praxis wissen 24

Unternehmen Praxis

Newsletter 08/06

PRAXISMANAGEMENT • GESUNDHEITSPOLITIK • MARKETING

Guten Tag,

und herzlich willkommen bei Unternehmen Praxis, der monatlichen Print-Ausgabe des praxiswissen24-Newsletters!
Viel Spaß beim Lesen wünscht Ihnen

Ihr

Ralf Buchner

Inhalt

- Nichtärztliche Leistungserbringer haben jetzt Anspruch auf Verzugszinsen!
- Bonus-Malus-Regelung gilt nicht für Heilmittel
- Zeitplan der weiteren Schritte zur Gesundheitsreform
- Kreditservice: KfW Mittelstandsbank lichtet Förderdschungel
- Neue Berufsbezeichnung: Aus Arzthelferinnen werden medizinische Fachangestellte
- Broschüre rund um das Arbeitsrecht
- Broschüre „Soziale Sicherung im Überblick“ als Serviceleistung an der Rezeption
- Anschnall-Training in der Praxis
- Selbsthilfegruppen - Potenzial für Ihre Praxis
- Das Sommerloch nutzen (Teil II)

Nichtärztliche Leistungserbringer haben jetzt Anspruch auf Verzugszinsen!

Heilmittelerbringer haben einen Anspruch auf Verzugszinsen, wenn die Krankenversicherungen nicht zahlen. Das geht aus einem Urteil des Bundessozialgerichts (BSG) hervor, bei dem eine Rehabilitationsklinik die Krankenkasse erfolgreich verklagt hat.

Aus verschiedenen Besonderheiten des Sozialrechts war in der Vergangenheit durch die Rechtsprechung des Bundessozialgerichts (BSG) abgeleitet worden, dass Verzugszinsen nicht zu zahlen sind, soweit dies nicht im Gesetz ausdrücklich zugelassen worden ist. Diese Rechtsprechung ist durch die Entwicklung der Rechtsbeziehungen der Krankenkassen zu den Krankenhäusern, Rehabilitationskliniken und nichtärztlichen Leistungserbringern als überholt anzusehen. Denn die wachsende Bedeutung der Wirtschaftlichkeit im Gesundheitswesen hat dazu geführt, dass nach kaufmännischen Grundsätzen gehandelt wird und dass das übliche Schuldrecht greift.

Praxisinhaber lesen also ihre Verträge mit den Krankenkassen aufmerksam und achten darauf, dass nach Überschreiten der Zahlungsfrist Verzugszinsen berechnet werden. Die Höhe der Verzugszinsen ergibt sich aus § 288 Abs. 2 BGB und beträgt 8% über dem Basiszinssatz. Der Basiszinssatz liegt seit 1.7.2006 bei 1,95% und wird halbjährlich, also wieder zum 1.1.2007, angepasst. Anmerkung: Der Verzugszins bei Patienten wird geregelt in § 288 Abs. 1 BGB und beträgt nur 5% über dem Basiszinssatz. (**http://www.bundesbank.de/presse/presse_zinssaetze.php**) (Az.: B 3 KR 6/05 R)

Bonus-Malus-Regelung gilt nicht für Heilmittel

Seit Inkrafttreten des Arzneimittel-Spargesetzes (AVWG) schlägt die umstrittene Bonus-Malus-Regelung hohe Wellen. Obwohl sie erst ab Anfang 2007 greifen wird. Zur Erinnerung: Die Malus-Regelung könnte zu einem von 10 - 50% gestaffelten individuellen Honorarabzug führen für den Fall, dass ein Arzt bei bestimmten Indikationen zuvor festgelegte Sollgrößen um mehr als 10% überschreitet. Umgekehrt werden bei Unterschreitung der Sollgrößen Boni in Aussicht gestellt.
Heilmittel sind von der Bonus-Malus-Regelung ausdrücklich ausgenommen.
Wie die Pressestelle des Gesundheitsministeriums auf Nachfrage bestätigte, sind Heilmittel von der neuen Bonus-Malus-Regelung, die in § 84 des Sozialgesetzbuches V festgelegt worden ist, nicht betroffen. Bei aller Aufregung im Gesundheitswesen ist es sicherlich für alle Heilmittelerbringer ausgesprochen wichtig, die verordnenden Ärzte auf diese Tatsache aufmerksam zu machen.

buchner

Thieme

Zeitplan der weiteren Schritte zur Gesundheitsreform

Die Eckpunkte zur Gesundheitsreform liegen vor. Der Termin für das Inkrafttreten der Reform ist der 1.1.2007. Bis dahin besteht folgender Zeitplan für die politischen Beratungen und Entscheidungen:

Mitte August: Vorliegen eines Arbeitsentwurfs zu einem Gesetzentwurf für die Gesundheitsreform. Formulierung durch das BMG, Abstimmung mit dem Koalitionsausschuss/Länderarbeitsgruppe

11. September 2006: Frist bzgl. Zuleitung der Kabinettsvorlage der „Formulierungshilfe“ an das Kanzleramt

20. September 2006: Kabinettsbeschluss über Formulierungshilfe

26. September 2006: Beschlussfassung über Gesetzentwurf in AG und in Koalitionsfraktionen

28. September 2006: 1. Lesung im Bundestag

29. September 2006: Bundestagsausschuss Gesundheit: Einführung und Beschlussfassung über Anhörung (ggf. Sondersitzung)

ab 16. Oktober 2006: Bundestagsausschuss Gesundheit: Anhörung/en

25. Oktober 2006: Bundestagsausschuss Gesundheit: Beratung

8. November 2006: Bundestagsausschuss Gesundheit: Beratung und ggf. Abschluss

20. November 2006: Bundestagsausschuss Gesundheit: Abschluss (ggf. Sondersitzung)

21. November 2006: 2./3. Lesung Bundestag (in Haushaltswoche zusammen mit BMG-Haushalt)

15. Dezember 2006: Behandlung im Bundesrat

1. Januar 2007: Inkrafttreten

Terminplan Gesundheitsreform: Überraschende Änderungen nicht ausgeschlossen!

Kreditservice: KfW Mittelstandsbank lichtet Förderdschungel

Viele Therapeuten haben Schwierigkeiten mit dem Aufspüren geeigneter Förderprogramme für ihre Praxisgründung oder Erweiterungsinvestitionen. Das ist nicht weiter überraschend, gibt es doch eine Fülle von Institutionen in Deutschland und in der EU, die zusammen mehr als tausend Fördermöglichkeiten anbieten. Um diesen Förderdschungel ein wenig zu lichten, lohnt sich ein Blick auf den Internetauftritt der KfW Mittelstandsbank nicht nur für Existenzgründer: **www.kfw-mittelstandsbank.de**. Das Kreditinstitut bietet dort einen Service, den so genannten Förderberater, der

in wenigen Schritten für eine Unternehmensfinanzierung in Frage kommende Programme anzeigt. Damit kann man als Praxisinhaber schnell erkennen, welches Programm zu welchen konkreten Finanzierungsfragen passt. Dieser Service ist auch für etablierte Praxen interessant, da es diverse Programme gibt, die auch noch Jahre nach der Praxisgründung Erweiterungsinvestitionen fördern.

Neue Berufsbezeichnung: Aus Arzthelferinnen werden medizinische Fachangestellte

Achtung Praxisinhaber, aufgepasst! Ab dem 1. August 2006 sollten Sie darauf achten, wie Sie Arzthelferinnen nennen: Denn ab diesem Zeitpunkt gilt die neue Ausbildungsordnung und mit ihr werden aus Arzthelferinnen „medizinische Fachangestellte“.

Die neue Ausbildung zur „medizinischen Fachangestellten“ wurde dem Praxisalltag angepasst. Die Ausbildung fokussiert sich stärker auf eine „Allrounderin“, die Patienten betreut und sich ebenso effektiv um das Qualitätsmanagement der Arztpraxis kümmert. Der Ausbildungsplan sieht verschiedene Unterrichtsbereiche vor: Kommunikation, Qualitätsmanagement und Präventionsberatung von Patienten gehören genauso dazu wie Zeitmanagement, Betriebsorganisation und die Lösung von Konflikten im Team. Besondere Aufmerksamkeit wird dem Thema Patientenzufriedenheit geschenkt. Die angehenden medizinischen Fachangestellten lernen zum Beispiel, wie sie die Zufriedenheit der wartenden Patienten steigern, indem sie richtig kommunizieren und dienstleistungsorientiert agieren.

Das neue Ausbildungsgesetz sorgt dafür, dass Ärzte in ihrer Praxis von nicht-ärztlicher Arbeit entlastet werden. „In diesem Punkt haben sich die Inhalte der Ausbildung grundlegend geändert“, erklärt Claudia Magyar vom Verband medizinischer Fachberufe, der sich ebenfalls umbenannt hat. Der Verband hieß bisher Berufsverband der Zahnarzt-, Arzt- und Tierarzthelferinnen. Die Umbenennung erfolgte, um der aktuellen Berufsbezeichnung gerecht zu werden.

Durch die Änderungen dürfte den medizinischen Fachangestellten ein großer Schritt hin zur weiteren Professionalisierung gelungen sein.
Wer die neuen medizinischen Fachangestellten korrekt anspricht, unterstreicht seine Wertschätzung für sie und zeigt sich als informierter Partner.

Dienstleistungsorientierung findet den Weg in die Arztpraxis

Broschüre rund um das Arbeitsrecht

http://www.bmas.bund.de/BMAS/Navigation/arbeitsrecht,did=18408.html

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) hat Anfang des Jahres die Broschüre „Arbeitsrecht“ neu aufgelegt. Mit ihrer Hilfe können Sie sich als Arbeitgeber umfassend informieren: über das Arbeitsvertragsrecht, die Pflichten von Arbeitnehmern und Arbeitgebern sowie über die Beendigung eines Arbeitsverhältnisses. Die kostenlose Broschüre umfasst zirka 60 Seiten. Auf der Website des BMAS können Sie die Broschüre entweder herunterladen oder zu sich nach Hause bestellen.
Für mehr Informationen klicken Sie hier:

Broschüre „Soziale Sicherung im Überblick“ als Serviceleistung an der Rezeption

Das Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) hat die Broschüre „Soziale Sicherung im Überblick“ neu aufgelegt. Die kostenlose Broschüre informiert umfassend über das System der sozialen Sicherung in der Bundesrepublik Deutschland: Leser erhalten Informationen zur Renten-, Kranken-, Pflege- und Unfallversicherung, zu den Bereichen Arbeitsförderung, Arbeitsrecht und Erziehungsgeld, zur Rehabilitation behinderter Menschen sowie zu Wohngeld und Sozialhilfe.

Die Broschüre ist in mehreren Sprachen verfügbar: Deutsch, Türkisch, Englisch, Französisch, Spanisch und Italienisch. Darüber hinaus gibt es auch eine CD, auf der alle Versionen zu lesen sind.

Nutzen Sie diese Broschüre als Service für den Patienten: Die Rezeption ist ein guter Ort, an der Sie diese Broschüre auslegen können. In verschiedenen Sprachen, je nachdem welche Sprache Ihre Patienten sprechen.

Die Broschüre erhalten Sie über den Bestelldienst des BMAS:
Telefon: **0180 51 51 510** für 12 Cent / Min. aus dem dt. Festnetz
Fax: **0180 51 51 511** für 12 Cent / Min. aus dem dt. Festnetz

Die Broschüren können Sie sich außerdem aus dem Netz herunterladen:
Deutsch: http://www.bmas.bund.de/BMAS/Navigation/Service/publikationen,did=96842.html
Englisch: http://www.bmas.bund.de/BMAS/Navigation/Service/publikationen,did=96844.html
Französisch: http://www.bmas.bund.de/BMAS/Navigation/Service/publikationen,did=96800.html
Spanisch: http://www.bmas.bund.de/BMAS/Navigation/Service/publikationen,did=96802.html
Italienisch: http://www.bmas.bund.de/BMAS/Navigation/Service/publikationen,did=96850.html
Türkisch: http://www.bmas.bund.de/BMAS/Navigation/Service/publikationen,did=96856.html

CD -
Soziale Sicherung im Überblick:
http://www.bmas.bund.de/BMAS/Navigation/Service/publikationen,did=96908.html

Anschnall-Training in der Praxis

Kinder haben im Straßenverkehr oft das Nachsehen. Eine neue Studie zeigt: Nach Angaben des Statistischen Bundesamts stirbt gut die Hälfte aller Kinder, die bei Verkehrsunfällen getötet werden, im Auto. Ein entscheidender Faktor sind die Kindersitze: Forscher der Technischen Universität Berlin haben in einer soeben veröffentlichten Studie herausgefunden, dass „im Auto zwei von drei Kindern falsch angeschnallt sind“, fasst Projektingenieur Sebastian Weber zusammen. Die schwersten Verletzungen treten laut Studie aufgrund falsch angeschnallter Kinder oder falsch befestigter Kindersitze auf.

Bieten Sie als pädiatrisch-orientierte Praxis doch einmal eine Beratung hierzu an. Nehmen Sie Müttern und Vätern die Angst und zeigen Sie Ihre Kompetenz, wenn es um das richtige Sitzen im Auto geht! Vielleicht zusammen mit einem Kooperationspartner: Sprechen Sie einen Kinderladen in Ihrer Nähe an und fragen Sie nach kostenlosen Musterkindersitzen. Oder fragen Sie direkt einen Hersteller. Ein cleverer Händler wird sich die Chance, auf diese Art für seine Produkte zu werben, sicher nicht entgehen lassen. Und Sie haben gutes Demonstrationsmaterial und können etwas Besonderes in Ihrer Praxis bieten!

Idee für Kinderpraxen: Anschnalltraining für die Eltern.

Selbsthilfegruppen - Potenzial für Ihre Praxis

Immer mehr Patienten wenden sich an Selbsthilfegruppen, um sich zu informieren, sich beraten zu lassen oder um sich auszutauschen. Gruppen gibt es für fast jedes Krankheitsbild; besteht noch keine, wird sie gegründet - zum Beispiel mit Ihrer Hilfe! Selbsthilfegruppen bergen großes Potenzial, das Sie auch für Ihre Praxis nutzen können! Die Möglichkeiten sind vielfältig:

- Stellen Sie Ihre Praxisräume als Treffpunkt zur Verfügung.
- Hängen Sie die Plakate der Selbsthilfegruppen aus und/oder legen Sie deren Informationsmaterial aus.
- Haben Sie einen guten Draht zu einer oder mehreren Gruppen, dann fragen Sie, ob Sie in deren Räumen Infomaterial zu Ihrer Praxis auslegen können.
- Fertigen Sie eine Liste (inklusive Kontaktstellen) aller relevanten Gruppen an, die für Ihre Patienten wichtig sind. Diese können Sie in Ihrer Praxis auslegen oder Betroffenen direkt geben.
- Halten Sie einen Vortrag für eine Selbsthilfegruppe oder veranstalten Sie einen Workshop.
- Hat Ihre favorisierte Gruppe eine eigene Zeitschrift? Dann bieten Sie an, einen Artikel zu schreiben.
- Sie sind selbst in einer Selbsthilfegruppe aktiv und haben Erfahrung mit der Organisation? Prima, dann sind Sie ein idealer Berater.

Selbsthilfegruppen in den Praxis einbinden

Mit diesen Maßnahmen können Sie sich als Experte für bestimmte Themen etablieren. Darüber hinaus steigern Sie Ihren Bekanntheitsgrad. Beides kann dazu führen, dass Sie einerseits neue Patienten und Kunden gewinnen und andererseits Ihre bereits bestehenden langfristig binden.

Informationen zu Selbsthilfegruppen bekommen Sie an vielen Stellen, zum Beispiel in Arztpraxen und in Krankenhäusern. Recherchieren Sie auch selbst im Internet. Suchmaschinen wie **www.google.de** sind eine große Hilfe: Geben Sie das Stichwort „Selbsthilfegruppen“ und dann Ihr Bundesland oder Ihren Wohnort ein. So erhalten Sie schnell einen Überblick. Eine gute Informationsquelle sind auch Ihre Patienten - sie geben sicher gerne Auskunft!

!

Vorsicht:
Verflechtungen zwischen Selbsthilfegruppen und der Pharmaindustrie sind nicht selten.

Eine kritische Anmerkung zum Schluss: Selbsthilfegruppen werden manchmal von Pharmaunternehmen gesponsert und sind dadurch häufig nicht mehr unabhängig. Auf dieses Problem machten die Herausgeber des britischen Fachmagazins „The Lancet“ aufmerksam. Zum Beispiel weisen die Selbsthilfegruppen oft nur im Kleingedruckten auf mögliche Interessenkonflikte hin. Auch Transparency International hat die Verflechtung von „organisierten Patienten“ und Industrie in Deutschland beanstandet.

Sommer,
Sonnenschein, Ferienzeit ...

Das Sommerloch nutzen (Teil II)

Es gibt viele Gründe für das „große Sommerloch“, das auch viele Praxisinhaber spüren. Doch das vermeintliche Tief kann auch Ihre Chance sein: Hier kommen weitere Ideen für die Kundenpflege! Nutzen Sie diese Zeit, um gezielt Kontakt aufzunehmen, um Ihre Kunden enger zu binden - und um den Anteil der Selbstzahler zu erhöhen.

Sommerfeste sind Kundenpflege

Der Sommer ist die Zeit der Feste und Open-Air-Veranstaltungen. Und eine gute Gelegenheit, um Ihren Patienten mit wenig Aufwand etwas Besonderes zu bieten! praxiswissen24 schlägt vor: Klinken Sie sich bei bestehenden Veranstaltungen ein! Bereichern Sie das nächste Kinderfest um eine Tobe-Ecke oder bieten Sie auf einem Jazz-Event in einer Entspannungsecke eine mobile Massage an. Und während des Sommerballs können sich geschundene Füße bei Ihrer Reflexzonen-Massage erholen ...
Die Möglichkeiten sind grenzenlos. Die Veranstalter sind in der Regel begeistert, dass Sie deren Fest unterstützen. Sie können sich Ihren Patienten „mal anders“ präsentieren und bringen sich gleichzeitig in Erinnerung. Und wer Sie noch nicht kennt, kann Ihre Qualitäten live kennen lernen. Gehen Sie gleich mal den Veranstaltungskalender durch! Sie finden bestimmt auch ein geeignetes Fest in Ihrer Nähe.

Urlaubsgrüße für Ihre Lieblinge

Jetzt ist Urlaubszeit. Fahren Sie auch weg? Dann nutzen Sie Ihren Urlaub doch geschickt für eine kleine, sympathische Postkarten-Aktion! Aber Achtung: Das ist nur was für sehr Engagierte! Hier ist Feingefühl angesagt: Das geschriebene Wort bleibt länger in Erinnerung und wird genauer unter die Lupe genommen. Gucken Sie einfach, ob diese Aktion wirklich zu Ihnen passt und Sie sich damit wohlfühlen.

Die Aktion: Gut vorbereitet benötigen Sie dazu am Urlaubsort vielleicht eine Stunde. Die Vorbereitung: Erstellen Sie sich mit Hilfe Ihrer Praxis-Software eine Liste aller Patienten und Ärzte, denen Sie einen Gruß zukommen lassen möchten. Die Liste nehmen Sie als Ausdruck mit. Am Urlaubsort beschriften Sie die Karten. Vielleicht mit so einem Text?

Je individueller Sie den Text gestalten, desto ehrlicher kommt der Gruß an. Nun noch eine Briefmarke aufkleben und ab geht die Post! Mit diesem netten Gruß stellen Sie eine sehr persönliche Beziehung her, die sich langfristig auswirkt: Ihre Kunden fühlen sich individuell betreut und gut aufgehoben.

Zum Urlaub in die Praxis

In den Urlaub fahren, andere Ländern sehen, riechen, schmecken, hören - wem gefällt das nicht. Die Realität sieht bei manchen Patienten anders aus: Ein Urlaub ist aus finanziellen oder gesundheitlichen Gründen manchmal schwer zu realisieren. Zaubern Sie ein bisschen mediterranes Urlaubs-Feeling in Ihre Praxis! Stellen Sie zum Beispiel in jedem Raum und an der Rezeption einen schönen Teller mit frisch aufgeschnittener Zitrone und Limette auf. Dazu noch ein oder zwei sommerliche Blüten - fertig. Das riecht frisch und sieht toll aus. Lässt die Wirkung nach, ritzen Sie das Fruchtfleisch an den Schnittstellen noch mal ein, sofort verströmen die Früchte wieder ihren Duft. Schmücken Sie auch Ihren Tresen mit einem sommerlichen Strauß. Der Anblick stimmt die Patienten fröhlich. Wollen Sie den Wohlfühlfaktor noch verstärken, geben Sie Ihren Patienten nach der Behandlung eine Blume mit, zum Beispiel eine gelbe Rose.

Wie sehen Ihre Wände aus? Weiß und kahl oder die immer gleichen Bilder? Auch hier können Sie das Wohlbefinden der Patienten fördern. Eine tolle (und günstige) Alternative zu einer Renovierung sind farblich zueinander passende Postkarten und Poster, zum Beispiel als „Themenwand“. Mit Power-Strips können Sie sie an den Wänden anbringen und leicht wieder entfernen.

Hallo Herr Müller,

was macht der Rücken? Ich mache gerade Urlaub im Harz, aber ab dem 28. August bin ich wieder für Sie da!

Herzliche Urlaubsgrüße
von Ihrer Physiotherapeutin
Mathilde Musterfrau

P.S.: Haben Sie jetzt Wünsche oder Fragen? Oder ein akutes gesundheitliches Problem? Dann wenden Sie sich einfach an meine Praxis - meine Kolleginnen stehen Ihnen gern zur Verfügung.

Impressum • 2006/8
Buchner & Partner GmbH
Lise-Meitner-Straße 1-7 • 24223 Raisdorf
Telefon +49(0) 4307 8119 0
Fax +49(0) 4307 8119 99
http://www.buchner.de/

in Kooperation mit dem
Georg Thieme Verlag, Stuttgart
http://www.thieme de/

Dieser Newsletter ist Bestandteil Ihres praxiswissen24-Abonnements. Wenn Sie Fragen hierzu haben, wenden Sie sich bitte an **kontakt@praxiswissen24.de**

praxis wissen 24

Bei Anruf: Durchblick!

Eine Praxis zu führen bedeutet immer wieder Entscheidungen zu treffen. Dazu recherchieren, lesen und bewerten Sie zahllose Informationen. Doch jetzt ist Schluss mit dem Suchen: Rufen Sie einfach bei praxiswissen24 an und stellen Sie Ihre Fragen! Kompetente Fachleute beantworten alle betriebswirtschaftlichen Fragen rund um Ihre Praxis. Zusätzlich erhalten Sie diesen Newsletter monatlich zugeschickt.

Neugierig?

Rufen Sie jetzt an und informieren Sie sich über die vielen Vorteile, die praxiswissen24 für Ihre Praxis bietet.
Oder finden Sie Antworten auf www.praxiswissen24.de.

Foto © photocase

0800 / 9477360
www.praxiswissen24.de

buchner consulting