

## Auswertung der 2. Reha-Umfrage

Fast 90 Prozent der Befragten sind sich sicher: Der deutsche Reha-Markt wird mittlerweile von Dumpingpreisen geprägt, die zu Lasten der medizinischen Qualität gehen. Dies ist ein Ergebnis der Umfrage der Agentur embe consult gmbh und des Wissensverlages mmi. An der Studie haben rund 100 Reha-Betreiber mit im Durchschnitt 138 Mitarbeitern und 203 Betten pro Einrichtung teilgenommen.

Mehr als zwei Drittel der befragten Einrichtungen haben in ihrem Geschäft mit Dumping-Preisen der Konkurrenz zu kämpfen. Nach Einschätzung der Reha-Betreiber spielt ein guter Service für Reha-Patienten – aus Sicht der Kostenträger – eher eine untergeordnete Rolle. Auch die Qualität, so die Wahrnehmung der Teilnehmer, wird von den Kassen allenfalls verbal gefordert. In der Praxis, so die Erfahrung der Studienteilnehmer, kommt es den Kassen in erster Linie auf günstige Preise an. Zu dieser Einschätzung gelangen rund 80 Prozent der Befragten. Interessant ist aber: Trotz dieser Einschätzung setzen fast 80 Prozent der Betreiber dennoch weiter auf Qualität und innovative Konzepte. An erster Stelle rangieren dabei Prävention und betriebliche Gesundheitsvorsorge. Den Betreibern ist aber auch klar, dass auch deshalb der Kapitalbedarf der Einrichtungen steigen wird. Dies glauben ebenfalls rund 80 Prozent: Damit einher geht die Einschätzung von vier Fünfteln der Befragten: Es wird in den kommenden Jahren zu Übernahmen und Fusionen kommen. Aber nur zehn Prozent der Befragten wollen derzeit selbst verkaufen oder Anteile abgeben.

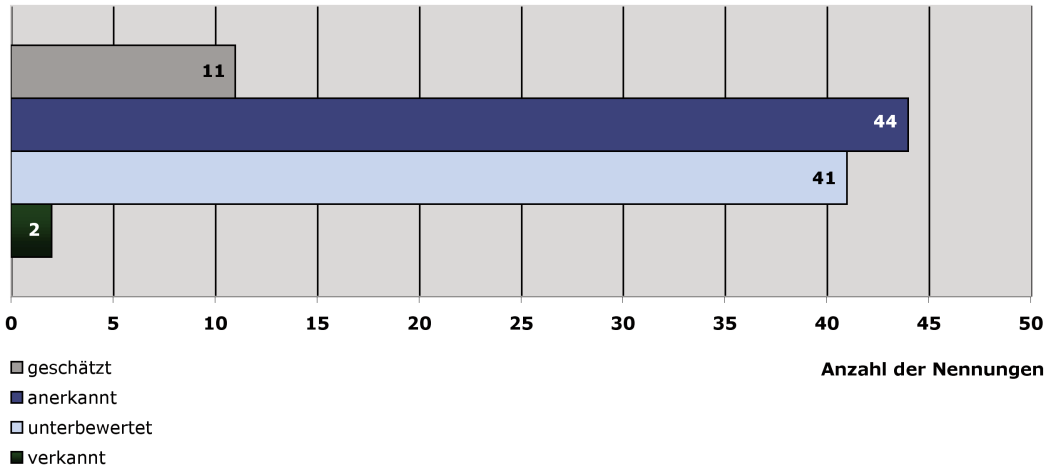
Insgesamt ist der Reha-Markt von einer großen Unsicherheit geprägt. Auch nach der Gesundheitsreform sehen drei Viertel der Studienteilnehmer keine Planungssicherheit. Das Vertrauen in die Politik ist nicht gerade ausgeprägt. Klar ist den meisten Befragten: Die Reha wird sich neu positionieren müssen. Netzbildung, Kosteneinsparung, Personalabbau, inhaltliche Profilbildung und neue Vergütungsmodelle stehen dabei an der Spitze der Erwartungen.

Das Image der Reha wird auch von den Betreibern äußerst indifferent eingeschätzt. Etwa 40 Prozent glauben, dass die Reha anerkannt ist, ebenso viele sehen sie unterbewertet. Zwei Drittel richten deshalb die Erwartung an Politik und Kostenträger, mehr für die Rehabilitation zu tun. Aber auch sich selbst und die Medien sehen die Leistungsanbieter in der Pflicht.

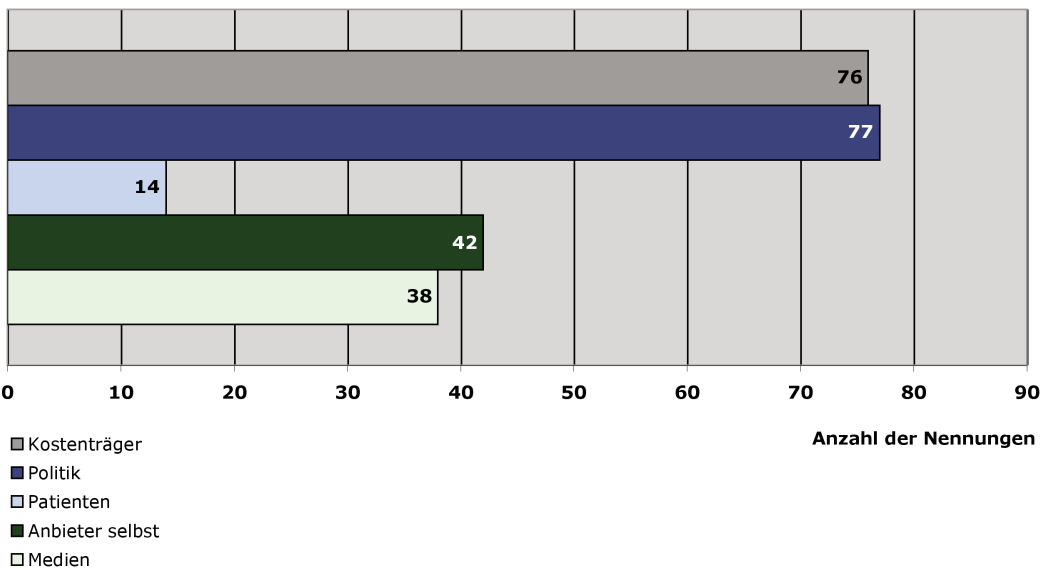
Rund 80 Prozent der Befragten attestieren der Reha eine schlechte Außendarstellung. Eine schlechte Kommunikation gegenüber Politik und Kostenträger ist dafür der Hauptgrund. Aber es wird auch eine ungenügende Lobbyarbeit angeführt. Grund dafür sei unter anderem die zersplitterte Verbandslandschaft und ein fehlendes einheitliches Konzept.

Auf den folgenden fünf Seiten finden Sie die Umfrageergebnisse im Detail.

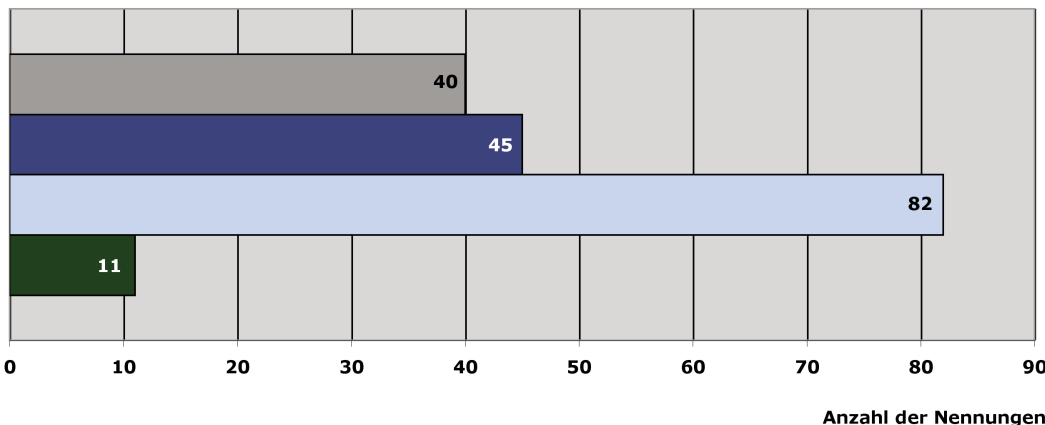
**1. Wie bewerten Sie allgemein das Image der stationären Rehabilitation in Deutschland?**



**2. Wer müsste aus Ihrer Sicht das Image der Rehabilitation stärken? (Mehrfachnennung möglich)**



**3. Woran krankt die Rehabilitation in ihrer Außendarstellung? (Mehrfachnennungen)**

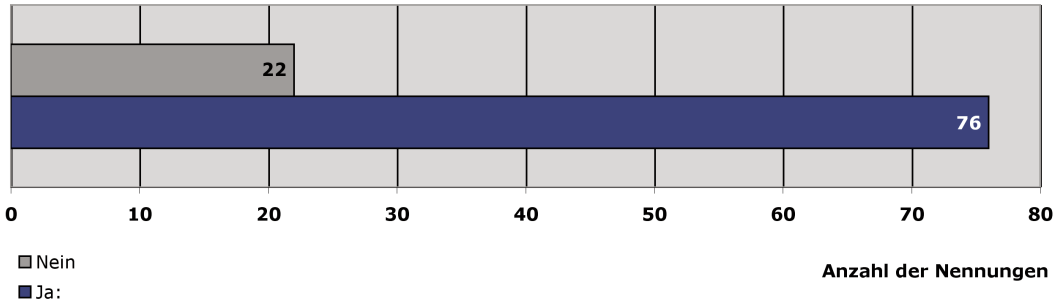


- Sie wird von zu vielen zersplitterten Verbänden vertreten ohne erkennbares einheitliches Konzept.
- Die Lobbyarbeit ist ungenügend und ineffizient.
- Die Argumente für die Effizienz einer Rehabilitationsmaßnahme werden bei Politik und Kostenträgern nicht ausreichend kommuniziert.
- oder:...

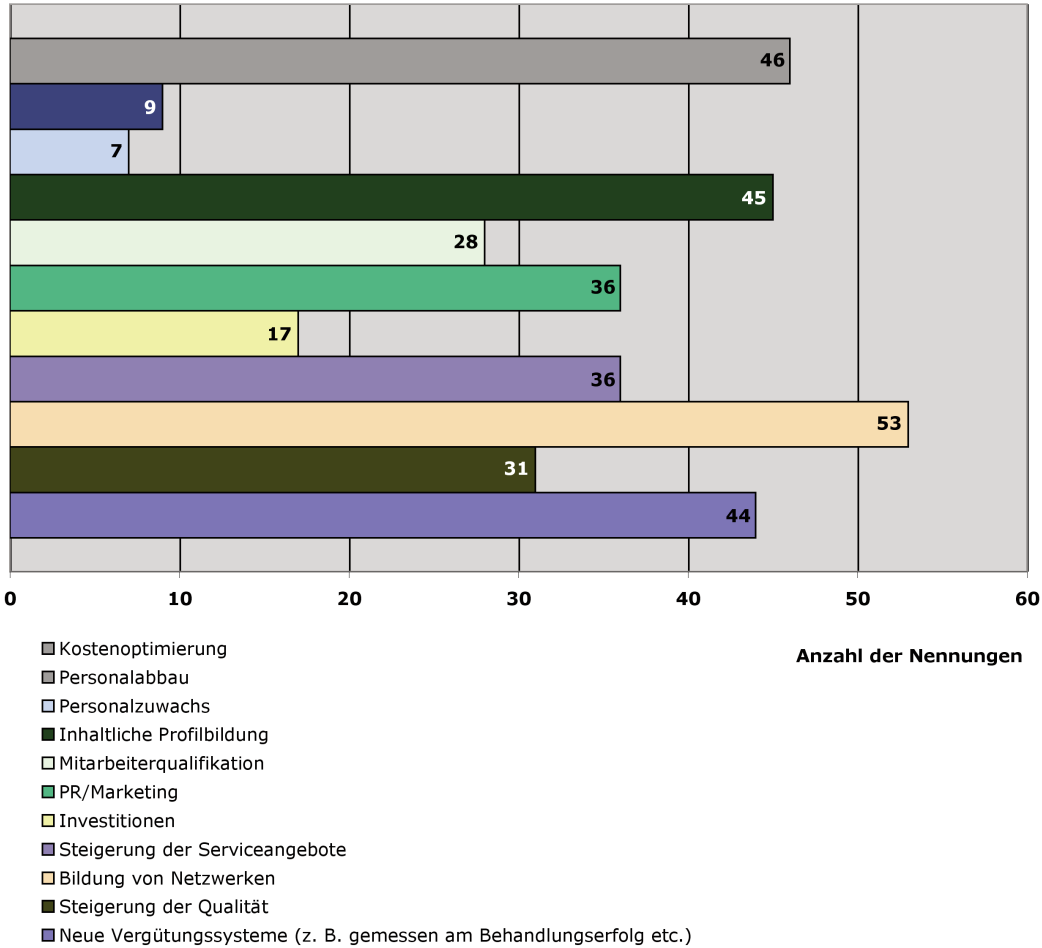
**genannt wurden hier:**

"Reha ist nicht der Kostentreiber im Gesundheitswesen"; "Konkurrenzdenken"; "nicht wirksam innerhalb 1 Legislaturperiode"; "zum Teil fehlende Effizienzkriterien"; "Es liegen unzureichende wissenschaftliche Ergebnisse für den Erfolg von Rehamaßnahmen vor"; "Kostenträger sehen die Reha als mögliches Einsparpotenzial, im Gegensatz zu Medikamenten und Renten"; "Einhaltung der Gesetzgebung wird nicht überprüft"; "Einsparzwänge bei den Kostenträgern ohne große Widerstände"; "Spielball der GKV, DRV + MDK"; "Validität, EM"

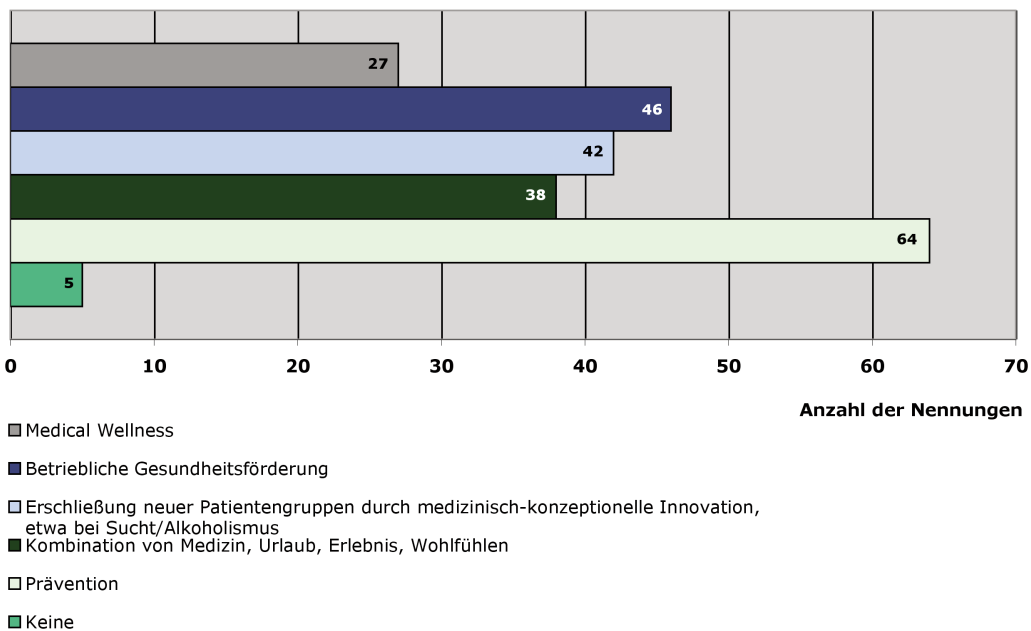
4. Wird sich die stationäre Rehabilitation in den kommenden fünf Jahren gravierend verändern müssen?



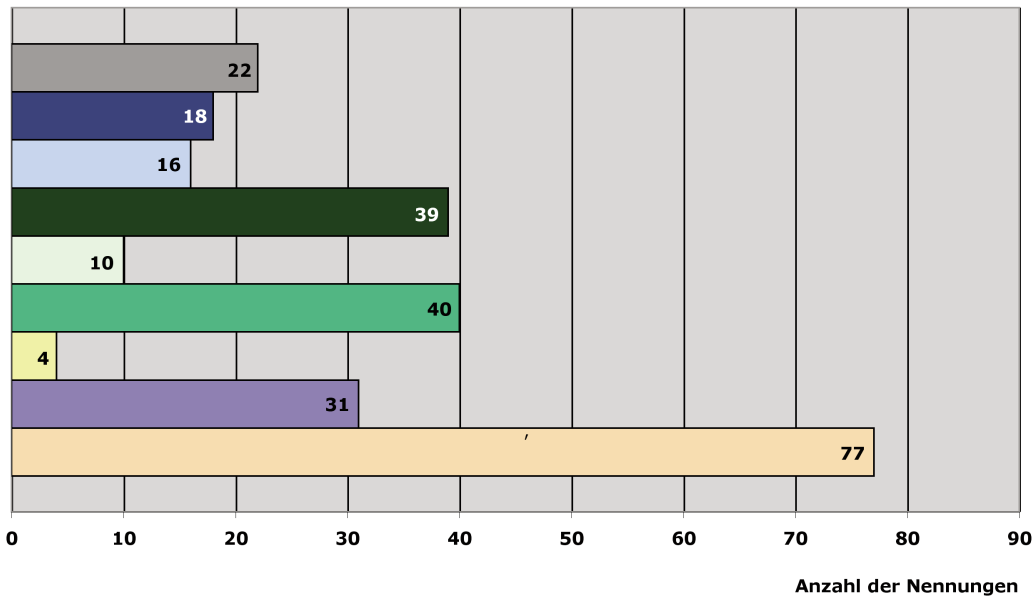
Falls ja, welche Veränderungen haben aus Ihrer Sicht Priorität? (Mehrfachnennung möglich)



5. Welche Trends sehen Sie für die Rehabilitation, um ihre wirtschaftliche Basis zu verbessern, welche Angebote werden die Reha zukünftig in Ihrem Haus ergänzen? (Mehrfachnennung möglich)

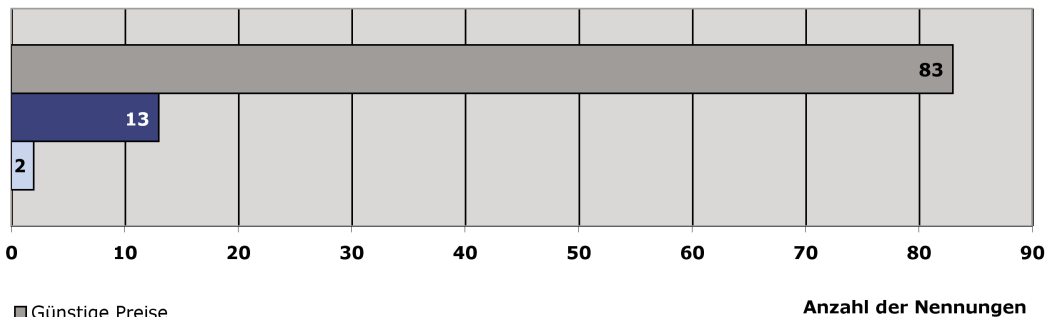


**6. Die in der Großen Koalition zwischen den Regierungsparteien abgestimmte Gesundheitsreform sieht die Einführung von stationärer Rehabilitation als Pflichtleistung der Kostenträger vor. Welche Erwartungen verbinden Sie damit? (Mehrfachnennung möglich)**



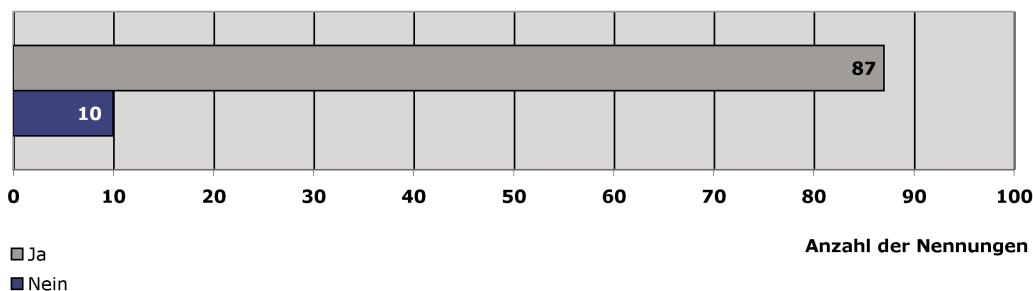
- Die Zahl der genehmigten Rehabilitationen wird steigen.
- Meine Einrichtung wird vom Gesetz durch Belegungssteigerung profitieren.
- Wegen der unveränderten Zuzahlungen sind keine nennenswerten Veränderungen zu erwarten.
- In der Praxis ändert sich nichts, weil die Kassen sich evtl. Mehrleistungen an anderer Stelle bei den Reha-Anbietern zurückholen.
- Die Gesundheitsreform ist ein wichtiger Schritt für die qualitativ hochwertige Versorgung von Patienten auch in Zukunft.
- Bei der Gesundheitsreform geht es nur um Kostensenkung zu Lasten der Patienten und Leistungserbringer.
- Die Gesundheitsreform hat für Klarheit und Rechtssicherheit gesorgt.
- Die Beschlüsse der Politik sind auch für Fachleute kaum verständlich.
- Es gibt keine Planungssicherheit für die Kliniken.

**7. Worauf setzen die Kostenträger aus Ihrer Wahrnehmung am ehesten?**



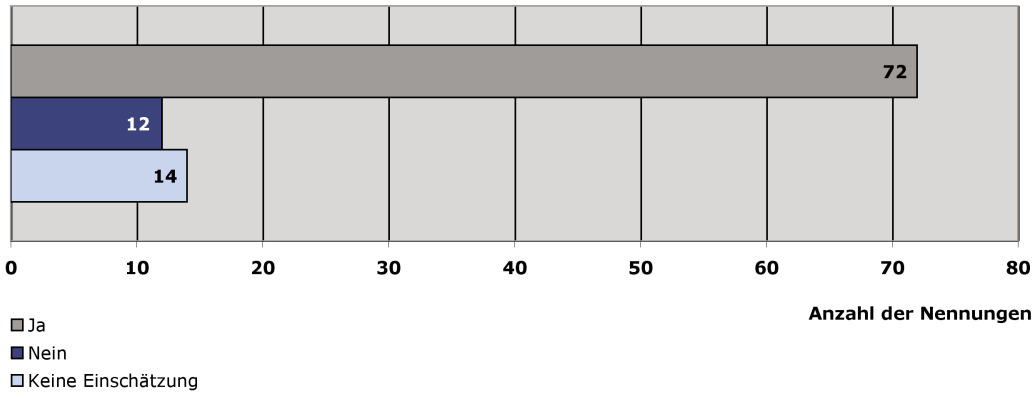
- Günstige Preise
- Qualität
- Service für die Patienten

**8. Sind Dumpingpreise aus Ihrer Wahrnehmung in der Reha mittlerweile an der Tagesordnung?**

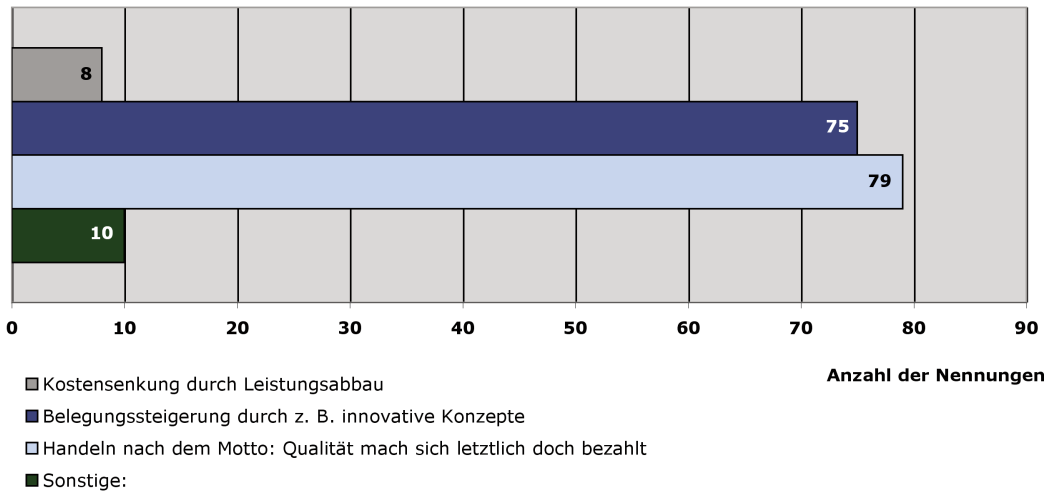


- Ja
- Nein

9. Hat Ihre Einrichtung mit Dumpingpreisen der Konkurrenz zu kämpfen?



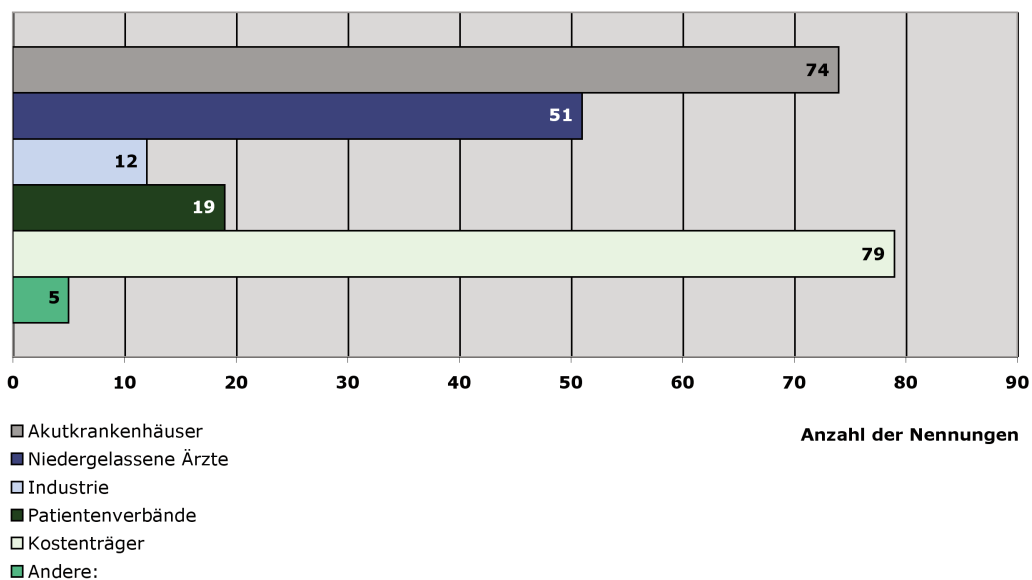
10. Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um wettbewerbsfähig zu bleiben? (Mehrfachnennungen)



genannt wurden hier:

"QM seit 1998 DEGEMED"; "Rehafremde Geschäftsfelder entwickeln: Pflegeheim, MVZ";  
 "Besser sein als die Konkurrenz"; "Wohnortnähe, Zusammenarbeit mit Akutkliniken";  
 "Kostensenkung durch Effizienzsteigerung"; "Fixkostendegression durch Fallzahlausweitung,  
 Spezialisierung, Professionalisierung"; "Mischkalkulationen"; "Bildung von Netzwerken"; "Akquise"

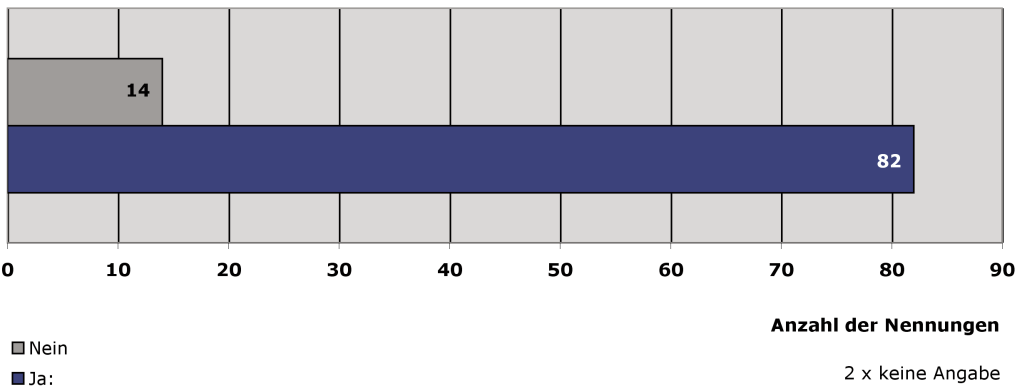
11. Wer sind aus Ihrer Sicht die künftigen engen Partner der Rehabilitationseinrichtungen?  
 (Mehrfachnennung möglich)



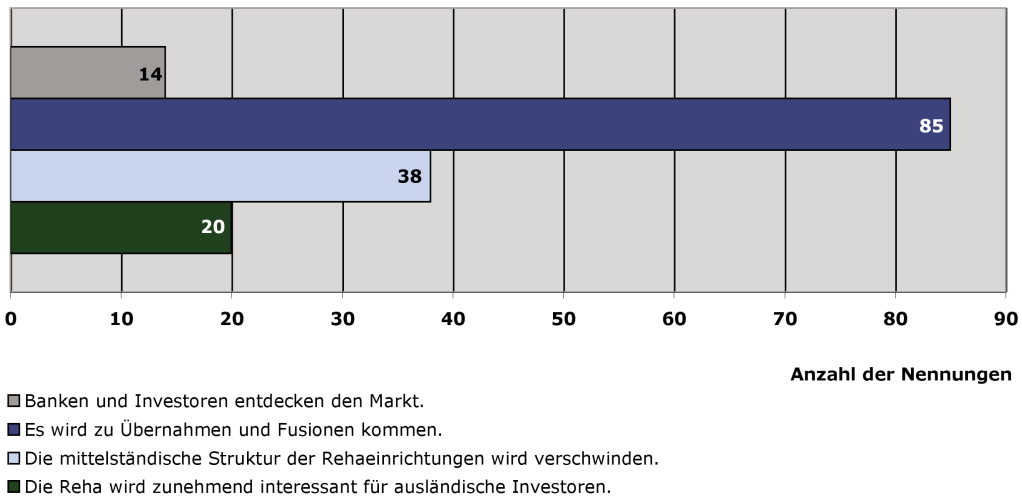
genannt wurden hier:

"private Gesundheitsurlauber"; "Privatzahler Ausland"; "Therapeuten"; "Sozialeinrichtungen in  
 Krankenhäusern"; "GKV sitzt am längeren Hebel, bestimmte Kassen "fälschen" Patienten"

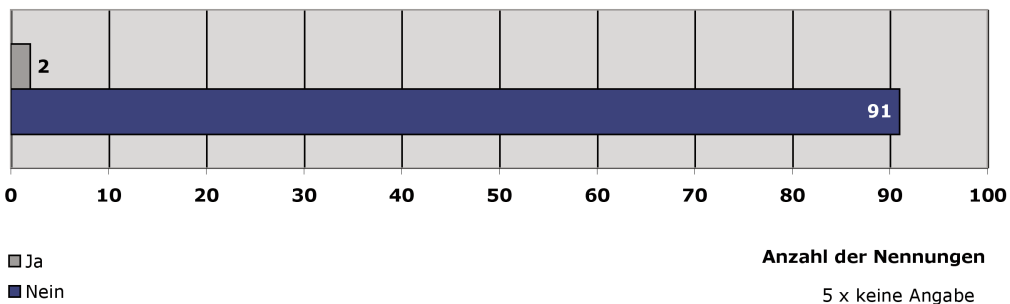
**12. Sehen Sie für die Leistungserbringer steigenden Kapitalbedarf, um anstehende Herausforderungen und Aufgaben bewältigen zu können?**



**Falls ja, welche Folgen erwarten Sie? (Mehrfachnennung möglich)**



**13. Beabsichtigen Sie - als Folge der verschärften Marktlage - mittelfristig das Unternehmen oder Anteile davon zu veräußern?**



**14. Wie viele Mitarbeiter beschäftigt Ihr Unternehmen?**

Durchschnitt aller Angaben: **138** (7 x keine Angabe)

**15. Wie viele Betten hat Ihre Einrichtung?**

Durchschnitt aller Angaben: **203** (7 x keine Angabe)