

Praxisabläufe in der phlebologischen Praxis-Budgets, Zeitabläufe, Planung

B. Wittrin, K.-U. Groß, Kiel

Corona, fehlende Planungssicherheit und steigende Kosten führen zu Verunsicherung in vielen Praxen. Das kann bei Praxisinhabern in Lethargie und Passivität oder in übertriebenen Aktionismus münden.

Die Chance dieser Krise liegt darin, sich als Praxisinhaber verbessert aufzustellen, um zukünftig durchdachter auf Veränderungen reagieren zu können. In der heutigen Versorgungslandschaft finden sich teilphlebologisch tätige Praxen bis hin zu hochspezialisierten operativen Zentren. Jede Einheit wird sich auch zukünftig am Markt bewegen müssen.

Die Phlebologen haben aber dennoch großes Glück. Dank der Innovationen innerhalb der konservativen und operativen Therapien der Varikosis (z.B. Schaumsklerotherapie, endovenöse Kathethertherapie) können medizinisch indizierte privatärztliche Leistungen extrabudgetär mit ausgesprochen hohem Nachfragepotential angeboten werden. Diese Leistungen sind nicht den Regularien der gesetzlichen Krankenkassen (GKV) in Deutschland unterworfen.

Wie geht die Praxis mit den seitens der GKV bestehenden Budgets um? Welche Chancen und Risiken bestehen in der Ausweisung von Spezialsprechstunden? Welche Planungsoptionen bestehen und sind zu berücksichtigen?

Stößt eine Praxis an Budgetgrenzen, ist über das Leistungsspektrum der Praxis und die Einführung von Spezialsprechstunden nachzudenken. Hierin liegen für die Weiterentwicklung der Praxen große Chancen. Die zusätzlich in dieser Zeit erbrachten Leistungen sollten aber hinsichtlich ihres Aufwands und Erlöses überprüft werden.

Offenkundig müssen derartige strategische Planungen mit einer zielgenauen Terminvergabe, einer bewussten Patientensteuerung und einer guten Praxiskommunikation gegenüber den Patienten und zuweisenden Ärzten einhergehen.

Die strukturelle Implementierung der Spezialleistungen ist jedoch nicht trivial und sollte, um nachhaltig erfolgreich zu sein, in vielfacher Hinsicht durchdacht werden. Bestimmte Leistungen bewusst häufiger zu erbringen, bedeutet bei guter

Praxisauslastung, auf andere teilweise verzichten zu müssen. Technische, räumliche und personelle Voraussetzungen gilt es zu bedenken. Geradezu kontraproduktiv wäre es, würde eine Forcierung bestimmter Leistungen auf Kosten jener gehen, die den Betrieb bislang wirtschaftlich stärken.

Viele Praxen reagieren auf die bestehenden Chancen aus einem reinen Bauchgefühl heraus. Die monatlichen Berichte des Steuerberaters oder die Jahresabschlüsse geben keine hinreichenden Antworten auf obige Fragen.

Es besteht eine zunehmende Notwendigkeit, die spezifischen Kosten der erbrachten Leistungen und die Deckungsbeiträge der Praxis zu kennen. Diese liefern z.B. im Rahmen von Investitionsplanungen, Finanzierungen mit Fremdkapital, Gesprächen mit Praxispartnern, Folgenabschätzungen bei Praxiszusammenschlüssen oder der Anstellungen von Ärzten eine sehr nützliche Entscheidungshilfe.

Die Verfasser haben ein entsprechendes Onlinetool zur erfolgreichen Steuerung von Arztpraxen entwickelt. Mithilfe des Tools können u.a. kontinuierlich Behandlungskosten ermittelt und die Deckungsbeiträge für jede medizinische Leistung mit überschaubarem Aufwand berechnet werden. Der Praxisinhaber als Geschäftsführer kann so auch in Zukunft am Steuer den Stürmen trotzen.

Die Verfasser laden Interessierte zu einem kostenfreien Webinar ein.

Kostenfreie Webinartermine

Datum	Uhrzeit	Anmeldungen/Nachfragen/Testzugänge
16. April 2021	17:00 – 17:30 Uhr	Email: webinar@controlguide.de
23. April 2021	17:00 – 17:30 Uhr	Fax: 04392-9136668

Mehr zum Business-Tool für Ärzte: <https://www.controlguide.de>

Korrespondenzadresse

Dr. med.
Bertram Wittrin
Venenpraxis
Holtenauer Str. 73
24105 Kiel
E-Mail: wittrin@web.de