

WERNER WENK

Sachverständiger für Praxis- und Apothekenbewertung

Workshop zum Thema mit Ärzten verschiedener Fachrichtungen Frühjahr 2010 :

„Ärztliche Kooperationsmöglichkeiten“

- In welcher Form auch immer -

Werner Wenk
Betriebswirtschaftliche Praxisberatung
Dipl. Betriebswirt (FH) • Bankkaufmann

Ausgangsbasis:

Im ambulanten Bereich stehen immer mehr (klinikgetragene) MVZ, Großpraxen, Praxisverbände, räumlich zentrierte Praxen im Wettbewerb um den Patienten und um Versorgungsverträge mit Kassen. Neuerdings (01.07.2010) auch die KBV¹, die an der Gründung ärztlicher Versorgungszentren (ÄVZ) beteiligt sein will. Eine Hauptaufgabe der ÄVZ soll das Betreiben ärztlicher Versorgungszentren mit regionalen und versorgungsbezogenen Schwerpunkten sein.

¹ via Patiomed AG, Gründer: KV med GmbH, ApoBank und Deutscher Ärzteverlag, Quelle: Ärzte Zeitung 09.07.2010

Tätigkeit als
Vertragsarzt und als
angestellter
Krankenhausarzt

Ärzt Netzwerk
fachgleich,
fachübergreifend

MVZ/
ÄVZ

Teilzulassung

Kooperationsmöglichkeiten

„Filibildung“:
Tätigkeit an
weiteren Orten

Zugehörigkeit zu
mehreren
Berufsausübungs-
gemeinschaften
(örtlich/überörtlich)

Anstellung von
Ärzten durch
Vertragsarzt

Teilgemeinschaftspraxis

Chance der Ärztenetzwerke:

- Behandlungspfade fachübergreifend zu übernehmen
und
weitgehend Interessen unabhängig von KV zu gestalten
- Einnahmen: Sicherung
 Steigerung
- Ausgaben: Rationalisierung durch Poolbildung
- Interessanter für den Markt bei Praxisverkauf

Ziel der Ärztenetzwerke:

- Größere Zahl gemeinsamer Patienten wird vereint

- Somit insgesamt bessere Versorgung der Patienten
- Kosteneinsparung

z.B. Ärztliche Genossenschaft als Ärztenetzwerk

Merkmale:

- kein Mindestkapital
- Ein-/Austritt ohne notarielle Mitwirkung
- unabhängig von Kapitalbeteiligung 1 Stimme
- Eigenständigkeit und Interessen der Mitglieder geschützt
- Vorstand/AR aus Mitglieder
- Gewinne fließen an Mitglieder zurück

Gemeinsam sind wir stark

Möglichkeiten z. B.:

- lose Zusammenkünfte
- Weiterbildung der Mitglieder
- Einkauf von Praxis- und Laborbedarf
- Qualitätsmanagement (QM)
- gemeinsames Marketing
- Gespräche/Verhandlungen mit KV/Krankenkassen

- Poolbildung (Arzthelferin, Praxisvertretung, Geräte etc.)
- Betriebswirtschaftliche Beratung