

Gutschein-
Aktion
geht weiter!
Siehe Seite 4

- **BVAG als alternativer KBV-Vertragspartner**
Interview Seite 2
- **Die Kraft des aut-idem-Kreuzes**
Interview Seite 3
- **Medikamentöse Notfallausstattung**
Serie Seite 5
- **„Vertragswerkstatt“ vor dem Abschluss**
Dialogpartnerinnen Seite 7

Deutsche Post
Entgelt bezahlt
24837 SchleswigImpressum
perspectivHerausgeber:
ädg GmbH & Co. KG
Callisenstr. 1a
24837 Schleswig
Geschäftsführer:
Heino Ottsen
Tel. 04621 305720
v.i.S.d.P.:
Heino OttsenRedaktion: Textagentur Penélope (Husby)
Layout: hilgra (Flensburg)
Druck: Druckhaus Leupelt (Flensburg)
Alle Rechte vorbehalten; Vervielfältigung nur nach vorheriger schriftlicher Genehmigung des Herausgebers. Für Titel- und Rückseite ist die jeweilige Ärztenossenschaft verantwortlich.

Neu: Notfallkonzept gegen den plötzlichen Herztod

Pilot-Projekt des GV-West auf den Weg gebracht

■ Jedes Jahr erleiden in Deutschland ca. 100.000 Menschen den plötzlichen Herztod, dessen Ursache in weit über 90 % das so genannte Kammerflimmern ist – eine akut auftretende Herzrhythmusstörung. Der GV-West eG hat zusammen mit der Wallmeyer GmbH (Dortmund) ein völlig neues Konzept zum Notfallmanagement entwickelt, um diese erschreckend hohe Zahl zu reduzieren. Die Auftaktveranstaltung hierzu fand am 27. August 2008 in Köln statt. Daran nahmen Arztpraxen bzw. Praxisinhaber aus Jülich, Bergisch Gladbach, Leverkusen, Burscheid und Frechen teil.

Herzsichere Praxen. Unsere Mitgliedspraxen werden gezielt zu einer „Herzsicheren Praxis“ ausgebildet, damit diese im Notfall noch sicherer und schneller medizinisch helfen können. Jede Praxis (Arzt, Ärztin und Praxis-Team) nimmt an einem interaktiven Notfalltraining teil. Kernthemen sind der Myocard- oder „klassische“ Herzinfarkt, die Lungenembolie und der plötzliche Herztod. Die Symptome erkennen, die richtige Diagnose stellen und die Einleitung der lebensrettenden Thera-

pie sind die Ausbildungsschwerpunkte. Auch der plötzliche Atem- oder Herz-/Kreislaufstillstand bei Neugeborenen und Kindern gehören zum Inhalt des Trainingskonzeptes.



Zwei Teilnehmerinnen (Bild oben) bei der Reanimation (HDM). – Die Teilnehmer der Auftaktveranstaltung mit den Trainingspuppen (Bild unten).



Fotos: Matthias Maske, Wallmeyer GmbH

TERMINE

GV-West-Marktplatz
am 15. November

■ Für Mitglieder und geladene Gäste wurde der GV-West „Marktplatz“ am 15. November 2008 von 10 bis 14 Uhr terminiert. Das ist eine Veranstaltung zur Darstellung des Leistungsprofils innerhalb der verbundenen Mitgliedsnetze des GV-West eG. Die lokalen bzw. regionalen Ärztenossenschaften und Netze werden Sie frühzeitig informieren. Geplant sind Themen von der Dialogpartnerin im Netz, der elektronischen Patientenakte (ePA), der Fortbildungsserie „Praxis-Profi“ für Ihre Arzthelferinnen, über IV-Verträge wie Wundmanagement & Co., bis hin zu den Angeboten und dem Service der Q-Pharm AG sowie zum Qualitätsmanagement und Zertifizierung innerhalb des GV-West.

Fortbildung
am 25. Oktober

■ Innovatives Patientenmanagement in der hausärztlichen Praxis heißt die DMP zertifizierte Veranstaltung zu Diabetes, KHK und Asthma / COPD. Termin ist der 25. Oktober 2008 von 9 bis 14 Uhr in der Stadthalle Opladen (Fürstenbergplatz 1, 51379 Leverkusen).

Geschult wird anhand der neuesten medizinischen Standards und internationaler Leitlinien.

Intensive Ausbildung. Zur Ausbildung gehören neben praktischen Übungen ein spezielles praxisorientiertes Reanimationstraining. Dazu zählt auch der Umgang mit einem AED (automatisierter externer Defibrillator). Regelmäßige Auffrischkurse in den einzelnen Mitgliedspraxen mit Überprüfung der Notfallausrüstung „vor Ort“ runden das Konzept ab, dass sich so ideal ins praxis-eigene Qualitätsmanagement-System übertragen lässt.

Highlight „Gütesiegel“. Die Spezialausbildung wird zertifiziert durch die weltgrößte „Gesundheitsorganisation“, die AHA (American Heart Association). Erfolgreich teilgenommene Praxen dürfen das Gütesiegel „Herzsichere Praxis“ führen. Der GV-West wird nach der durchaus gelungenen Auftakt-Veranstaltung mit fünf Praxen und ca. 30 Teilnehmern ein Konzept entwickeln, wie wir dieses Notfalltraining dann in die Fläche bringen und unseren Mitgliedspraxen im GV-West anbieten.

Dr. Wolfgang Hübner

Internet-Auftritte im neuen Gewand

■ Die Internet-Auftritte des GV-West und einige ihrer ärztenossenschaftlichen Mitglieder steigern ihre Attraktivität. Die Dachorganisation gab sich ein neues Web-Layout (System CMS) und stellt dieses den Mitgliedsorganisationen zur Verfügung. Es wurde bereits von den Ärztenossenschaften Westfalen-Lippe, Rhein-Erftkreis-Nord, Bergischer Kreis, der GOÄ Aachen-Land, vom GVJL und vom Gesundheitsnetz Leverkusen übernommen. Organisation, Struktur und Rahmen sind identisch. Diese können von den einzelnen Mitglie-

dem individuell mit Inhalten gefüllt werden. „Durch die modulare Anwendung bleiben die Kosten erträglich und das Corporate Identity einheitlich“, so GV-West-Geschäftsführer Dr. Manfred Klemm. „Die Überarbeitung der Seiten war und ist schon deshalb notwendig, weil offensichtlich viele mangels Aktualität lange nicht mehr reingeschaut haben“, begründete ergänzend ÄGWL-Vorstandsvorsitzender Dr. Hans-Heiner Decker die „Renovierung“ der Websites.

www.gv-west.de; www.aegwl.de

„BVÄG wird alternativer Vertragspartner der Krankenkassen neben der KBV sein!“

BVMG eG heißt: Ärztenossenschaften, MEDI und NAV-Virchowbund agieren nun mit gemeinsamer Managementgesellschaft
Interview mit Dr. Uwe Trulson, Vorsitzender des BVÄG

Die Entwicklungen des Gesundheitssystems hin zur der Konzentration medizinischer Leistungen sind einerseits bedrohlich für den freien Arztberuf; andererseits sind die Ärztenossenschaften die richtige Antwort der Freiberufler auf die Herausforderungen. Die Geschwindigkeit der Veränderungen erfordert entschlossenes Handeln beim Aufbau der Kompetenzen und die Suche geeigneter Bündnispartner. Seit Jahren strebt der Vorstand des Bundesverbandes der Ärztenossenschaften e. V. (BVÄG) solche Bündnisse der freien Ärztenverbände an. Dazu stellte „perspectiv“ dem neuen BVÄG-Vorsitzenden Dr. Uwe Trulson drei Fragen:

perspectiv: Was bedeuten Bündnispartner und wie versteht sich dabei der BVÄG?

Dr. Trulson: Hervorstechendes Beispiel aus der Vergangenheit ist, dass

die Bemühungen des BVÄG-Vorstands zur Gründung der Allianz Deutscher Ärztenverbände beitragen. Deren Mitglieder haben in ihren Satzungen ähnliche Zielsetzungen verankert, nämlich

Azathioprin von Q-Pharm
Aza-Q® 50 mg Tabletten

die Festigung einer unabhängigen Ärzteschaft als gestaltende Kraft im Gesundheitssystem. Und der BVÄG, das sei deutlich gesagt, strebte von Beginn an keine zusätzliche berufspolitische Metaebene an, sondern er musste und wird sich verstärkt als bundesweit agierende Unternehmung verstehen, die ein alternativer Vertragspartner der Krankenkassen neben der KBV ist. Wie notwendig diese Alternative ist, erwies sich in der ersten Hälfte dieses Jahres, als mit der Veröffentlichung des fünfstufigen Versorgungskonzepts und der

Kooperationsvereinbarung mit einem Krankenhauskonzern deutlich wurde, dass die KBV die Interessenvertretung für das bewährte System aus freiberuflichen Haus- und Fachärzten aufgegeben hat.

perspectiv: Wie sahen die Konsequenzen in Richtung Bündnisstärkung aus?

Dr. Trulson: Die Sacharbeit in der Ärzten-Allianz zeigte eindeutig, dass außer den Ärztenossenschaften nur der MEDI Verbund und der NAV Virchowbund entschlossen waren, substantiell an der Gestaltung des Gesundheitssystems mitzuwirken. Folgerichtig wurden die Kontakte unseres BVÄG zu diesen beiden Organisationen ausgebaut. Dabei zeigte sich, dass der ernsthafte Wille bestand, die unterschiedlichen Ansätze bei der Unternehmensstruktur und regionale Interessenkonflikte für die gemeinsamen Ziele zu überwinden. Bekanntlich und wie bereits publiziert, gipfelte das dann am 28. Juni in einer gemeinsamen Klausurtagung der im BVÄG organisierten Ärztenossenschaften, sowie der Mitglieder von MEDI Deutschland und des NAV Virchowbundes. Das Ergebnis dieser Konferenz war die einstimmige Gründung der BVMG eG.

perspectiv: Das war vor rund einem Vierteljahr; was ist seitdem passiert und was kommt als nächstes?

Dr. Trulson: Zunächst noch einmal zu den Aufgaben und Zielen des BVMG. Diese Dachgenossenschaft hat in allererster Linie den Auftrag, die Interessen der Mitgliedsverbände bei bundesweit gültigen Versorgungsverträgen durchzusetzen. Auf Landesebene war es vorher schon in Baden-Württemberg dem Hausärzterverband und dem MEDI Verbund gelungen, gemeinsam einen

KURZPORTRÄT

Dr. med. Uwe Trulson (50)

...ist seit Juni 2008 als Nachfolger von Dr. med. Klaus Bittmann der neue Vorsitzende des Bundesver-



Dr. Uwe Trulson

bandes der Ärztenossenschaften e. V. (BVÄG). Uwe Trulson wurde in Altenburg (Thüringen) geboren, legte 1977 in Halle sein Abitur ab und absolvierte 1983 das medizinische Staatsexamen in Krasnodar (Russland). Von 1983 bis 1991 war er als Assistenzarzt an der Medizinischen Akademie in Erfurt sowie anschließend bis 1993 an der Zentralklinik Bad Berka ebenfalls als Assistenzarzt tätig. Seit 1993 arbeitet Uwe Trulson als freiberuflicher Anästhesist in Eisenach. Seit 1998 ist er Landesvertreter der freiberuflichen Anästhesisten sowie seit 2005 Mitglied der Vertreterversammlung der KV Thüringen. Seit Oktober 2006 ist Uwe Trulson Vorstandsvorsitzender der damals neu gegründeten Ärztenossenschaft Thüringen.

ersten Vertrag zur hausarztzentrierten Versorgung mit der AOK abzuschließen. Diese Erfahrungen führten dazu, dass der Hausärzterverband und die BVMG auch auf Bundesebene gemeinsam agieren. Das ist sehr erfreulich. Denn die BVMG eG hat sofort ihre Arbeit aufgenommen und führt gegenwärtig Sondierungsgespräche mit Krankenkassenverbänden. Ziel dieser Gespräche ist der Abschluss von Vertragssystemen nach § 73b und 73c SGB V für eine vernetzte haus- und fachärztliche Versorgung. Alle Mitglieder der BVMG eG und der Hausärzterverband sind sich einig, dass solche modernen Netzstrukturen nur dann seitens der Ärzteschaft mit Leben erfüllt werden können, wenn die Leistungen angemessen, also deutlich höher als im bekannten Honorierungssystem vergütet werden.

Ein Leben mit der Ärztenossenschaft

Von Dr. Klaus Bittmann

Als Vertragsarzt bin ich Pflichtmitglied bei meiner Kassennärztlichen Vereinigung. Aber das ist nicht mehr alles. Gleichzeitig bin ich Mitglied in meiner Ärztenossenschaft. Und dieses Doppelmitgliedschaft ist für mich kein Problem, im Gegenteil.

Des Öfteren habe ich mit dem Gedanken gespielt, aus Frust und Ärger meine Kassenzulassung zurückzugeben, aber noch sind die Risiken zu hoch und die Alternativen müssen sich noch entwickeln.

Die betriebswirtschaftliche Situation meiner Praxis hat sich durch gezielte Nutzung der genossenschaftlichen Einkaufsgemeinschaft gebessert, alle Güter der Praxis werden über die Ärztedienstleistungsgesellschaft bezogen, schnell einfach und zuverlässig, auch im ädg-Internetshop. Selbst wenn dies nicht immer auf den Cent genau die billigste Lösung ist, so spare ich dennoch Kosten und unterstütze meine Genossenschaft, damit sie professionell verstärkt für die gemeinsamen Ziele handeln kann.

Erste Ergebnisse sehe ich in Vertragsangeboten, die mir zusätzliche Einnahmen ermöglichen. Hilfreich ist mir hierbei, dass meine erste Kraft in der Praxis eine Schulung zur Dialogpartnerin mitgemacht hat: Mit spürbarer Freude übernimmt sie regelrechte Managementaufgaben, entlastet mich deutlich bei dem Wust an Bürokratie

und hat ein strenges Auge auf die interne Qualität der Praxis. Sowohl die Helferinnen als auch ich haben einen Großteil unserer Versicherungen über die Sparte Assecurance der ädg abgeschlossen; habe allein hierdurch meinen Genossenschaftsanteil bereits eingespart.

Bei meinen Arzneiverordnungen habe ich in letzter Zeit keine Wirtschaftlichkeitsprüfung erlebt, ich verordne konsequent Q-Pharm-Präparate, wo dies immer möglich ist, und versehe auch konsequent die Verordnung mit dem Ausschluss des aut idem durch ankreuzen auf dem Rezept. Ich lasse mich da gar nicht irritieren durch die unklaren Rabattverträge der Kassen, denn mit Q-Pharm bin ich auf der sicheren Seite.

Neuerdings plane ich zur Standort-sicherung meiner Praxis mit umliegenden Kolleginnen und Kollegen eine fachübergreifende Leistungsgemeinschaft, ein ärztlich geleitetes Versorgungszentrum. Wir sind uns alle klar darüber, dass wir dies Ziel realisieren müssen, um uns im „Gesundheitsmarkt“ besser positionieren zu können und um die Interessen arztfremder Investoren abzuwehren. Wer berät uns, wer ist bereit unsere Geschäfte zu führen: Unsere Ärztenossenschaft!

Ich bin ein überzeugtes und „idealtypisches“ Mitglied der ÄGSH.




**Wir haben uns für Sie spezialisiert:
Steuer- und Wirtschaftsberatung
für Ärzte**

ADVIMED Steuerberatungsgesellschaft mbH
 Ansprechpartner: Thomas Mochnik, Steuerberater
 Borsteler Chaussee 47 · 22453 Hamburg
 phone: (040) 22 94 50 26 · fax: (040) 22 94 50 10
 mail: advimed-hamburg@etl.de
 www.etl.de/advimed-hamburg
 Mitglied in der European Tax & Law

„Die Kraft des Kreuzes zeigt sich auch im modernen Arzneimittel-Management“

Interview mit Christoph Meyer, Vorstand der Q-Pharm AG

■ Abgesehen davon, dass die Bedeutung des „aut idem“-Kreuzes wider jede Kenntnis des kleinen Latinums per gesetzlicher Deklaration von heute



Christoph Meyer

auf morgen in das Gegenteil verkehrt wurde (siehe Info Kasten) hat im Zuge der letzten Änderungen des Sozialgesetzbuches dieses kleine unscheinbare Kreuz eine enorme Bedeutung erlangt. Zu dieser Bedeutung und zur Gewichtung des „aut idem“-Kreuzchens sprach „perspectiv“ mit Christoph Meyer, dem Vorstand der Q-Pharm AG.

perspectiv: Bekanntlich wird das Ankreuzen von „aut idem“ in nicht zu unterschätzendem Umfang von den Ärzten noch vernachlässigt, obwohl diese Kennzeichnung heute im Zeichen von Vertragsbindungen eine große, entscheidende und wachsende Rolle spielt. Wie sehen Sie die Tendenz?

Chr. Meyer: Eigentlich bin ich gar nicht unzufrieden, denn – unser bekannter

Slogan – „Deutschlands Ärzte wissen warum!“ greift immer mehr. Und deshalb setzen sie inzwischen fleißig und richtig das „aut idem“-Kreuz bei generischen Verordnungen, die für ihre Patienten wichtig sind. Das heißt gerade auch für die Mitglieder der Ärztegenossenschaften nun ganz klar: Kreuz setzen und Verantwortungsbereitschaft zeigen!

perspectiv: Was bedeutet in diesem Kontext die Verantwortung?

Chr. Meyer: Ganz einfach - mit dem „aut idem“-Kreuz werden die Ärztegenossenschaften in ihrer Wirksamkeit erheblich gestärkt, denn sie konnten in den Vertragsverhandlungen der letzten Monate gegenüber den Krankenkassen gerade durch intelligente Angebote mit einem attraktiven Arzneimittelmanagement punkten. Ich fasse das einmal in einem einprägsamen Satz zusammen: Die Kraft des Kreuzes zeigt sich auch in einem modernen Arzneimittelmanagement.

perspectiv: Können Sie einen Aspekt dieses Managements beispielhaft nennen?

Chr. Meyer: Gerne. Die Krankenkassen

selbst haben längst erkannt, dass ein wilder Austausch von generischen Arzneimitteln zu Lasten des Patienten und damit letztlich auch auf ihre Kosten geht. Eine positive Auswirkung dieser Erkenntnis ist, dass in konstruktiven Gesprächen mit den ortsansässigen Apothekern die Ärztenetze inzwischen zunehmend eigene kleine Arzneimittelisten zu den wesentlichen Hauptindikationen vereinbaren können (Netz-Arzneimittel-Liste im System = NALIS). So erhalten die Patienten zuverlässig die Arzneimittel, die der Arzt verordnet, die sie dann auch kennen und denen sie vertrauen. Und was noch wichtig ist: Das Lagervertrisiko der Apotheker verringert sich deutlich. Unsere Q-Pharm hat hierbei erneut die partnerschaftliche Verantwortung gegenüber den Apotheken durch entsprechende Liefermöglichkeiten und ein modernes Direktbestellwesen bekräftigt.

perspectiv: Was steht außer Frage?

Chr. Meyer: Mit dem „aut idem“-Kreuz für Q-Pharm-Verordnungen entscheiden sich die Mitglieder eindeutig für ein effektives und kostensparendes Arzneimittelmanagement ihrer jeweiligen Ärztenetzgenossenschaft und entgehen so auch der in Einzelfällen möglichen Haftung bei unklarer Substanzverordnung.

Zukünftige Verträge werden noch viel stärker auf der aktiven Einbindung und Nutzung dieser Leistung der Ärztegenossenschaften aufbauen. Davon bin ich fest überzeugt.

Neues von Q-Pharm

■ **Bica-Q®** (Bicalutamid) wurde zum 1. August 2008 neu eingeführt. Das Medikament sollte nun anstelle des Originals Casodex® verordnet werden, dessen Patent am 7. Juli 2008 ausgelaufen war. Q-Pharm ermöglicht mit Bica-Q® 50 mg Filmtabletten die kostensparende Verordnung. Setzen Sie das Aut-idem-Kreuz! Dann ist Ihre Verordnung auf dem verlässlichen Weg und sie erfüllen den Genossenschaftsgedanken.

Glime-Q® (Glimepirid) wurde zum 15. September 2008 in den Wirkstärken 1,2,3 und 4 mg neu eingeführt. Es gilt auch hier die Empfehlung: Bitte Aut-idem ankreuzen!

Von **Alendro-Q®** sowie von **Ome-Q®** sind neue Wirkstärken 10 mg seit Mitte August erhältlich.

Außer Vertrieb

Jucapt 12,5 mg Tabl. N3 wurde zum 1. September 2008 „außer Vertrieb“ gemeldet; im Handel bleiben Jucapt 25 mg sowie 50 mg (N3). Vom 1. Oktober 2008 an wird diese Produktpackung aus wirtschaftlichen Gründen aus dem Vertrieb genommen: **Jutafenac 50 mg magensaftresistente Tabletten N1**; im Handel bleiben Jutafenac 100 mg Retardtabletten N1, N2 und N3.

Das „aut idem“-Kreuz

■ Ursprünglich war dieses Feld auf dem Rezeptformular (Muster 16) dann anzukreuzen, wenn man als Verordner dem Apotheker in bestimmten Ausnahmefällen (Notdienst, Eilfall) den Austausch eines Arzneimittels zugestehen wollte (aut idem [lat.] = oder gleiches). Heute bedeutet es das **krasse Gegenteil**: Das Kreuz **muss** gesetzt werden, wenn man **auf keinen Fall** den Austausch des verordneten Arzneimittels zulassen will. Das Kreuz kann maschinell oder mit der Hand gesetzt werden; alle anders lautenden Informationen entbehren jeglicher Basis und sind reine Stimmungsmache. Eine automatisierte, also pauschale „aut idem“-Kreuzung kann allerdings nicht empfohlen werden, da hier bei Auffälligkeiten die Prüforgane „unüberlegtes Handeln“ unterstellen könnten. Ein „aut idem“-Kreuz bei Substanzverordnung macht so wenig Sinn wie die Substanzverordnung selbst. -cm

Gesundheitsbewusste Q-Pharm-„Marathoner“



■ Das Staffel-Team von Q-Pharm hatte gute Gründe, auch am 5. European Minority Marathon (YOU!MM) am 7. September in Flensburg an den Start zu gehen und die Strecke von 42 Kilometern zu meistern: Die vier Freizeit- und Langstreckenläufer/innen Manuela Brodersen, Michael P. Weiß, Dr. Fritz Orth und Alexander Unmack (im Bild von links zusammen mit YOU!MM-Cheforganisator Ulrich Scholl) unmittelbar nach dem Lauf bewiesen persönliche Fitness und Gesundheitsbewusstsein. Sie unterstrichen zudem Internationalität und die Verbundenheit der Q-Pharm/Juta Pharma mit Flensburg, mit der

deutsch-dänischen Grenzregion, mit Schleswig-Holstein und den Ärztegenossenschaften bundesweit. Das Team war eines der rund 150 Staffeln von Firmen und Institutionen, die den diesjährigen Marathon bestritten. Es belegte den beachtlichen 92. Platz. Auch der ärztgenossenschaftliche Kooperationspartner BARMER gehörte zu den Hauptsponsoren des Events, das über die deutsch-dänische Grenze führt. Es erinnert an die Existenzberechtigung von Minderheitsbevölkerungen, die in etlichen Staaten Europas immer noch gegen Schwierigkeiten und Vorbehalte ankämpfen müssen. -ari

Vertrauen ✓
Verordnen ✓
aut-idem-Kreuz !

Bica-Q 50 mg Filmtabletten
Bica-Q 50 mg Filmtabletten
Bica-Q 50 mg Filmtabletten

Deutschlands Ärzte wissen warum!

Q-Pharm
– eine Leistung der Ärztegenossenschaften

Vertragspartner der meisten Krankenkassen – fordern Sie die Vertragspartner- und Arzneimitteliste an unter freecall: 0800-3993600

Effektive Kooperation: BFS hält Praxen Rücken frei

Neues Angebot zum Abrechnungswesen – Interview mit ädg-Geschäftsführer H. Ottsen

Neben den begrenzten Arzneimittel- und Patientenbudgets belasten die gestiegenen Praxiskosten und eingeschränkte Abrechnungsmöglichkeiten



Heino Ottsen

erbrachter Leistungen die Finanzlage der Arztpraxen. Hinzu kommt eine zunehmend schlechtere Zahlungsmoral der Patienten, die durch die sinkende Zahlungsquote der Privatversicherungen verstärkt wird. Hohe Außenstände und zeitaufwändige Korrespondenz mit Patienten und Kostenträgern sind die Folge. Grund genug für die ädg, ihren Service auch in den Bereichen „Verwaltungsentlastung“ und „Liquiditätssicherung“ durch Kooperation mit einem geeigneten Partner zu erweitern – der BFS health finance GmbH. Einblicke in diese Zusammenarbeit gibt ädg-Geschäftsführer Heino Ottsen im „perspectiv“-Interview:

perspectiv: Wie kam es zum Kontakt der ädg mit der BFS health finance?

H. Ottsen: Die Arbeit der Praxen ist durch administrative Tätigkeiten belastet, wie im kaufmännischen Bereich. Ärzte und Helferinnen müssen heute mehrere Stunden pro Woche für das Verfassen von Begründungsschreiben sowie der Überwachung und Anmahnung von Zahlungen aufwenden. Das schmälert die Zeit, die für medizinische Aufgaben zur Verfügung steht und be-

lastet die Beziehung zwischen Patient und Arzt. Das Vertrauensverhältnis leidet. Mit der Auslagerung der Abrechnung erzielen Praxen drei Vorteile. Sie gewinnen mehr Zeit für die Behandlung und die Betreuung der Patienten. Spannungen werden aus der Praxis ferngehalten. Gleichzeitig bieten Verrechnungsstellen die Vorfinanzierung der angekauften Privatrechnungen an, das heißt, die Liquidität der Praxis verbessert sich deutlich und sie wird zuverlässig planbar. BFS health finance unterstützt die Praxen auf eine Weise, die uns überzeugt hat. Daher freuen wir uns über die Zusammenarbeit.

perspectiv: Die BFS wirbt mit dem Slogan „Die etwas andere privatärztliche Verrechnungsstelle“. Worin liegt das Besondere?

H. Ottsen: BFS haben wir als eine Verrechnungsstelle kennen gelernt, die ihr Leistungsangebot individuell auf die Bedürfnisse ihrer Mandanten zuschneidet. Sie verbindet das mit einem sehr einfachen und transparenten Gebührenmodell zu individuellen Konditionen. Kernleistungen sind hundertprozentige Vorfinanzierung und hundertprozentiger Ausfallschutz. Der Arzt erhält seine Honorarbeträge abzüglich der BFS-Kondition innerhalb von 24 Stunden nach Einreichung der Abrechnungunterlagen ausgezahlt. Bei Patienten mit positiver Bonität muss sich der Arzt keine Sorgen mehr machen, ob und wann der Patient bezahlt. Die BFS übernimmt in diesen Fällen das volle Forderungsausfallsrisiko sowie die Rechtsverfolgungskosten. Die Bonität kann bereits vor der Behandlung kostenfrei überprüft werden. Durch den Praxiszugang zum BFS-Onlineportal kann sich der Arzt rund um die Uhr über den aktuellen Stand seiner Abrechnungen und die Bewegungen auf seinem BFS-Konto informieren. Eine umfassende Rechnungsprüfung und die

Übernahme der Korrespondenz mit Patienten und Kostenträgern runden den Komplettservice der BFS ab. Die Praxen können sich ihr Leistungsangebot individuell zusammenstellen.

perspectiv: Lohnt sich der BFS-Service für die Praxen?

H. Ottsen: Im Allgemeinen profitieren Praxen von der Zusammenarbeit deutlich. Aber jeder Praxisinhaber muss das für sich selbst beantworten, indem er zunächst die BFS-Gebühren und die durch die Zusammenarbeit wegfallenden Kosten gegeneinander abwägt. Wichtig ist, dass auch Kosten mit einbezogen werden, die nicht im Fokus stehen, wie Zinskosten für Vorfinanzierungen von Patientenzahlungen, Porto- und Materialkosten für Rechnungs- und Mahnversand, Anwaltskosten und Forderungsausfälle. Zu diesen reinen Kosteneinsparungen sind weitere positive Effekte hinzuzurechnen, wie die bereits angesprochene verbesserte Arzt-Patientenbeziehung, die Möglichkeit, den Patienten attraktive Ratenzahlungsmodelle zur Finanzierung von individuellen Gesundheitsleistungen etc. anbieten zu können sowie durch Verbesserungen in der Rechnungsstellung, die durch die BFS-Rechnungsprüfung aufgezeigt wurden.

perspectiv: Welche Praxen eignen sich für die Zusammenarbeit mit BFS?

H. Ottsen: Je höher der Anteil privatärztlicher Leistungen, desto mehr Zeit verbringt das Praxisteam mit der Rechnungsstellung, der Überwachung der Zahlungseingänge und dem Mahnwesen. Für den Arzt steigt die Anzahl der Nachfragen durch Kostenträger und somit der Zeitaufwand für ausführliche Begründungen. Die Zeit für die eigentlichen medizinischen Aufgaben, aber auch für den Ausgleich in der Freizeit, wird zunehmend beschränkt. Ärzten bietet der „Rund-um-Service“ der BFS eine überzeugende Lösung! Die Praxis wird entlastet, die Kosten sinken und die Lebensqualität kann gesteigert werden.

Rentable Massage

Der MEDY JET ist ein neuartiges Unterwasser-Druckstrahl-Massagegerät, das die IGeL-Angebote einer Arztpraxis hervorragend bereichert. Es kombiniert verschiedene sanfte Massagetechniken mit wohltuender Wärmebehandlung und bekämpft damit das „Volksleiden Nr. 1“, die Rückenschmerzen.



Der große Vorteil: Das Gerät ist ohne große Vorbereitung einsetzbar und kann „nebenbei“ laufen. Es ist bezahlbar und belastet nicht das ärztliche Budget, weil die Behandlung eine Selbstzahlerleistung ist (GOÄ-Abrechnung). Dadurch können bis zu 14 Euro pro Behandlung erzielt werden. Der MEDY JET kann ohne Eigenkapitaleinsatz geleast werden und rechnet sich bei aktiver Patientensprache in kürzester Zeit.

Nähere Infos über die ädg (Tel. 04621-30572-0, E-Mail kontakt@aedg.de)

Was ist Ihnen Praxismarketing wert?

Praxismarketing kostet Geld. Doch wer nichts unternimmt, kann auch nicht mit positiven Veränderungen rechnen. Im Idealfall sollte der Ertrag des Praxismarketings größer sein als die Investition.

Eine moderne und effektive Methode sind Patienteninformationssysteme (hierzu Bericht auf S. 6). Sie sind flexibel einsetzbar und ermöglichen neben reiner Unterhaltung und Information eine Steuerung der Umsätze durch Bewerbung Ihrer Selbstzahlerleistungen, Veranstaltungen, Schulungen, etc. Das sind Maßnahmen, die sich rechnen, erst recht, wenn Sie die ärztegenossenschaftlichen Vorteile der ädg nutzen. Sie erhalten zehn Prozent Rabatt auf das von uns favorisierte Infoskop-online-System der Firma EduProductions.

Nähere Infos über die ädg (Tel. 04621-30572-0, Fax 04621 30 572 22 od. E-Mail kontakt@aedg.de)

Zeit zu wechseln!

BFS – die etwas andere privatärztliche Verrechnungsstelle!

- 100% Vorfinanzierung
- 100% Ausfallschutz
- Umfassende Rechnungsprüfung
- Kostenlose Bonitätsprüfung – Antwort in 3 Sekunden
- Und vieles mehr...

Wir senden Ihnen gerne ausführliches Informationsmaterial zu:

BFS health finance GmbH
Telefon: 0231.945362-800
E-Mail: info@bfs-hf.de
www.bfs-hf.de



Online-Gutschein

Das Tragen von Schutzbrillen ist jetzt bei diversen Arbeiten in Arztpraxen erforderlich. Deshalb hier unser besonderes Serviceangebot:



uvex super g Schutzbrille
leichteste Schutzbrille der Welt
flexible Bügel, NanoClean beschichtet für leichte Reinigung
Bestell-Nr. 1 29 132
Sonderpreis: 9,99 Euro
Normalpreis Katalog/Shop 14,95 Euro



uvex i-vo Schutzbrille
besonders hoher Tragekomfort
ideal bei langer Anwendung, NanoClean beschichtet für leichte Reinigung
Bestell-Nr. 1 29 133
Sonderpreis: 9,99 Euro
Normalpreis Katalog/Shop 14,95 Euro



uvex Überbrille
als Schutzbrille für Brillenträger,
NanoClean beschichtet für leichte Reinigung
Bestell-Nr. 1 29 134
Sonderpreis: 8,88 Euro
Normalpreis Katalog/Shop 11,50 Euro

Die Aktion ist begrenzt bis zum 25. Oktober. Der Gutschein ist bei Ihrer nächsten Online-Bestellung unter www.aedg-shop.de bei Angabe des Gutschein-Codes „perspectiv“ einzulösen.

Praxisnachfolger gesucht

Die ädg hilft Genossenschaftsärzten bei der Suche nach Praxisnachfolgern oder Partnern. Interessenten wenden sich bitte an die ädg-Adresse (s. Titelseite/Impressum) oder per E-Mail (rabe@aedg.de). Dort sind genauere Informationen erhältlich. Diesmal wird vorgestellt:

Internistisch-hausärztliche Gemeinschaftspraxis am westlichen Stadtrand von Köln sucht aus Altersgründen eine/n Nachfolger/in. Auch Job-Sharing möglich.

ädg-sparbuch

Bald wird es eine neue Ausgabe des ädg-sparbuchs geben. In diesem Katalog, der in Zusammenarbeit mit Ihrer Ärztenossenschaft erscheint, finden Sie alle exklusiven Angebote der ädg für Praxis und Mitarbeiterinnen sowie Informationen über viele Kooperationspartner einschließlich derer Kontaktdaten. Der Katalog kommt per Post.

Vorabinformationen bei der ädg unter 04621-30572-0.

„Aus der Praxis für die Praxis“: Aktuelles aus der Notfallmedizin - Folge 4

Die medikamentöse Notfall-Ausstattung

Von Dr. med. Wolfgang Hübner, ACLS*-Instructor der American Heart Association (AHA) (*Advanced Cardiovascular Life Support)

Die vergangenen drei Folgen der Notfallmedizin-Serie beschäftigten sich mit verschiedenen Krankheitsbildern und deren Therapie. Gewissermaßen zur „Halbzeit“ unserer Serie gibt unser Experte, der Notfallmediziner Dr. Wolfgang Hübner (Leverkusen), Ihnen heute eine Übersicht über die sinnvolle medikamentöse Ausstattung eines Notfallkoffers oder -rucksacks. Diese Aufstellung ist eine Empfehlung des Autors. Die Liste basiert auf den Leitlinien notfallmedizinischer Maßnahmen:



Dr. Wolfgang Hübner

Handelsname (Ampullen)	Wirkstoffe	Indikation
Aspirin i.v.	Acetylsalicyl-Säure	akuter MI, angina pectoris
Adrekar	Adenosin	SV-Tachycardien
Gilyrytmal	Ajmalin	Tachycardien
Cordarex	Amiodaron	Antiarrhythmicum
Atropin	Atropinsulfat	Bradycardien
Tavegil	Clemastin	Anaphylaxie, allerg. Reaktionen
Rivotril	Clonazepam	Epilepsie, Krampfanfall
Valium	Diazepam	Erregungszustände
Brevibloc	Esmolol	akuter Myocardinfarkt, Tachycardie
Hypnomidate	Etomidate	Kurz-Narkose
Fentanyl	Fentanyl	Analgesie
Anexate	Flumazenil	Benzodiazepin-Antagonist
Lasix	Furosemid	Diureticum
G 20 o. G 40	Glucoselösung	Hypoglycämie
Haldol	Haloperidol	Neurolepticum bei schweren Unruhe-Zuständen
Ketanest	Ketamin	Analgesie, Narkose-Einleitung, status asthmaticus, Analgosedierung i.m. (b. Kind)
Solu-Decortin H	Korticoide	Anaphylaxie, Asthmaanfall
Novalgin	Metamizol-Natr.	Analgesie, Spasmyolyse
Paspertin	Metoclopramid	Antiemeticum
Dormicum	Midazolam Sedierung,	Anxiolyse, Narkoseeinleitung
Morphium	Morphin-HCl	Analgesie
Atosil	Promethazin	Sedativum, Anti-Emeticum
Disoprivan	Propofol	Narkose
Ranitid	Ranitidin	H2-Blocker
Bronchospasmin	Reproterol	akuter Asthmaanfall
Buscopan	Scopolamin	Krämpfe der glatten Muskulatur
Ketanest S	S-Ketamin	Analgesie
Bronchoparat	Theophyllin	Bronchospasmyolyse
Trapanal	Thiopental	Narkose
Ebrantil	Urapidil	Hypertensive Episode
Zusätzlich:		
Adalat-Kps.		
Rectodelt-Supp		
Nitro-Spray		
Salbutamol-DA		
Infecto-Krupp-Inhal - Spray		
Ringer-Lösung		
Diazepam-Rectiole		
NaCl-Amp. 0,9 %		

In den letzten Teilen der Serie werden dann sämtliche Notfallmedikamente noch ausführlicher dargestellt, also unter Angabe der Indikationen und Kontraindikationen, Nebenwirkungen und mit Dosierungshinweisen. (Notfall-Serie wird fortgesetzt)

Gesundheitsreform: Beratungsbedarf in punkto Krankenversicherung

Zu den wesentlichen Eckpunkten der seit 1. April 2007 in Kraft getretenen Gesundheitsreform gehört ab 2009 der Gesundheitsfonds, die Versicherungspflicht für alle, der Wegfall des Krankengeldes für freiwillig gesetzlich Versicherte und der Einstieg in die Steuerfinanzierung für die bisher in den gesetzlichen Krankenkassen beitragsfrei mitversicherten Kinder.

Versicherungspflicht für alle bedeutet ab 2009: Wer nicht inzwischen als Arbeitnehmer in die Gesetzliche Krankenversicherung (GKV) wechselte und früher privat versichert war, zurzeit aber gar nicht versichert ist, muss sich ab 2009 wieder privat versichern. Nicht-versicherte Personen können daher seit dem 1. Juli 2007 bereits Verträge bei privaten Versicherungsgesellschaften zum Standardtarif abschließen; ohne Risikoprüfung. Wer vorher gesetzlich versichert war kann in eine Krankenkasse seiner Wahl zurückkehren. Wenn am 1. Januar 2009 der Gesundheitsfonds kommt, hat das vor allem für alle Auswirkungen, die freiwillig in der gesetzlichen Krankenkasse versichert sind. Nach Ansicht von Fachleuten müssen für diese Gruppe bis zu 25 % Mehrbeiträge einkalkuliert werden.

Selbstständige verlieren Krankengeldanspruch: Ihre finanzielle Absiche-

rung im Krankheitsfall müssen viele Selbstständige und Freiberufler jetzt neu regeln, die freiwillig pflichtversichert sind. Diese Gruppe verliert ab 2009 ihren Anspruch auf Krankengeld. Experten raten den betroffenen Kasenpatienten dringend dazu, sich um eine neue Krankentagegeldversicherung für den Krankheitsfall zu kümmern. Die Änderung in § 43 SGB V kann bei längerer Arbeitsunfähigkeit erhebliche finanzielle Schwierigkeiten bringen.

Private Krankenversicherung: Wer sich neu privat versichern will, kann von 2009 an den Basistarif oder einen anderen Tarif wählen und zu jeder anderen privaten Krankenkasse wechseln. Die versicherte Person nimmt beim Wechsel die bereits geleisteten Altersrückstellungen mit, aber nur bis zur Höhe eines Basistarifs. Auf dem Papier wird sieht der Wechsel der Krankenkasse lukrativ aus, doch in der Praxis können Wechselwillige auch schlechter gestellt sein.

Fazit: Es wird generell teurer. Aber dass muss nicht in jedem Fall sein. Information und Beratung sind angesagt.

Auch hier hilft die !

Wählen Sie bitte 04621-30572-0.

Entscheiden Sie sich noch 2008 für die richtige Krankenversicherung

Die „Neue Welt“ der Krankenversicherung

Experten gehen davon aus, dass der Beitrag nach 2008 in der „neuen Welt“ bis zu 25% teurer wird.

Die „Neue Welt“ gilt für jeden, der sich ab dem 01.01.2009 privat versichert oder den Versicherer wechselt.

Deshalb sichern Sie sich noch in 2008

- die günstigeren Beiträge
- aktuellen Gesundheitszustand
- hervorragenden Versicherungsschutz inkl. TOP-AVB'en für Heilberufe und deren Angehörige.

Rufen Sie uns an! Wir beraten Sie gerne!

ädg - Dienstleistungs-GmbH & Co.KG
Geschäftsbereich Assecuranz
Callisenstraße 1a
24837 Schleswig
Telefon 04621 30572 -0
Telefax 04621 30572 -22

Partner der ädg:

... weil's von Ihrer Ärztenossenschaft ist

Partner der INTER Versicherungen

3. „Werkstattgespräch“ ÄGSH/Q-Pharm AG

Der Termin für das dritte „Werkstattgespräch“ der ÄGSH steht: Am Abend des 30. Oktober (Donnerstag) treffen sich in Flensburg erneut schleswig-holsteinische Ärzte, Apotheker, Vertreter von Krankenkassen, Pflegediensten und Krankenhäusern zum Gedankenaustausch. Mit von der Partie wird diesmal ein Referent der Fachhochschule Flensburg (FHFL) sein. Geht es bei diesem

Werkstattgespräch doch um die regionale Gesundheitsversorgung unter den Aspekten von demografischen Prognosen und Vernetzung der Region. Dieser Gesichtspunkt ist mit einem Forschungs- und Initiativprojekt der FHFL eng verknüpft und wird auch seine Fortsetzung in der Projektplanung für die Gesundheitsregion NORD finden. Die Einladungen mit genauem Thema und Uhrzeit erfolgen rechtzeitig.

„Lesezirkeln“ Sie noch oder informieren Sie schon?

Moderne Eigendarstellung beim Praxismarketing im Kommen:
Wie wäre es mit Wartezimmer-Fernsehen zum Leistungsbild der Arztpraxis?

■ Wissen Ihre Patienten, was Sie können? Oft ist es traurig, was dazu Patienten in den meisten Praxen an Information angeboten wird: Speckige, veraltete Zeitschriften und von der Industrie gesponserte Werbeflyer, die auf den Flug in die Tonne warten. Eigendarstellung und patientengerechte Darstellung des Leistungsangebotes findet in vielen Arztpraxen nicht statt – schon gar nicht in professioneller Form, meint Marketingexperte Michael Kaune (Hamburg). Im Folgenden gibt er weitere Informationen und Tipps.



Michael Kaune

Doch wer diese Gründe vorschiebt, um sich nicht mit Praxismarketing beschäftigen, hat offenbar die Entwicklungen der letzten zehn Jahre im Gesundheitswesen verschlafen.

Wer nicht wirbt, der stirbt! Die weitreichende Lockerung des Werberechts für Ärzte war der gesundheitspolitische Startschuss zum Wettbewerb zwischen den Leistungserbringern. Was für den aktiven Kollegen ein Segen ist, das wird für den Passiven zur Zwangslage: Denn aktive Ärzte nutzen die gegebenen Chancen für ihr eigenes Promotion und sorgen damit für Verschiebungen der Patientenströme. Das gilt überproportional für Privatpatienten und Selbstzahler, auf die bekanntlich Werbemaßnahmen in erster Linie abgestimmt sind.

Alendronsäure von Q-Pharm
Alendro-Q® 10 und 70 mg Tabletten

Marketing in der Arztpraxis wird elementar. Künftig muss ein angemessenes Praxismarketing zum elementaren Bestandteil in jeder Praxis werden! Doch mit der Auslage von Flyern und dem Aufhängen von Postern allein können Sie nicht ernsthaft eine Steigerung der Praxisumsätze erwarten. Der Patient wünscht sich die Information vom Arzt selbst, seiner Vertrauensperson in Gesundheitsfragen. Dabei sind die Ansprüche der Patienten an eine moderne Praxis gewachsen. Das gilt für das Informationsverhalten des Arztes/Praxisteams zu Krankheitsbildern, Diagnostik- und Therapiemethoden oder der Praxis selbst. Der Patient möchte wissen: Was ist das besondere an Ihrer Praxis, welche Leistungen bieten speziell Sie an? Gleichzeitig ist den besonderen Gegebenheiten einer Arztpraxis Rechnung zu tragen. Alles in

allem muss die Information patientenverständlich, seriös, individuell, neutral und professionell gestaltet sein.

Bewegte Bilder finden heute höchste Aufmerksamkeit. Ein Trend, der sich im Praxismarketing zunehmend durchsetzt ist professionell aufbereitetes „Video-Infotainment“ in Wartebereichen. Bewegte Bilder erzielen beim Patienten ein Maximum an Aufmerksamkeit. Das

Medium ist ideal geeignet, um Ihren Patienten das zu sagen, was für Sie und Ihre Praxis wichtig ist. Der angenehme Nebeneffekt: Sie werden in die Beraterrolle gebracht und müssen sich nicht als „Verkäufer“ fühlen, denn verkaufen gehört nicht zu Ihren Aufgaben, beraten aber schon. Der Patient „fühlt“ eine verkürzte Wartezeit. Außerdem sparen vorinformierte Patienten Zeit. Mit leistungsstarken Systemen lassen sich auch im Behandlungszimmer multimedial unterstützte Aufklärungsgespräche und Schulungen durchführen.

Weitere Infos Seite 4 dieser Ausgabe und im Internet
www.infoskop-online.de

LESERBRIEF

Alle in einem Boot: Gelebtes QM-System

■ Hiermit möchten wir eine kleine Einsicht in unsere Erfahrungen mit dem Thema QM und dem gut strukturierten Handbuch des RPN (= Regionales Praxisnetz Kiel) geben. Das erste Mal, als wir das Handbuch vorgestellt bekamen, sahen wir in vielen Gesichtern ein riesengroßes Fragezeichen.

Viele hatten entweder das Handbuch gerade die ersten fünf Minuten in der Hand oder es haperte an der Umsetzung und der fehlenden Mitarbeit des Praxisteams und der Ärzte. So war es schön zu sehen, dass man mit dem Problem „Wie entwickle ich ein QM-Handbuch“ nicht alleine da stand. Aber durch den Erfahrungsaustausch mit den Kolleginnen, die schon fortgeschrittener waren oder länger sich mit dem QM-System befasst hatten, konnten viele Fragen geklärt werden und der Start ins QM ein bisschen erleichtert werden.

Im Laufe der weiteren QM-AG stellten wir fest, dass doch bei vielen eine Erleichterung zu spüren war, wenn man es geschafft hatte, seinen Chef und die

Kollegen mit ins Boot zu holen. Hiermit wurde bewiesen, dass es doch möglich ist mit Chef und Kollegen zusammen ein QM-System zu leben. Die Teamarbeit ist der Grundstein eines jeden QM-Systems und die wichtigste Voraussetzung.

Wir glauben jetzt ist allen klar, dass die Führung eines QM-Systems zwar sehr zeitaufwändig ist, aber trotzdem seine Früchte trägt, wie wir aus unseren eigenen Praxiserfahrungen nur bestätigen können.

Wir hoffen, dass weitere Treffen stattfinden werden, da man durch Austausch immer wieder etwas Neues für das eigene QM-System dazu lernen kann.

Wir möchten uns hiermit auch bei unserer QM-Auditorin Helga Schilk von der ÄGSH/Q-Pharm recht herzlich für die tolle Einführung ins Praxis-QM bedanken.

Susanne Dubau,
Praxis Dr. Mehnert, Kiel
Nicole Rothenhagen,
Praxis Dres. Imme/Herzberg, Kiel

+++ kurz und bündig +++

+++ GenoPortal, eine Initiative des Genossenschaftsverband Frankfurt e. V., veranstaltet gemeinsam mit der Andramedios eG am 26. November in Neu-Isenburg die 3. Fachtagung „Regionale Gesundheitsversorgung“; dabei wird der „Gesundheit-AWARD 2008“ verliehen (Internet-Infos: www.genofutura.de, www.genoport.de und www.andramedios.de) +++ Im Internet (www.arzt-auskunft.de) finden Patienten unter „Arztuche Qualitätsmanagement“ ausschließlich Ärzte mit zertifiziertem QM-System; Arzt-Auskunft ist die einzige Quelle dieser Art in Deutschland +++

Der Literatur-Tipp

Dr. Martin Gattermann*: Medizin mit Menschlichkeit

■ „Es war einmal...“ ein gewisser Professor Karl Lauterbach, der neben seiner Beschäftigung als Berater in der Politik, für verschiedene Krankenkassen und dem Aufsichtsratsposten eines großen Klinik Konzerns noch Zeit fand, ein Buch namens „Zweiklassenstaat“ zu schreiben. Darin rechnete er als Lobbyist mit anderen Lobbyisten, mit Funktionären, politischen Kollegen und nicht zuletzt mit Ärzten ab.

Die Lektüre des Buches bewog Dr. Martin Gattermann, Haus- und Baderarzt aus St. Peter-Ording, so etwas wie eine groß angelegte Gegendarstellung zu veröffentlichen. In seinem Buch „Medizin mit Menschlichkeit“ nimmt er gezielt einzelne Behauptungen Lauterbachs aufs Korn und

legt dessen Schwarz-Weiß malende Argumentation offen.

„Medizin mit Menschlichkeit“ ist aber mehr als nur das Buch eines Arztes, der sich dagegen wehrt, der Sündenbock für eine verfehlte Sozialpolitik zu sein. Gattermann macht sich stark für die Rolle der niedergelassenen Haus- und Fachärzte als Menschenkenner, Begleiter und Berater ihrer Patienten. Aber bei der Medizin macht er nicht halt: Sehr deutlich, aber immer sensibel und weitblickend legt er alle Schwachstellen unserer Systeme offen, die im Zusammenspiel zu einer zunehmenden Kälte und Entmenschlichung unserer Gesellschaft führen. Über Themen wie Bildung, Familie, Renten- und Steuersysteme und schließlich Gesundheitspolitik bewegt sich der Autor durch un-

seren staatlichen und sozialen Status Quo, stellt elementare Fragen, gibt pathosfreie Denkanstöße und regt somit auch vorsichtige Lösungsansätze an.

Martin Gattermann zur Motivation für sein Buch: „Ich denke historisch. Ich wollte späteren Quellensuchern den Eindruck erschweren, dass es in den ersten Jahren des 21. Jahrhunderts keinen Widerstand und keine Gegendarstellung zu Lauterbachs Ergüssen gegeben hätte. Wenn man so will: Ich habe versucht, auch in der Verantwortung vor der Geschichte Flagge zu zeigen. Außerdem hat es mir schlicht auch Freude gemacht, Lauterbachs Argumentation zu zerlegen.“

Martin Gattermanns „Medizin mit Menschlichkeit“ ist viel mehr als nur

ein starkes Plädoyer für hausarztzentrierte Versorgung. Es macht deutlich, dass man über den Rand seines kleinen Tellers schauen muss, wenn man tatsächlich etwas bewegen will. QM

*Dr. med. Martin Gattermann ist seit 25 Jahren Arzt und seit 1991 mit seiner Frau als Kassenarzt in St. Peter-Ording niedergelassen. Etliche seiner überwiegend in der Standespresse erschienenen Artikel sind einzusehen unter www.aerzte-im-widerstand.de



„Medizin mit Menschlichkeit“ ist unter der ISBN-Nr. 978-3-9803953-3-5 zum Preis von 10,00 Euro im Buchhandel erhältlich; z. B. www.amazon.de.

„Vertragswerkstatt“ vor dem Abschluss

Vorbildliche Praxis-Profi-Serie endet:
Am Können der Arzthelferinnen
sollte Vertragsmanagement nicht scheitern!

■ Eine wesentliche gesundheitspolitische Umsetzung in den Arztpraxen bedeutet das „Handling“ der selektiven Verträge. Deshalb hat das Dialogpartnerinnen-Kolleg in diesem Jahr das „Vertragsmanagement“ als Fernkurs-Fortbildung in sein Programm genommen. Vier Lehrhefte beschäftigten sich vom Frühjahr an bis einschließlich Oktober intensiv mit dem nicht leichten Thema. Ein Überblick auf bundesweite Angebote zum Thema Vertragsmanagement lässt darauf schließen, dass mit Fug und Recht sowie mit ein wenig Stolz behauptet werden kann, dass unser Vertragswerkstatt-Praxis-Profi in dieser umfangreichen Form bisher einmalig im Gesundheitswesen ist.

Prima Teilnahmequote. Mehr als 300 Arzthelferinnen/Dialogpartnerinnen aus fast allen ärztegenossenschaftlichen Praxen beteiligten sich an der Weiterbildungsmaßnahme, größtenteils mit sehr gutem Erfolg. Das ist eine prima Teilnahmequote, denn es ist anzunehmen, dass sich bundesweit bisher nur relativ wenige Praxen – schätzungsweise höchstens 25 Prozent – in Vertragsprojekte eingeschrieben haben. Zudem lassen nicht wenige Reaktionen aus diesen Praxen darauf schließen, dass sich das „Leben in und mit der Vertragswelt“ teils noch problematisch gestaltet. Schwierigkeiten machen vor

allem die Eingliederung der notwendigen Ablauf- und Arbeitsprozesse in den Praxisalltag.

Arztpraxen: Bei Vertragsangeboten zugreifen! Gute Vertragsangebote und solche, für die genügend Patienten in Frage kommen, sollten von den Arztpraxen unbedingt angenommen werden. Das ist von Vorteil für die betreffenden Patienten und – wirtschaftlich gesehen – selbstverständlich auch für den Arzt und sein Team. Zwar ist der entsprechende Organisations- und Verwaltungsaufwand notwendig, ähnlich hoch wie beim DMP, doch dieser lässt sich bereits nach kurzer Zeit „in den Griff kriegen“. Das bestätigen jedenfalls solche Mitarbeiterinnen, die bereits gute Erfahrungen mit Vertragsmanagement gemacht haben.

Teamwork und Zuständigkeiten zugleich erforderlich. Um das zu erreichen, sollte selbstverständlich das gesamte Team einer Arztpraxis „mitspielen“. Das funktioniert nur mit festgelegten und klar umrissenen Aufgaben und Zuständigkeiten, wie es die Lehrbriefe 3 und 4 zum Vertragsmanagement vermitteln. Am Können der Arzthelferinnen sollte die Vertragsteilnahme und -abwicklung eigentlich nicht scheitern.

-ari

Dialogpartnerinnen-Konzept wird kontinuierlich fortentwickelt

Bedeutung, Aufgaben und Nutzen
der Dialogpartnerin – Folge 1

■ Die Dialogpartnerin – oft genannt, aber noch nicht überall in den Reihen der Ärztinnen bekannt. Was ist eine Dialogpartnerin, was sind ihre Aufgaben? 2003 wurde in der Vertriebs- und Marketingabteilung der ärztegenossenschaftseigenen Q-Pharm AG das System der Dialogpartnerin ins Leben gerufen. Seitdem wurde und wird es mit großem Erfolg kontinuierlich weiterentwickelt.

Die aktuelle Ausbaustufe ist die Umsetzung des Konzepts in den regionalen Ärztinnenvereinen, organisiert jeweils in den Geschäftsstellen vor Ort. Teilweise gehen die zentrale Steuerung

nerin versteht sich als eine motivierte und engagierte Medizinische Fachangestellte, die jeweils vom Praxisinhaber

Tramadol-Q
100/150/200 mg Retardtabletten

ber benannt wird. Durch die hilfreiche Mitarbeit der Dialogpartnerinnen wird der Kontakt zwischen den Ärzten als Mitglieder der Ärztinnenvereine und der Q-Pharm nachhaltig gesichert. Das vollzieht sich durch unterstützende Aufgaben, wie:

- das Weiterleiten von Informationen der jeweiligen Ärztinnenvereine und von Q-Pharm an die Chefs und Kolleginnen,
- die Aktualisierung des Q-Pharm-Mousepads durch neueste Arzneimittel-Flyer,
- den erforderlichen Austausch der jeweils gültigen Arzneimittel-Preisliste,
- die Berücksichtigung neuer Q-Pharm-Arzneimittel,
- die Beachtung der Aut-idem-Verordnungen,
- die Hilfe für Patienten bei der Umstellung auf Q-Pharm-Präparate,
- die Informationen über Änderungen von Praxisangaben (wie Adressen etc.) an die zuständige Ärztinnenvereinigung sowie
- die Zusammenarbeit mit Apotheken.



Das stets zu aktualisierende Mousepad von Q-Pharm

sowie Ideen gebende Impulse nach wie vor von Flensburg aus. So stellt das neue „Dialogpartnerinnen-Kolleg“ das übergeordnete organisatorische Dach für Fortbildungsinitiativen und -projekte dar. Basierend auf dem aktuellen Informationsflyer „Die Dialogpartnerin“ stellt „perspectiv“ an dieser Stelle und in den folgenden beiden letzten Ausgaben 2008 die Bedeutung dieser in mehrfacher Hinsicht „verbindenden“ Arzthelferinnen vor.

Zurzeit sind bundesweit fast 1.500 Dialogpartnerinnen aktiv. Die Dialogpart-

nerin in der nächsten Ausgabe wird dargestellt, welche Vorteile die Dialogpartnerin u. a. durch die konsequente Verordnung von Q-Pharm-Generika genießt. -ari

Glimepirid jetzt von Q-Pharm
Glime-Q® 1/2/3/4 mg Filmtabletten

Unser Auffrischkurs - Teil 6

Das Erscheinungsbild der Praxis (III)*

■ Auf allen Ebenen: Sauberkeit und Ordnung: Eine super gestaltete Praxis lässt dann zu wünschen übrig und beim Patienten Zweifel aufkommen, wenn ihn schmutzige Türgriffe und Spinnweben empfangen. Er schließt daraus automatisch auch auf nachlässige medizinische Leistungen! In allen Bereichen in und außerhalb der Praxis ist daher auf absolute Sauberkeit und Ordnung zu achten.

Unsere Tipps im Detail: Legen Sie das weiße Krepp-Papier für die Patientenliege in Anwesenheit des Patienten auf. • Lassen Sie Patientenakten niemals offen herumliegen, aus ordnungs- und datenschutzrechtlichen Gründen. • Auch das, was nicht ständig gebraucht wird, hat nicht offen herum zu liegen, sondern sollte in verschlossenen Schränken und

Schubladen verstaut werden. • Halten Sie die Anmeldung frei von überflüssigen Utensilien wie kitschigen Püppchen usw., auch wenn es sich um Patientengeschenke handelt. • Schaffen Sie



Mangelt es an Arbeitsplätzen für's Personal?

„optisch“ Ordnung durch einheitliche Beschriftungen der Aktenordner. Beschriften Sie nicht mit der Hand, sondern mit Hilfe des PC. • Plakate und Zettel mit doppelseitigem Klebeband

befestigen anstelle von Klebestreifen oder gar Pflaster. • Vermeiden Sie das Bekleben von Glasuren: Die Rückseite sieht dann scheußlich aus. • Dauerhaft gültige Hinweise sollten gedruckt und nicht von Hand geschrieben werden. Vermeiden Sie hierbei die Befehlsform. • Medikamentenmuster sollten nicht offen in Regalen, sondern in verschlossenen Schränken aufbewahrt werden.

Bestehen Sie selbst einmal den Praxis-Check! Gehen Sie gelegentlich „als Patient“ in und durch Ihre Praxis: Stellen Sie sich vor die Anmeldung, setzen Sie sich ins Warte- und Sprechzimmer und beobachten Sie genau! Kleben die Türgriffe? Sind speckige Ränder an den Lichtschaltern? Sind die Fußleisten abgewetzt? Finden Sie dunkle Kopf- oder Stuhlspuren an der Tapete im Wartezimmer? Ist ausreichend Garderobenplatz vorhanden? Sind die Lampen in Ordnung? Wirkt die Praxis „ordentlich“?

Muss etwas dort herumliegen, wo es gerade liegt? Hat der Anmeldebüro abgeplatzte Lackstellen? Gibt es störende Nebengeräusche? Kann man im Wartezimmer die Gespräche in der Anmeldung mitverfolgen? – Und vieles mehr. Spüren Sie doch einmal nach, was Ihre Patienten empfinden und verbessern Sie eventuelle Missstände!

Sie sind Praxis-Profis – zeigen Sie das auch Ihren Patienten!

(Serie wird fortgesetzt)

(*Aktualisierte Auszüge aus Praxis-Profi 2006, Lehrbrief 4. – Wenn Sie nicht über die Praxis-Profi-Hefte verfügen und daran interessiert sind, wenden sich bitte an ihre zuständige Ärztinnenvereinigung. Über diese erhalten Sie die gewünschten Exemplare.)

Das NiederrheinNetzwerk: Neuer Partner stellt sich vor!

Eines der größten Gesundheitsbündnisse im GV-West

Seit drei Jahren entwickelt sich das „NiederrheinNetzwerk“ im Raum Duisburg, Krefeld, Meerbusch, Viersen, Mönchengladbach zu einer Größe im Gesundheitswesen. Das „NiederrheinNetzwerk“ ist bei inzwischen 200 Kooperationspartnern eines der größten Gesundheitsbündnisse im Bereich Nordrhein und nun Mitglied des GV-West eG.

Diverse Stärken. Das „NiederrheinNetzwerk“ verfügt über diverse Stärken. Das sind die sektorenübergreifende Zusammenarbeit mit Pflegediensten incl. zentraler Vermittlung von häuslichen Pflegediensten, Kooperation mit Krankenhäusern, extrabudgetäre Aufwandsentschädigung für standardisierte prästationäre Diagnostik sowie für Patienten mit häuslicher Krankenpflege. Zudem wird die zertifizierte Fortbildung über die „Akademie der Heilberufe“, alle Leistungsanbieter, die Kooperation mit dem bestehenden Palliativnetz in Duisburg (PANDU) und die Zusammenarbeit mit „Forum Demenz“ realisiert.

Mehrere Projekte in Arbeit. Seit acht Wochen ist das „NiederrheinNetzwerk“ als Genossenschaft organisiert. Über diese Organisationsform möchte das Netzwerk die Kooperationen mit wei-

teren Genossenschaften leben und die Ideen gelebter Kooperation mit allen Leistungsanbietern im Gesundheitswesen erweitern. So wird gemeinsam

Neu - Neu - Neu
Alendro-Q[®] jetzt auch als 10 mg Tabletten

mit dem GV-West eG an verschiedenen Projekten gearbeitet. Diese sind die EDV-Vernetzung und gemeinsame Vermarktung erhobener anonymisierter Daten, gemeinsame Abrechnung von IV-Verträgen, Behandlung chronischer Wunden sowie die Erhöhung der Quote rabattierter Medikamente.

Weichen für gemeinsame Zukunft. Vorstand, Aufsichtsrat und Genossenschaftsmitglieder freuen sich, mit einem starken Partner wie dem Gesundheitsverbund-West eG die Weichen für eine erfolgreiche gemeinsame Zukunft stellen zu können.

Die Kontaktdaten:
Hotline: 0800 13 23 1 00
Hotfax: 0800 13 23 1 01
Adresse: Weseler Str. 92,
47169 Duisburg
E-Mail: info@nrnw.de
Internet: www.nrnw.de

Niederrhein
Netzwerk

Engagierte Ärzte in Wuppertal

Ärzteverbund Wuppertal e. V. stellt sich vor

Vor vier Jahren gründete sich der Ärzteverbund Wuppertal e.V., ein Zusammenschluss engagierter niedergelassener Ärztinnen und Ärzte, in dem sich verschiedene Fachrichtungen verbinden. Grundsätzliches Ziel war und ist die verbesserte Kooperation untereinander. Nach langer Orientierungsphase, verschiedener Aus- und vieler Neueintritte, grundlegender Diskussionen über allgemeine und persönliche Ziele, aktiver oder nur passiver Mitwirkung in der Verbundarbeit steht der Ärzteverein aktuell so dar: Er besteht aus 34 Praxen, einem Laboratoriumsmediziner und einem Pharmakologen, das sind insgesamt rund 60 Ärzte fast aller Fachrichtungen. Der Ärzteverbund ist Mitglied der Genossenschaft GV-West.

Aktuelle und geplante Aktivitäten: Regelmäßiger Stammtisch als Informationsabend zu Zeitthemen und für gelebte Kollegialität sowie die Förderung des Gemeinsinns im Ärzteverbund, Bewerbung der jeweiligen Arztpraxen über den Verbunds-Internetauftritt (derzeit monatlich knapp 1000 Zugriffe), optimierte Versorgung der Verbundpatienten: schnelle Terminvergabe, kurze Wartezeiten, Einkaufsgemeinschaft

Sprechstundenbedarf (15 % Pauschalrabatt), günstiger Stromgruppentarif, günstige und hochqualitative Hard- und Softwarebetreuung durch zertifiziertes Unternehmen, Entwicklung und Implementierung eines normbasierten QM-Systems (s. Bericht unten) sowie privatärztliche Teilgemeinschaftspraxis für ausgewählte Leistungen, fachgruppenübergreifende Kooperation bei ausgewählten Krankheitsbildern mit dem Ziel, Versorgungsstrukturen zu verbessern und in Verhandlungen über extrabudgetäre Leistungen mit Kostenträgern eintreten zu können.

Angedacht: Ärztehaus-Gründung. Weitere Aktionen und Pläne sind die Nutzung gemeinsamer Schulungsangebote, ein Personalpool/Personalüberlassung zur Organisation von Urlaubs- und Krankheitsvertretungen der Helferinnen, die Vernetzung der teilnehmenden Praxen, eine privatärztliche Laborgemeinschaft sowie Überlegungen zur Gründung eines Ärztehauses
Wer zu dem ein oder anderen Themenkomplex Fragen oder Anregungen hat, der wähle bitte die Büronummer 0202 – 459 77 22/25. Weitere Informationen im Internet www.aerzteverbund-wuppertal.de

Erster Schritt zur Netz-Zertifizierung

Flächendeckende QM-Normbescheinigung im GV-West

Ein kleiner Schritt mit großer Wirkung: Nach den gesetzlichen Bestimmungen müssen alle Vertragsärzte ab 2010 ein aktives Qualitätsmanagement (QM) implementiert haben. Nun hat das Regionale Gesundheitsnetz Leverkusen e.G. den ersten Schritt zu dieser erforderlichen flächendeckenden Zertifizierung vollzogen. Am 3. Juli wurde dem Gesundheitsnetz erfolgreich die Erfüllung der DIN EN ISO 9001:2000 bescheinigt. Mit dieser Zertifizierung ist eine wichtige Voraussetzung für die flächendeckende Zertifizierung des Gesundheitsnetzes Leverkusen und des GV-West geschaffen worden. Die Netz-Zertifizierung der Mitgliedspraxen stärkt die Position des Gesundheitsnetzes in den Verhandlungen mit Krankenkassen.

Welche Arztpraxis betreibt schon QM? Das QM hat bekanntlich schon in einigen Praxen Einlass erhalten. Um den momentanen Status festzustellen, müssen als erstes die QM-Aktivitäten der einzelnen Praxen durch einen Auditor identifiziert und klassifiziert werden. Das Gesundheitsnetz bietet Ihnen ein Sorglospaket von Ihrem heutigen QM-Stand über die gesamte Zertifizierungsrythmik.

Wir bieten Ihnen:

- Ermittlung Ihres jetzigen QM

–Stand / Handbuch

- Anpassung der erforderlichen Dokumente auf die Erfordernisse der Praxis
- QM Schulungen inkl. Ausbildung der QMB
- Durchführung interner Audits
- Zertifizierung nach DIN ISO 9001
- Begleitung über den gesamten Zertifizierungszeitraum (5 Jahre).

ISO-Lease: Dieses ist sowohl das „Sorglos-Paket“ auf dem Weg zur einfachen Praxiszertifizierung, als auch zur Rezertifizierung, egal mit welchem QM-System bislang begonnen wurde. Der Aufbau des Praxis-QM erfolgt zeitnah und einfach. ISO-Lease beginnt mit den praxisnahen Schulungen, ermöglicht eine baldige Erstzertifizierung und erstreckt sich über den gesamten Rezertifizierungszeitraum von fünf Jahren. Die Höhe der monatlichen Ratenzahlung einer Mitgliedspraxis richtet sich nach dem bereits erarbeiteten QM-Standard der jeweiligen Praxis (von 110 bis 155 Euro).

Zertifizierungen schon in 2008. Schon in diesem Jahr werden erste Arztpraxen zertifiziert. Das sind jene Praxen, die schon ein (fast) funktionierendes QM-System aufgestellt haben, bzw. bereits eine Rezertifizierung anstreben.

Alendronsäure von Q-Pharm
Alendro-Q[®] 10 und 70 mg Tabletten

Fusion in Mönchengladbach: Jetzt nur noch ein Ärztenetz

Die Mitglieder der Kooperation interdisziplinäre Medizin (KiM) und des Ärztenetzes Mönchengladbach haben mit überwältigender Mehrheit für die Zusammenlegung der beiden Netze gestimmt. Eine erste gemeinsame Vollversammlung am 1. September ergab die Bildung einer Arbeitsgruppe zur Abwicklung der Fusion (Satzungsabgleich, Name, Logo). Arbeitstitel ist der Name „KiM-das-Ärztenetz“. Beschlossen wurde der Eintritt in das NRNW e.G. (NiederrheinNetzwerk/s. oben) und damit der Einstieg in den Dachverband GV-West e.G. Das NRNW ist bereits Mitglied der Dachgenossenschaft.

Warum der Beitritt? Die Genossenschaft GV-West ist eine innovative

und kreative Vertretung auch der Mönchengladbacher Interessen. „Sie hat mittlerweile alles das, was wir brauchen“, hieß es von den Vorständen zur Begründung. Insbesondere

Omeprazol von Q-Pharm
Ome-Q[®] 10/20/40 mg msr. Kapseln

der GV-West-Geschäftsführer verleihe „unseren berechtigten Forderungen gegenüber Krankenkassen und Politik Gewicht“. Außerdem gebe es durch die Mitgliedschaft im NRNW/GV-West die Beteiligung an IV-Verträgen, eine Einkaufsgemeinschaft, Impfstoffe, Sprechstundenbedarf, Versicherungen, Personalpool und QM-Organisation etc.