGSPLANUNG. MIT KLIA, UNSEREM KI-GESTÜTZTEN ASSISTENTEN, WERDEN DIESE DATEN DIALOGFÄHIG: FRAGEN IN NATÜRLICHER SPRACHE WERDEN ZU AUSWERTUNGEN AUF VALIDIERTEN DATEN.

WIR MACHEN AUS DATEN INFORMATIONEN, UM DEN FORTSCHRITT IM GESUNDHEITSWESEN VORANZUTREIBEN. UNSERE LÖSUNGEN UNTERSTÜTZEN KRANKENHÄUSER, MEDIZINTECHNIK- UND LIFE-SCIENCE-UNTERNEHMEN, ÄRZTE UND BERATUNGEN IN DER DATENGETRIEBENEN ANALYSE.