

PRAXISMANAGEMENT *Magazin*

Managementwissen für Ihren Praxiserfolg

Schwerpunkt

IGeL und außerbudgetäre Leistungen

- Checken Sie Ihr Praxispotenzial
- Zufriedene Patienten sind beste Werbung
- Ohne Vertrag keine individuelle Leistung



Dr. Burkhard John, Vorsitzender
der Kassenärztlichen Vereinigung
Sachsen-Anhalt

„Sorgen Sie vor!“ – diesen Aufruf hat die KVSA aufgrund einer bundesweit initiierten Kampagne gestartet. Oftmals ist unseren Patienten nicht bewusst, welche Leistungen der Vorsorge durch die Gesetzliche Krankenversicherung übernommen werden. Die „Präventionsinitiative“ hat sich zum Ziel gesetzt, sowohl die Ärzteschaft als auch die Bevölkerung zu sensibilisieren und die Inanspruchnahme der Präventionsleistungen zu steigern.

Die KV Sachsen-Anhalt hat im September diverse Informationsmaterialien versandt, die einen guten Überblick über die verschiedenen Vorsorgeleistungen geben. Nutzen Sie die Kontakte mit Ihren Patienten, über das Thema Prävention zu reden und klären Sie Ihre Patienten über die verschiedenen Möglichkeiten auf.

Ihr

3-5

REPORTAGE

Bedarf und Nachfrage bei individuellen Gesundheitsleistungen wachsen stetig an. Das sind auch Erfahrungen von Allgemeinmediziner Dr. Jörg Tonn aus Magdeburg und Dermatologin Dr. Gabriele Merk, Wittenberg.



6/7

WISSENSCHAFT

Testen Sie Ihr eigenes Praxispotenzial anhand unserer Checkliste.



8

CAMPUS

Eine gute Praxisorganisation kann auch beim IGeLn hilfreich sein.



9

GESPRÄCH

Vertrag zwischen Arzt und Patient ist Voraussetzung für Selbstzahlerleistung.



10

KV-AKTUELL

Vorsorgebehandlungen werden Vertragsärzten extrabudgetär vergütet.



11

FORUM

Sind Patienten bereit, ihren Arzt aus eigener Tasche zu bezahlen?



Das Interesse an zusätzlichen Leistungen wächst stetig

AUSSERBUDGETÄRE ODER INDIVIDUELLE GESUNDHEITSLAISTUNGEN WERDEN IN MANCHEN ARZTPRAXEN NOCH IMMER WIE STIEF-, TEILWEISE SOGAR WIE SCHMUDDELKINDER BEHANDELT. DABEI WACHSEN AUF SEITEN DER PATIENTEN NACHFRAGE UND BEDARF. „DAS POTENZIAL IST DA“, MEINT DER MAGDEBURGER HAUSARZT DR. JÖRG TONN.

Das Gros aller Behandlungen in der Hausarztpraxis sind Kassenleistungen. So soll es bleiben. Pro Quartal rechnet Jörg Tonn, der seit zwei Jahren eine Allgemeinmedizinerin angestellt hat, rund 1600 Scheine ab. Etwa zehn bis 15 Prozent des Arbeitspensums entfallen auf individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL). Entscheidend für die Auswahl der Angebote sind für den Arzt die Attribute: sinnvoll, nützlich, medizinisch. „Und ich mache nur, was ich hundertprozentig kann und wovon ich absolut überzeugt bin.“ Kompetenz, Professionalität, Seriosität als wichtigste Voraussetzungen für eine gute Qualität der Behandlung, nicht nur, aber auch beim IGeL.

„Wir bemühen uns immer, den Patienten ein Stückchen näher zu kommen.“ Das beginne bei der Freundlichkeit am Empfang, der Aufgeschlossenheit, dem Service. Bestellte Patienten müssen beispielsweise in der Tonn'schen Praxis nicht länger als 20 Minuten warten. Um Blutabnahmen auch an zwei Nachmittagen in der Woche zu ermöglichen, wurden zusätzliche Laborfahrten geordert. Und jeder Patient weiß, dass er seinen Arzt bei Fragen oder Problemen während der mittäglichen Telefonsprechstunden erreichen kann.

Das alles hat mit „IGeL“ eigentlich überhaupt nichts zu tun und ist andererseits doch eine ent-



scheidende Voraussetzung. „Patienten, die mit uns, unserer Arbeit und ihren Behandlungen zufrieden sind, vertrauen uns auch bei ergänzenden oder weiterführenden Therapien.“ Wichtig sei, niemanden zu drängen, sondern jedem Zeit für eigene Entscheidungen zu geben.

Erstinformation durch Flyer

Welche Zusatzleistungen in der Magdeburger Hausarztpraxis in Anspruch genommen werden können, erfahren Patienten zunächst über Flyer, die im Wartezimmer ausliegen und alle mit dem praxiseigenen Signet (li. neben dem Foto) versehen sind. Sie informieren detailliert, sachlich und ver-

Renate Döring hofft, dass ihre Rückenschmerzen durch die Akupunkturbehandlung bei Dr. Jörg Tonn verschwinden. Die 76-Jährige hatte zuvor einen Lendenwirbelbruch.

ständig, geben Auskunft darüber, welche Behandlungen wann und für wen Sinn machen, welchen Nutzen der Einzelne hat. Konkret benannt werden auch die Kosten. „Weiterführende Fragen werden im persönlichen Gespräch beantwortet.“ Dabei ist für den Arzt wichtig, dass das gesamte Team hinter den Leistungen steht und exakte Auskünfte geben kann. „Die Frage: Tue ich meinem Arzt damit nur einen Gefallen?, stellt sich überhaupt nicht, wenn der Patient sich über das Benefit vollkommen im Klaren ist.“



Mit dem medizinischen Fortschritt wächst auch unsere Verantwortung, Patienten partizipieren zu lassen. Nur so kann jeder entscheiden, was er für sich in Anspruch nehmen möchte.

Dr. Jörg Tonn

Ein Team – ein Weg – ein Ziel. Zweimal im Jahr berät Dr. Jörg Tonn gemeinsam mit Hausärztin Dr. Annett Gerchel (vorn links) sowie den Arzthelferinnen und Azubis, wie die eigene Arbeit im Sinne einer noch besseren Versorgung der Patienten optimiert werden kann.

Ein gutes Team

Dr. Jörg Tonn praktiziert seit zwei Jahrzehnten. Zu seinem Team gehören neben Dr. Annett Gerchel, die sich derzeit auf die Palliativmedizin spezialisiert, zwei Arzthelferinnen und zwei Azubis. Zu seinem Team gehören aber genauso Offenheit und Transparenz – sich selbst und den Patienten gegenüber. Gebe es Probleme, werden die möglichst am selben Tag besprochen, wobei das Recht der Kritik nicht nur den Ärzten zusteht. „Es gibt kein besseres Aushängeschild als Mitarbeiter, die mit Freude zur Arbeit kommen, die mitgestalten können und spüren, dass sie anerkannt werden.“ In der Magdeburger Praxis erfahren das die Angestellten nicht nur über freundlich, lobende Worte, sondern auch ganz konkret in einer zusätzlichen Leistungsvergütung. Einmal im Quartal zahlt Jörg Tonn seinen Mitarbeiterinnen Zuschläge, die zum einen

vom erzielten Umsatz, zum anderen aber auch vom Stand der Ausbildung bzw. der Qualifizierung oder der Praxiszugehörigkeit abhängig sind. „Die einzelnen Leistungen lege ich dabei nicht zugrunde, weil ich weiß, dass jede meiner Mitarbeiterinnen ihr Bestes gibt. Sonst wäre sie nicht bei uns.“ Wichtig ist Jörg Tonn auch in diesem Punkt die Transparenz. Jede Schwester und die Azubis wissen um die Höhe des zusätzlichen Verdienstes ihrer Kolleginnen. Das schiebe Neid und Missgunst von vornherein einen Riegel vor.

Leistungen auf dem Prüfstand

Dem guten Klima in der Arztpraxis dienen zugleich die wöchentlichen Dienstbesprechungen, die jeweils mit einem kleinen fachlichen Referat einer Mitarbeiterin beginnen und bei denen alle aktuellen Belange „auf den Tisch“ kommen. Zweimal jährlich berät das Praxisteam gemeinsam, wo es vielleicht noch hakt und wohin die künftigen Wege führen sollen. „Wir überdenken hier auch unsere Leistungen und überlegen, was besser zu machen ist.“ IGeL-Angebote kommen mit auf den Prüfstand. Derzeit sind hier Akupunktur, Beratungen über Patientenvorsorge und der Labor-Check plus besonders gefragt. In der Praxis können etwa zehn Zusatzangebote in Anspruch genommen werden: Dazu gehören Früherkennungsuntersuchungen genauso wie Vitalisierungskuren, Kurse zur Raucherentwöhnung, Reisemedizin, Untersuchungen der Tauchtauglichkeit.



Zufriedene Patienten sind die beste Werbung

IN DEN VERGANGENEN JAHREN HABEN SICH ANGEBOТ UND NACHFRAGE VON INDIVIDUELLEN GESUNDHEITSL EISTUNGEN BEI DERMATOLOGEN STARK NACH OBEN ENTWICKELT. DABEI GEHT ES NICHT NUR UM VORSORGEANGEBOTE, SONDERN AUCH UM DIE SCHÖNH EIT.

Als die Dermatologin Dr. Gabriele Merk 1997 begann, ihr Leistungsspektrum auch auf so genannte Selbstzahler-Leistungen auszudehnen, hatten etliche ihrer Fachkollegen damit noch echte Probleme. Sie erbrachten Leistungen lieber kostenlos, statt Patienten zur Kasse zu bitten. Jahre später waren es teils sogar die selben Hautärzte, die die Wittenberger Medizinerin mahnten solidarisch zu sein und Auflichtmikroskopie bei der Hautkrebsvorsorge, die von den Kassen nicht bezahlt wird, in Rechnung zu stellen. Das Blatt hat sich gewandelt. „Zu Recht“, meint Dr. Gabriele Merk. „Es gibt einige sehr sinnvolle, insbesondere prophylaktische Leistungen, die Patienten nicht vorenthalten werden sollten.“

Dazu gehörten neben der Auflichtmikroskopie, die gesamte Hautkrebsvorsorge vor dem 35. Lebensjahr oder auch photodynamische Therapien, die zum Beispiel bei Präkanzerosen sehr erfolgreich sind. „Natürlich schöpfen wir auch bei diesen Gewebeeränderungen zunächst herkömmliche Möglichkeiten aus. Aber wenn die nicht erfolgreich sind, empfehle ich die Therapie guten Gewissens, denn die Alternative wäre: Warten, bis der Hautkrebs kommt.“

Der Scheideweg zwischen Kassen- und Selbstzahlerleistungen liegt für Dr. Merk ganz klar in der Beantwortung der Fragen: Besteht Verdacht auf Bösartigkeit oder handelt es sich um einen rein

kosmetischen Behandlungswunsch? „Ich rate Patienten durchaus auch von einer Selbstzahler-Leistung ab, wenn ich glaube, dass sie nicht den erwünschten Erfolg bringen kann. Mir ist meine Glaubwürdigkeit sehr viel wichtiger als die kaufmännischen Fakten.“

Einen Vormittag pro Woche hält sich Gabriele Merk frei für die individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL). „Das sind ganz andere, sehr angenehme Sprechstunden. Es kommen nur gesunde, zufriedene Patienten, die etwas für sich tun wollen.“ Längst behandelt die Ärztin nicht nur Wittenberger, sondern auch Einwohner aus dem Raum Jessen, Bad Schmiedeberg oder dem Brandenburgischen. „Meine beste Werbung sind zufriedene Patienten und die Mund-zu-Mund-Propaganda.“

Ein eigenes Wartezimmer-TV mit Filmen aus der Praxis, die der Sohn von Gabriele Merk gedreht hat, sowie Poster geben vor dem Arztgespräch einen Überblick und verständliche Informationen über die einzelnen Angebote. Die Hautärztin steht voll und ganz hinter diesen Leistungen. „Ich kann sehr gut verstehen, wenn Frauen oder Männer Leberflecken, Warzen oder auch Falten als störend empfinden und sie gern los werden möchten. Im Gegenzug sollte auch das Verständnis da sein, für diese Leistungen genauso zu bezahlen wie für neue Schuhe oder den Besuch in einem Restaurant.“



Die Dermatologin Dr. Gabriele Merk praktiziert in Wittenberg. Sie ist seit Jahren ehrenamtlich in der Kassenärztlichen Vereinigung Sachsen-Anhalt und in ihrem Berufsverband aktiv.

Checken Sie Ihr Praxispotenzial!

FALLS SIE BISHER MIT IHREN ERGEBNISSEN IM BEREICH IGELE UND AUSSERBUDGETÄRE LEISTUNGEN NOCH NICHT GANZ ZUFRIEDEN SIND, MÖCHTEN WIR IHNEN HELFEN, IHR PRAXISPOTENZIAL NOCH STÄRKER AUSZUSCHÖPFEN. DIE NACHFOLGENDEN BEREICHE TRAGEN ALLE IHREN TEIL DAZU BEI.



Vertr.-Prof. Dr. Peter Rudolph,
Hochschule Magdeburg-Stendal,
Vorstand der EUMEDIAS Heilberufe AG,
lehrt Gesundheits- und Praxismanagement
und steht seit 20 Jahren Ärzten mit seinem
Rat zur Verfügung.

Lesen Sie sich die einzelnen Punkte genau durch und überprüfen Sie, inwieweit die darin enthaltenen Anforderungen in Ihrer Praxis erfüllt sind. Sofern Sie Abweichungen feststellen, haben Sie Ihre Ansatzpunkte identifiziert, um gezielte Verbesserungsmaßnahmen in der Praxis zu planen und einzuleiten.

Planung

Der wirtschaftliche Erfolg einer Praxis steht und fällt mit dem Management. Dabei ist das Prinzip immer das Gleiche: Plan – Do – Check – Act. Diese vier Phasen beschreiben einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess, der auch in der Praxis Anwendung finden sollte.

CHECK 1:

- ? Ich setze mir eindeutige Ziele, welche Leistungen für welche Patienten in welchem konkreten Zeitraum angeboten werden.
- ? Es sind eindeutige Messgrößen definiert, mit deren Hilfe die beabsichtigten Resultate überprüft werden können.
- ? Ich kontrolliere regelmäßig den Zielerreichungsgrad (z. B. beim morgendlichen Briefing) und passe die Strategie kontinuierlich an.

Außen- und Inneneindruck der Praxis

Die Gestaltung der Praxisräume und die Praxisumgebung sind zwar stets ein sehr individueller Faktor und von speziellen Gegebenheiten vor Ort abhängig. Trotzdem hat jede Praxis die Chance, ihren Patienten durch eine charakteristische Gestaltung und Organisation ein ange-

nehmes Praxisambiente zu bieten, in dem sie das Gefühl haben, willkommen und gut aufgehoben zu sein.

CHECK 2:

- ? Die Praxis verfügt über klare Standards, wie der Empfangsbereich, das Wartezimmer und sonstige Praxisräume patientenorientiert hergerichtet sind.
- ? Es ist klar geregelt, wer für die Einhaltung und Überprüfung der Standards verantwortlich ist.
- ? Es wird regelmäßig in Teamsitzungen nach neuen Ideen gesucht, um ein hohes Maß an Aktualität, Modernität und Attraktivität der Praxis zu bewirken.

Mitarbeiterkontakt

Die Mitarbeiter in einer Praxis haben einen großen Anteil daran, einen positiven Einfluss auf die Stimmung und das Befinden des Patienten auszuüben. Sie müssen sich daher bewusst sein, dass Kommunikation immer stattfindet, sowohl verbal als auch nonverbal.

CHECK 3:

- ? Die Praxis verfügt über feste Grundsätze im Hinblick auf das Verhalten und das Auftreten der Mitarbeiterinnen gegenüber den Patienten.
- ? Die Mitarbeiter sind in der Patientenkommunikation geschult und sicher im Umgang mit konfliktreichen Situationen.
- ? Es herrscht in der Praxis eine Feedback-Kultur, die konstruktive Rückmeldung und Korrekturen ermöglicht und das Einbringen von Ideen und Verbesserungsvorschlägen bewirkt.

Informationsmedien und Praxispräsentation

Meistens ist die Zeit für ein ausführliches Informationsgespräch sehr knapp. Deshalb soll die Wartezeit der Patienten (im Durchschnitt immerhin 48 Minuten) gezielt genutzt werden, um den Patienten schon vorab über bestimmte Leistungen zu informieren und seine Aufmerksamkeit diskret auf die Praxisangebote zu lenken.

CHECK 4:

- ? Die Praxis verfügt über eine Corporate Identity und ein Corporate Design (individuelles Praxislogo, farbiges Gestaltungssystem für die Praxis, gestaltetes Briefpapier und -umschläge, Patientenbestellkarten etc.)
- ? Es gibt speziell auf die Erfordernisse der Praxis zugeschnittene Informationsmaterialien wie z. B.:
 - Praxisbroschüre und/oder Praxiszeitschrift
 - Arzt-Visitenkarte
 - individualisierte Patienteninformationsblätter zu einzelnen Krankheitsbildern
 - Merkblätter zum Verhalten vor und nach bestimmten Untersuchungen und/oder Therapien
 - Merkblätter zu einzelnen Angeboten der Praxisleistung
 - eine Fotowand an einem zentralen Ort, auf der alle Mitarbeiter mit Fotos, Namen und Funktionsbeschreibungen aufgeführt sind
 - Schaubilder und Informationen zu IGeL-Leistungen
 - Aushänge von Fortbildungszertifikaten
 - Aufkleber mit Praxisadresse und -telefonnummer zur Abgabe an die Patienten

Organisation

Eine gute und strukturierte Organisation trägt ebenso dazu bei, dass sich der Patient in der Praxis wertgeschätzt fühlt und den Eindruck hat, dass mit seiner Zeit, die er in den Praxisbesuch investiert, respektvoll umgegangen wird.

CHECK 5:

- ? Die durchschnittliche Konsultationszeit in der Praxis ist konkret ermittelt worden. Darauf basiert das Bestellsystem. Termine werden immer mit Pufferzeiten eingeplant.
- ? Es herrschen klare Zuständigkeiten für die auszuführenden Aufgaben, jeder weiß, was er auch bei großer Arbeitsbelastung zu tun hat.
- ? Es finden regelmäßig Briefings und Teambesprechungen statt, in denen auch über die IGeL-Erfahrungen und -Ergebnisse gesprochen wird.

Beratung

Bei IGeL-Angeboten muss der Patient eigenständig entscheiden, ob er die zusätzliche Maßnahme für sinnvoll erachtet und er bereit ist, dafür Geld auszugeben. Das erfordert eine etwas andere Vorgehensweise in der Gesprächsführung und der Beratung, um dem Patienten vom Wert des Angebotes zu überzeugen.

CHECK 6:

- ? Die Beratung erfolgt ohne Verwendung von Fachbegriffen bzw. stets in Verbindung mit einer patientengerechten Erklärung.
- ? Die Mitarbeiter kennen alle IGeL-Angebote der Praxis. Sie sind ausreichend geschult und in der Lage, die Leistungen patientengerecht zu präsentieren.
- ? Der Arzt und seine Mitarbeiter heben neben der Praxisleistung (z. B. Check-Up) den individuellen Nutzen (Früherkennung und Sicherheit) für den Patienten hervor.
- ? Im Gespräch ist genügend Zeit, um über die Vor- und Nachteile der Leistung zu informieren und durch Rückfragen das Verständnis des Patienten zu ermitteln.

Verabschiedung/Nachbearbeitung

Getreu dem Motto: „Der erste Eindruck ist entscheidend, der letzte bleibt.“ ist auch nach Beendigung des Gesprächs dafür zu sorgen, dass der Patient die Praxis mit einem guten Gefühl verlässt, gern wieder kommt und idealerweise sogar die Praxis weiter empfiehlt.

CHECK 7:

- ? Die Patienten werden freundlich verabschiedet und erhalten für Folgekontakte praxis-spezifische Terminzettel und/oder Informationsmaterial.
- ? Die Praxis verfügt über ein Recall-System (schriftliche/telefonische Erinnerung an Untersuchungen und Behandlungen) für die Patienten, welches konsequent eingesetzt wird.
- ? In der Praxis werden regelmäßig Patientenzufriedenheitsbefragungen durchgeführt.

Wenn Sie Ihre Praxis mittels dieser Checkliste analysieren und optimieren, machen Sie Ihre Praxis IGeL-fest!

Das EUMEDIAS-Expertenteam unterstützt und berät seine Mandanten zu neuen Lösungen im Gesundheitswesen. Zu den Kernkompetenzen gehören:

- Beratung und Coaching zur Personal- und Organisationsentwicklung
- Fort- und Weiterbildung zu den Themen Betriebswirtschaft, Management und Kommunikation
- Finanz-, Vorsorge- und Risikomanagement

EUMEDIAS Heilberufe AG
Hegelstraße 39
39104 Magdeburg
Tel: 03 91-5 35 67 60
Fax: 03 91-5 35 67 77
Mail: info@eumedias.de
Internet: www.eumedias.de



Im individuellen Coaching und Verkaufstraining lernen unsere Mandanten gezielt auf die Patienten und deren Bedürfnisse einzugehen.

Das Briefing – Minuten für den Organisationserfolg

GLEICH ZU BEGINN DES FERNSTUDIUMS „PRAXISMANAGEMENT“ ERLERNEN DIE TEILNEHMER GRUNDLEGENDE VORGEHENSWEISEN, WIE DIE PRAXISORGANISATION OPTIMIERT WERDEN KANN. HIERZU ZÄHLT AUCH DAS BRIEFING, DAS INNERHALB DES PRAXISABLAUFS EINE KNAPPE UND PRÄZISE REFLEKTION DES TAGWERKS GEBEN KANN.



Steckbrief

- **Name:**
Beate Cunz
- **Wohnort:**
Wetzlar
- **Motto:**
Wer sich einer schwierigen Aufgabe stellt, braucht keine Angst zu haben, dass er viel Konkurrenz bekommt.
(Klaus Kobjoll)
- **Qualifikation:**
Zertifizierte Gesundheitsmanagerin und Praxismanagerin
- **Lehrgebiete:**
Praxisorganisation, Abrechnung, Kommunikation
Dozentin im Fernstudium Praxismanagement seit 2006

Auch zum „IGeLn“ ist das Briefing ein perfektes Instrument zur Qualitätsverbesserung und Kontrolle. Zu Beginn der Arbeit und bei Schichtwechsel dient das Briefing als Check-Up der aktuellen Tages- und Schichtsituation. Alle Teammitglieder nehmen daran teil und fokussieren sich gleichermaßen. In der täglichen Praxisarbeit heißt dies: Welche Patienten kommen heute, welche Behandlungen sind geplant, welche IGeL-Leistungen möchten wir gerne anbieten? Wie können wir das kommunikativ vorarbeiten und wer spricht den Patienten darauf an? Nur bei guter Vorbereitung des Arbeitstages können sich sichere Erfolge einstellen. Als tägliche Einsatzbesprechung sollte ein professionelles Briefing fest in-

stalliert und ritualisiert werden. Nach Vorgabe der Patientenlisten, Tagespläne oder praxisspezifischen Grundlagen des Bestellsystems gilt es im Team „vor“ Beginn des Arbeitstages zu überprüfen, ob alles perfekt vorbereitet und organisiert ist. Sind alle Laborbefunde da, ist etwas von extern zu organisieren, sind alle Geräte in der Praxis funktionsfähig und nicht zuletzt, ist das Team gesund und munter? Briefing bedeutet zudem mentales Einstimmen auf den Tag. Sicherheit ergibt sich vor allem auch dadurch, dass noch aktuell aufkommende Fragen geklärt werden können. Ein somit mobilisierender Effekt ist selbstredend. Und nicht vergessen: Wir reden hier von „Minuten zum Erfolg“.

Beate Cunz

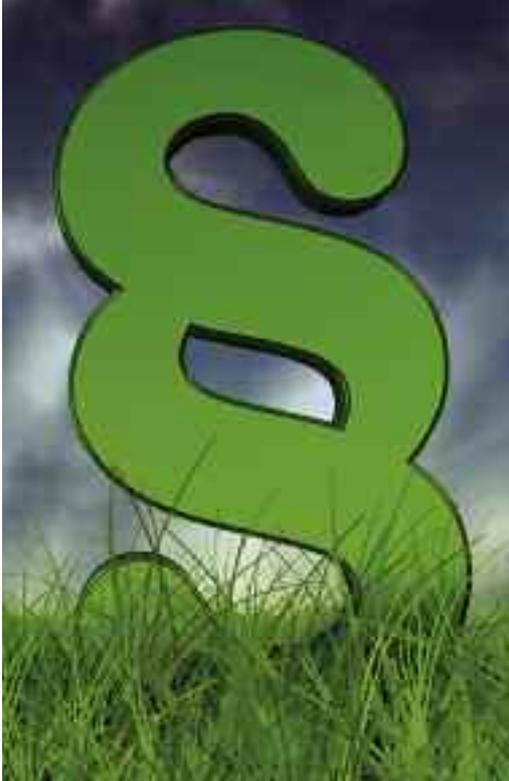
5 Jahre Erfolgsgeschichte



■ Starten Sie mit uns ab April 2011 in die zweijährige Weiterbildung „Praxismanagement“ und lernen Sie unsere Referentin Frau Cunz und viele andere Lehrende persönlich kennen. Wir garantieren Ihnen jede Menge fachliches Know-how, um das Unternehmen Praxis patienten- und serviceorientiert organisieren zu können.

Informationen zum Studium sowie Fördermöglichkeiten erhalten Sie bei der EUMEDIAS Heilberufe AG, Ariane Taube, Tel. 03 91/5 35 67 66, info@eumedias.de

„Individuelle Gesundheitsleistungen – was Sie über IGeL wissen sollten“
 Download der Broschüre unter:
www.baek.de
 Aktueller Stand der extra vergü-
 teten Leistungen: www.kvsa.de
 Rubrik Mitglieder/Abrechnung/
 KV-eigene Leistungen



Kein IGeL ohne einen Arzt-Patienten-Vertrag

Jeder Arzt muss mit sich ausmachen, ob er seinen Patienten außerhalb des Sicherstellungsauftrages Leistungen anbieten möchte. Entscheidet er sich dafür, sind bestimmte Rahmenbedingungen einzuhalten. Ein Gespräch mit Gabriele Wenzel, Assistentin der Hauptgeschäftsführung und des Vorstandes der Kassenärztlichen Vereinigung Sachsen-Anhalt (KVSA).

Was ist beim IGeL zu beachten?

Davon ausgehend, dass jeder Arzt, der IGeL anbietet, entsprechend qualifiziert und ausgestattet ist, bleibt der Wunsch des Patienten nach Zusatzleistungen die entscheidende Voraussetzung. Der Arzt ist verpflichtet, detailliert und verständlich über die gewünschte Leistung aufzuklären. Dazu gehört auch, von IGeL abzuraten, wenn sich im Vorfeld abzeichnet, dass sie einem bestimmten Patienten keinen Nutzen bringen. Nach der Information empfiehlt sich, genügend Zeit für die Entscheidung zu lassen, um so gar nicht das Gefühl aufkommen zu lassen, jemand werde gedrängt oder gar genötigt. Insofern können Informationen über ein Wartezimmer-TV oder ausliegende Flyer einen guten Dienst leisten.

Haben sich Arzt und Patient über anstehende Selbst-

zahler-Leistungen verständigt, muss das in einem schriftlichen Vertrag festgehalten werden. Er muss sowohl Auskunft über die Behandlung als auch das voraussichtliche Honorar einschließlich der Ziffer laut Gebührenordnung geben. Soll ein darüber hinaus gehendes Honorar in Rechnung gestellt werden (durchaus üblich ist der 2,3-fache Satz), muss auch das vertraglich festgehalten sein.

Wer hilft bei Unsicherheiten mit privatärztlichen Behandlungen?

Natürlich die KVSA. Wir wollen darüber hinaus demnächst einen Mustervertragsentwurf über IGeL-Angebote zum download bereitstellen.

Zusätzlich honoriert werden von den Kassen so genannte extrabudgetäre Leistungen. Kann die jeder anbieten?

Die fachliche Qualifizierung entscheidet darüber, wer welche Leistungen anbieten kann. So dürfen Haut-Checks für Patienten über 35 Jahre beispielsweise sowohl Dermatologen als auch Allgemeinmediziner mit entsprechender Fortbildung anbieten. Gripeschutzimpfungen dagegen können alle Vertragsärzte, bei denen Impfleistungen zur Weiterbildung gehörten, verabreichen.



Gabriele Wenzel ist Geschäftsführerin der KV-Management-Gesellschaft sowie Assistentin von Hauptgeschäftsführung und Vorstand der KVSA.

Gerade ältere und kranke Menschen nutzen zunehmend die Möglichkeit, sich alljährlich gegen die Grippe impfen zu lassen. Andere Vorsorge-Angebote dagegen werden längst noch nicht ausreichend wahrgenommen. Die KVSA will deshalb Ärzte und Bevölkerung noch gezielter informieren.



Vorsorge hilft und wird extrabudgetär vergütet

VORSORGEN IST BESSER ALS HEILEN... DURCH DIE GESETZLICHEN KRANKENKASSEN WERDEN ZAHLREICHE PRÄVENTIONSLEISTUNGEN FINANZIERT. DIE VERGÜTUNG ERFOLGT EXTRABUDGETÄR.

Die Inanspruchnahme der Leistungen durch die Bevölkerung ist sehr unterschiedlich. Nahezu selbstverständlich sind unterdessen Gripeschutzimpfungen. Auch das seit 2008 flächendeckend eingeführte Mammografie-Screening wird durch die anspruchsberechtigten Frauen im Alter zwischen 50 und 69 Jahren sehr gut angenommen. Im Vergleich zu anderen Bundesländern liegt die Teilnahmequote in Sachsen-Anhalt hier mit über 60 Prozent sehr hoch. Anders als bei den meisten Vorsorgeleistungen wird jede Frau im Rahmen des Mammografie-Screenings konkret zu einem Termin eingeladen. Während im Jahr 2009 45 Prozent der anspruchsberechtigten Frauen eine Früherkennungsuntersuchung wahrgenommen haben, waren es jedoch bei den Männern nur etwa 22 Prozent.

Die im Jahr 2010 ins Leben gerufene Präventionsinitiative soll die Bevölkerung auf die entsprechenden Vorsorge-Angebote aufmerksam machen und sie zur Teilnahme bewegen. Den Auftakt gab eine Pressekonferenz der Kassenärztlichen Vereinigung Sachsen-Anhalt (KVSA), in deren Folge im Hörfunk verschiedene Vorsorgeleistungen vorgestellt und in der Tagespresse Leserforen angeboten worden sind. Niedergelassene Ärzte verschiedener Fachrichtungen beantworteten konkrete Fragen der Bürger zu Präventionsleistungen.

Die gezielte Information der Patienten in der Praxis und die Thematisierung in der Öffentlichkeit können wirksam dazu beitragen, die Teilnahme an den Präventionsleistungen zu steigern. Vorsorgen ist besser als heilen.

Vorsorgeleistungen im Überblick

| ■ Leistung | ■ Anspruchsberechtigte Altersgruppe | ■ Intervall |
|-------------------------|-------------------------------------|--------------------------|
| Krebsfrüherkennung Frau | ab 20 | jährlich |
| Zytologie | ab 20 | jährlich |
| Krebsfrüherkennung Mann | ab 45 | jährlich |
| Check up | ab 35 | 2-jährig |
| Test auf okultes Blut | 50 – 54 | jährlich |
| Beratung Darmkrebs | ab 55 | einmalig |
| Darmspiegelung | ab 55 | 2-malig (nach 10 Jahren) |
| Hautkrebsscreening | ab 35 | 2-jährig |
| Mammografie-Screening | 50 – 69 | 2-jährig |

Was halten Patienten von IGeL-Angeboten?

INDIVIDUELLE LEISTUNGEN SOLLEN VOR ALLEM DER GESUNDHEITSVORSORGE DIENEN UND SIND DESHALB VON DEN PATIENTEN SELBST ZU BEZAHLEN. IST DAS RICHTIG? „PRAXISMANAGEMENT“ FRAGTE PATIENTEN NACH IHREN MEINUNGEN.

Die Kassen müssen nicht alles bezahlen, aber bei der Auswahl sehr genau überlegen. Die Kosten für die Krebsbehandlung meiner Schwester liegen sicher über den Sonografiekosten beim Frauenarzt.

Marion Kasper



Ich befürchte, dass wir uns immer mehr zum Land der Drei-Klassen-Medizin entwickeln mit gesetzlich und privat Versicherten und denen, die alles bekommen, weil sie sich alles leisten können.

Michael Bombardier

Jeder trägt Verantwortung für seine eigene Gesundheit. Dazu gehört durchaus auch eine finanzielle Beteiligung an Behandlungen, die praktisch eine Investition in die Zukunft sind.

Manuela Priemann



**In der nächsten Ausgabe
Juli 2011**

**■ Patientenzufriedenheit –
Praxisservice**

Impressum

Herausgeber:

Hochschule Magdeburg-Stendal (FH)

e-mail: poststelle@hs-magdeburg.de

Kassenärztliche Vereinigung Sachsen-Anhalt

e-mail: info@kvs-a.de

EUMEDIAS Heilberufe AG

e-mail: info@eumediass.de

Redaktion/Satz/Layout:

AZ publica GmbH Magdeburg

www.az-publica.de

e-mail: agentur@az-publica.de

Fotos: AZ publica, EUMEDIAS, KVSA,

Sebastian Duda_fotolia.com, Rainer Sturm/

Thorben-Wengert/Gerd Altmann (2)/

S.-Hofschlaeger_pixelio, Novartis Behring

Druck: Harzdruckerei GmbH Wernigerode

» Die richtige Strategie
beginnt mit der richtigen
Entscheidung. «

KUTSCHER
Rechtsanwälte



KUTSCHER Rechtsanwälte beraten und vertreten in allen Rechtsbereichen spezialisiert und persönlich. Insbesondere im medizinischen Bereich beraten wir umfassend in Angelegenheiten, die im Zusammenhang mit der Berufsausübung als Arzt, Apotheker oder Angehöriger anderer Heilberufe stehen. Wir begleiten Sie bei dem stetigen Strukturwandel im Gesundheitswesen mit unseren anwaltlichen Dienstleistungen. Unser Beratungsspektrum umfasst neben berufsrechtlichen Fragestellungen auch die klassischen Bereiche des Medizinrechts, wie das Arzthaftungsrecht, das Vertragsarztrecht und das Chefarztrecht. Darüber hinaus bieten wir maßgeschneiderte Lösungen im Vertrags-, Arbeits- und Gesellschaftsrecht der Heilberufe.

RA Guido Kutscher¹

Fachanwalt für Bank- und Kapitalmarktrecht
Bank- und Kapitalmarktrecht – Insolvenzrecht –
Handels- und Gesellschaftsrecht

RA'in Bianca Hauke¹

Fachanwältin für Handels- und Gesellschaftsrecht
Handels- und Gesellschaftsrecht –
Bank- und Kapitalmarktrecht – Erbrecht

RA'in Adina Perczynski^{1,6}

Fachanwältin für Verwaltungsrecht
Verwaltungsrecht – Beamtenrecht –
Kommunales Abgabenrecht

RA Jörg Schröder¹

Zwangsverwaltungen – Baurecht –
Miet- und Pachtrecht

RA Andreas Roeger⁴

Bank- und Kapitalmarktrecht – Insolvenzrecht –
Allgemeines Zivilrecht

RA Ulrich Klenitz¹

Bank- und Kapitalmarktrecht –
Zwangsvorsteigerungsrecht – Erbrecht

RA'in Uta Hesse²

Fachanwältin für Medizinrecht
Arzthaftungsrecht – Medizinrecht –
Betreuungsrecht

RA André Nickel¹

Arbeitsrecht – Vertragsrecht –
Grundstücks- und Immobilienrecht

RA'in Annett Reinicke⁹

Fachanwältin für Familienrecht
Familienrecht – Allgemeines Zivilrecht –
Verkehrsrecht

RA Michael Schareck¹

Grundstücksrecht – Vertragsrecht –
Vereinsrecht

RA'in Karin Kamrad⁵

Agrarrecht – Grundstücks- und Immobilienrecht –
Erbrecht

RA und Adwokat Alexander Schwierzy⁸

Spezielles- und Transportrecht – Vertragsrecht –
Energie recht

Kanzlei Halle (Saale)¹

Joliot-Curie-Platz 1b
06108 Halle
Tel. 03 45 / 23 11 40
Fax 03 45 / 23 11 499

Kanzlei Halle (Saale)²

Advokatenweg 39
06114 Halle
Tel. 03 45 / 294 14 11
Fax 03 45 / 294 14 12

Kanzlei Naumburg³

Salzstr. 2
06618 Naumburg
Tel. 034 45 / 23 03 90
Fax 034 45 / 23 03 99

Kanzlei Grünstadt⁴

Industriestr. 5
67269 Grünstadt
Tel. 063 59 / 872 87 60
Fax 063 59 / 872 89 69

Kanzlei Nordhausen⁵

Bäckerstr. 20
99734 Nordhausen
Tel. 036 31 / 97 99 650
Fax 036 31 / 97 99 659

Kanzlei Wrocław⁶

Rynek 56/57/12
50-116 Wrocław
Tel. 00 48 71 / 37 24 440
Fax 00 48 71 / 42 49 030