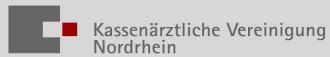


1. Rheinischer Ärztetag 15. September 2007



Perspektiven der Niederlassung und der Tätigkeit im MVZ

Oliver Pellarin,
KV Nordrhein Consult

Marcus Fox
KV Nordrhein

Grundsätzliches zur ambulanten ärztlichen Versorgung

- Gesundheitsmarkt = Wachstumsmarkt
- Prinzipieller Vorrang der ambulanten Versorgung.
- Medizinischer Fortschritt erweitert permanent die Möglichkeiten der ambulanten Medizin.
- Ambulante Versorgung ist stark reglementiert.
- Anteil der Ausgaben für die ambulante ärztliche Behandlung an den Gesamtausgaben ist rückläufig und liegt jetzt bei 15%.
- Ambulante Versorgung wird seit Jahren systematisch schlecht geredet.

Und dennoch ist sie attraktiv!

Seite 2 | 14

© KV Nordrhein



Fakten zur ambulanten Versorgung in Nordrhein (2006)

	Anzahl	Fälle je Arzt	Honorar (GKV) je Arzt	Gewinnquote Einzelpraxis
Hausärzte	6.653	3.383	169.523 €	44, 4 %
Fachärzte (einschl. ärztl. PT)	9.440	4.222	217.299 €	zw. 37 und 59 %
Gesamt / Durchschnitt	15.970	3.803	193.411 €	Ø 45 %

Seite 3 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

In fast allen Zulassungsbezirken und über nahezu alle Fachgruppen sind die Vertragsarztsitze belegt.

Varianten der ambulanten Versorgung derzeit...

- **Selbständig** in Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis, Praxisgemeinschaft, MVZ, ggf. auch an mehreren Standorten
- **Angestellt** als angestellter Arzt, als Job-Sharer, Weiterbildungsassistent
- **Kombination** aus selbständiger/angestellter ambulanter Tätigkeit und nebenberuflicher Anstellung im Krankenhaus
- **Ermächtigt** zur ambulanten Versorgung (meist fachlich eingeschränkt)

Seite 4 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

...und in Zukunft vielleicht auch durch:

- **Krankenhäuser** als institutioneller Anbieter?
- Renditeorientierte **Kapitalgesellschaften**, die das MVZ als Vehikel benutzen?
- **Einrichtungen der Krankenkassen?**
- **Krankenschwestern?**

Seite 5 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Pro und Contra: Ambulante Versorgung durch Krankenhäuser

- **Pro:**
 - Durch Umstrukturierungen werden ggf. Ressourcen frei
 - Kompetenz vorhanden
 - Patientenwege und Schnittstellenverluste werden reduziert
- **Contra:**
 - Keine Flächendeckung möglich
 - Sehr hohe Anforderungen an die Organisation (workflow)
 - höhere Behandlungskosten im Krankenhaus
 - Interessenkonflikte vorprogrammiert

Seite 6 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Pro und Contra: Ambulante Versorgung durch (renditeorientierte) Kapitalgesellschaften

■ Pro:

- Bei gutem Konzept und Organisation hohe Wettbewerbsfähigkeit
- Risikobereitschaft unter Ärzten sinkt
- Beschäftigten-/Familienfreundliche Arbeitszeitmodelle möglich

■ Contra:

- Flächendeckung unwahrscheinlich, da „Rosinenpickerei“
- Interessenkonflikte vorstellbar
- Je erfolgreicher die Gesellschaft, desto größer die Diffusionskräfte

Seite 7 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Pro und Contra: Ambulante Versorgung durch Einrichtungen der Krankenkassen

■ Pro:

- Konsequente Ausrichtung nach den Wünschen der Versicherten
- Patienten-/Kostensteuerung leichter
- Beschäftigten-/Familienfreundliche Arbeitszeitmodelle möglich

■ Contra:

- Bei Exklusivität: Flächendeckung praktisch unmöglich
- Negative Erfahrungen der Vergangenheit (Wirtschaftlichkeit!)
- Einheitlichkeit der Versorgung gefährdet; „Rosinenpickerei“
wahrscheinlich

Seite 8 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Argumente für eine Niederlassung

- Selbständigkeit („eigener Herr“; „in eigener Praxis“)
- Weisungsfreiheit
- Möglichkeit, unternehmerisch tätig zu werden
- Keine Schicht- und/oder Bereitschaftsdienste
- Enge, dauerhafte Arzt-/Patientenbeziehung
- Einbehalten der „Risikoprämie“

Seite 9 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Argumente gegen eine Niederlassung

- Starke Reglementierung (Budgets, Bedarfsplanung, Qualitätssicherung, etc.)
- (zum Teil) hohe Anfangsinvestitionen
- Bürokratie
- Ideologische Vorbehalte aus dem linken politischen Spektrum, die ggf. zur weiteren Einengung der Entscheidungsspielräume führen
- Vielfältige Anforderungen aus medizin-fremden Bereichen (Organisation, BWL, Rechtswesen, Steuern etc.)

Seite 10 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Alternative: Anstellung im vertragsärztlichen Bereich

- Job-Sharing-Anstellung
 - Hinzunahme eines angestellten Arztes in Voll- oder Teilzeit
 - bei fachgleichem Vertragsarzt; i.d.R. in gesperrten Fachgebieten
- Job-Sharing-Gemeinschaftspraxis
 - Teilung eines Sitzes
 - in gesperrten Fachgebieten bei fachgleichem Vertragsarzt

Merkmale:

- kein zusätzlicher Sitz notwendig
- Verpflichtung zur Leistungsbegrenzung
- häufig Senior-Junior-Kombinationen oder 2 Mütter

Seite 11 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Alternative: Anstellung im vertragsärztlichen Bereich

- Anstellung im MVZ
 - neuere Form der Anstellung in Voll- oder Teilzeit
 - häufigster Grund für MVZ-Gründungen
- Angestellter Arzt in Vertragsarztpraxis
 - gleiche Möglichkeit wie MVZ inzwischen für alle Vertragsarztpraxen

Merkmale:

- Übertragung des eigenen KV-Sitzes oder Nachbesetzung eines ehemals übertragenen Sitzes (inklusive Budget)
- keine Verpflichtung zur Leistungsbegrenzung
- häufig als Praxisabgabemodell für Ältere

Seite 12 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Hauptmerkmale der Anstellung

- Vertragsarzt-“vergleichbare“ Tätigkeit ohne die Hauptrisikofaktoren der eigenen Praxis (Investitionsrisiko etc.).
- Mehr Zeit für Medizin?
- Mehr Freizeit bei regeltem Einkommen?
- Wichtig: Eine Anstellung kann nicht umgewandelt werden in einen Vertragsarztsitz !

Seite 13 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

„Medizinische Versorgungszentren“ (§ 95 SGB V)...

- ...sind **fachübergreifende, ärztlich geleitete** Einrichtungen
- in denen **Vertragsärzte oder angestellte Ärzte** tätig sind (Voraussetzung: Eintragung im Arztregister)
- alle „**zulässigen Organisationsformen**“ sind möglich
- ...können **von Leistungserbringern gegründet** werden, die auf Grund von Zulassung, Ermächtigung oder Vertrag an der Versorgung teilnehmen
- die **Anstellung eines Arztes** bedarf der Genehmigung des **Zulassungsausschusses** und erfolgt nur im Rahmen der **Bedarfsplanung**
- es gelten die **Zulassungsbeschränkungen** nach § 103 SGB V
- angestellte Ärzte sind **Mitglieder der KV**

Seite 14 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Gründe, die für ein MVZ sprechen (könnten)

- **MVZ ist ein unternehmerisch geprägter Ansatz, mit der Möglichkeit zum/r**
 - ... „Kauf“ von Sitzen
 - ... Anstellung von Ärzten
 - ... Einbindung nicht-ärztlicher Leistungserbringer
 - ... Angebot von Leistungsbündeln (kurze Wege, abgestimmte Prozesse)
 - ... Wachsen
- **MVZ bietet mehr Flexibilität durch**
 - ... Splitting von Angestelltenstellen
 - ... Individuelle Arbeitszeitmodelle (Wochen-/Lebensarbeitszeit)
 - ... Nachbesetzung ohne Ausschreibungsverfahren

Seite 15 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Gründe, die für ein MVZ sprechen (könnten)

- **Mögliche betriebswirtschaftliche Effekte**
 - Mehreinnahmen durch Zusatzleistungen/-angebote (cross selling) und Zusatzverträge
 - Interne Kompensation von Budgetüberschreitungen
 - Kostenreduktion durch Ressourcensharing: gemeinsame Räumlichkeiten, Geräte, Personal, etc.
 - Markenbildung/Marketing (z.B. als Gefäßzentrum, Schmerzzentrum, etc)
 - Anbindung an Krankenhäuser (Teil eines Gesundheitszentrums)
 - „Sitzliquidation“ zu ggf. günstigen Konditionen

Seite 16 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Gründe, die gegen ein MVZ sprechen (könnten)

- Die meisten der genannten Vorteile lassen sich auch mit anderen Kooperationsformen (und weniger Aufwand) erreichen.
- Gemeinschaftliche Berufsausübung bedeutet auch gemeinschaftliche Haftung und vertragliche Verflechtungen, ggf. neue Fachgruppentopfzuordnung etc.
- Größere Einheiten bedeuten mehr Aufwand und auch Kosten für Organisation, Verwaltung/Management, Koordination etc.
- Eingliederung ins „Team“ kann für bisherige Einzelkämpfer sehr schwierig sein.
- Komplexe arbeitsrechtliche und steuerrechtliche Auswirkungen drohen.

Seite 17 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Zwischenfazit / Thesen

1. Wir befinden uns in einer Umbruchsituation.
2. Die dargestellten Alternativen können die traditionelle Versorgung zwar nicht ersetzen, werden sich aber punktuell etablieren.
3. Die selbständige ambulante Tätigkeit ist auf absehbare Zeit nicht verzichtbar.
4. Kleine Einheiten haben es aber in Zukunft zusehends schwerer, die vielfältigen Anforderungen zu erfüllen.
5. Unternehmerisches Denken von Niedergelassenen wird zunehmen.

Seite 18 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Die fünf Schritte zur Niederlassung

1. Eintragung ins Arztregister
2. Eintragung in die Warteliste
3. Bewerbung auf ausgeschriebene Praxissitze
4. Antrag auf Kassenzulassung
5. Erbringung qualifikationsgebundener Leistungen

Seite 19 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Unterstützungsangebot der KV Nordrhein (und der KV Nordrhein Consult)

1. Niederlassungsberatung
2. Einführungslehrgänge
3. Kooperationsberatung
4. Betriebswirtschaftliche Beratung
5. Organisierter Notdienst
6. Fortbildungsangebote
7. KV-Börse, KV-PraxisCheck
8. Rechtsberatung
9. Serviceteams
10. Patenkonzept (ab 2008)

Seite 20 | 14

© KV Nordrhein

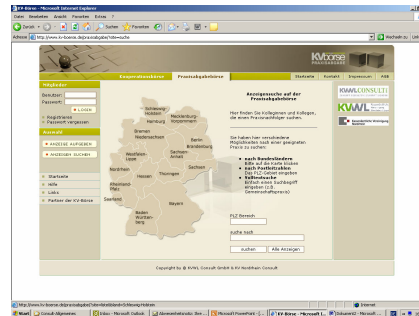


Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

KV-Börse

- KV-Börse (gemeinsam mit der KVWL Consult):
 - Praxisabgabe-Börse
 - Kooperations-Börse
 - 3-/6-Monatsinssrate für 48,-/72,- €

www.kvboerse.de



Seite 21 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Fortbildungsangebot: aktuelle Seminarreihe

- kostengünstiges Fortbildungsangebot zu praxisnahen Themen:
 - Kooperation leicht gemacht
 - Arzt als Arbeitgeber/Unternehmer
 - HVV + Co.
 - Controlling
 - Liquidität/langfristiger Vermögensaufbau
 - Optimierende steuerliche Gestaltung
 - Med. Geräte + Bedarf/Versicherung
 - Praxiswertermittlung/Praxisabgabe u.a.
- unabhängige Referenten
- überschaubare Teilnehmerzahl
- weitere Informationen auf www.kvno.de

Seite 22 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

Zusammenfassung

- Die Niederlassung lohnt sich nach wie vor – trotz allem!
- Sie bedarf aber mehr denn je einer intensiven Vorbereitung und guter Beratung.
- Die Betriebswirtschaft spielt eine immer größere Rolle, das fängt beim Preis für eine Praxis-Übernahme an.
- Die kooperativen Formen der Berufsausübung sind vielfältig und zukunftsträchtig. Auch hier ist individuelle Beratung sinnvoll.
- Die KV Nordrhein steht als kompetenter Berater und Begleiter in der gesamten Vertragsarztzeit mit vielen unterstützenden Angeboten zu Verfügung. Nutzen Sie diese Kompetenz!

Seite 23 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein

ENDE

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Marcus Fox
KV Nordrhein

Oliver Pellarin
KV Nordrhein Consult

Seite 24 | 14

© KV Nordrhein



Kassenärztliche Vereinigung
Nordrhein