



Mit der Kassenpraxis geht's weiter bergab

# Welche Perspektiven gibt es noch für Frauenärzte?



Foto: Pietschmann/NAV-Virchow-Bund

Die zugewiesenen Regelleistungsvolumen (RLV) empfinden viele Gynäkologen als blanken Hohn und sie zeigen, dass es mit der Kassenpraxis weiter bergab geht. „Legen Sie Einspruch gegen die Berechnung der RLV ein!“, rät Dr. Klaus Bittmann auf seinem Vortrag „Perspektiven und Chancen für die frauenärztliche Kassenpraxis“, organisiert von der GenoGyn Rheinland. Der Kollege erklärt, wo seiner Ansicht nach die Reise im GKV-Bereich weiter hingeht und wie sich Gynäkologen heute am besten aufstellen bzw. für die Zukunft wappnen.

Grundsätzlich geht es Gynäkologen im Vergleich zu anderen Fachkollegen sogar noch gut, meint Dr. Bittmann, da viele präventive Leistungen schon seit Jahren zum festen Angebotspektrum gehören. Das gesetzlich geforderte Qualitätsmanagement, das Ende dieses Jahres in allen Praxen eingeführt sein soll, hält der Chef des NAV-Virchow-Bundes allerdings für ein Marterinstrument, das sogar noch schlimmer als die derzeitigen Wirtschaftlichkeitsprüfungen sein wird. Wille der Politik sei dabei, Ärzte dazu zu zwingen, für immer weniger Geld immer mehr Qualität zu erbringen. Und die Krankenkassen lachen sich dabei ins Fäustchen. Aber den Kopf in den Sand zu stecken hilft nichts, meint Bittmann, denn ohne ein in der Praxis installiertes Qualitätsmanagement (QM) werden Krankenkassen künftig keine Verträge mit Ärzten abschließen. Zwar ist eine Zertifizierung des QM-Systems gesetzlich nicht gefordert, aber Bittmann ist sich sicher: Der Zwang zur Zertifizierung wird kommen. Hilfe von KVen oder KBV ist nicht zu erwarten, denn dabei handelt es sich um „staatsuntergeordnete“ Behörden, die schon alleine aus diesem Grund die Interessen der niedergelassenen Ärzte nicht wirklich vertreten können.

Die zahlreichen Protestaktionen der Ärzte, die vor zwei Jahren u. a. für einen Punktwert von 5,11 Cent auf die Straße gegangen sind, haben bekanntlich nichts gebracht. Und für den viel diskutierten Systemausstieg, so Bittmann, fehlen die Mehrheiten und die (berechtigte) Angst der Ärzte davor ist zu groß.

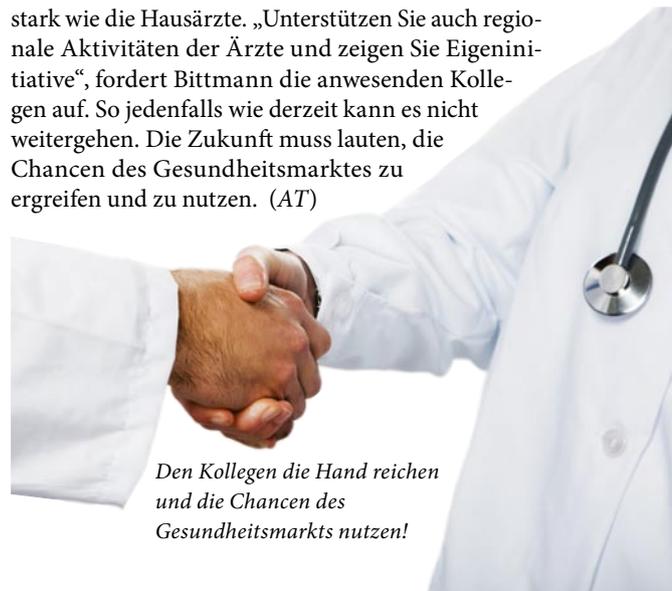
## IGeLn und unternehmerisch denken!

Aber was können Gynäkologen überhaupt noch tun, um die Zukunft ihrer Praxen wirtschaftlich zu sichern? Die Einzelpraxis wurde und wird weiter kaputt gemacht werden, ist sich Bittmann sicher. Um auf dem Markt bestehen zu können, rät er zu folgendem Maßnahmenpaket:

- » Unternehmerische Strukturen in der Praxis schaffen.
- » IGeL erbringen, wo es geht.

- » Jede Investition genau überdenken und betriebswirtschaftlich kalkulieren.
- » Kooperationen suchen und prüfen. Ob Praxisgemeinschaft oder ärztliches Versorgungszentrum, in der Kooperation liegt die Zukunft.
- » In Zusammenschlüsse, Genossenschaften, Verbände eintreten, die die eigenen Interessen vertreten und sich für integrierte Versorgungsverträge einsetzen.

Bisher wurden Versorgungsverträge größtenteils von Krankenkassen angeboten und zwar in den Bereichen, in denen es für die Kassen (betriebswirtschaftlich) Sinn gemacht hat. Entscheidend ist, sagt Bittmann, dass Ärzte Versorgungsverträge anbieten. Wenn dann gefragt wird: „Wie soll das bezahlt werden?“, ist das nicht unser Problem, so Bittmann weiter. Die Hausärzte haben es in Bayern und Baden-Württemberg vorgemacht, und es wird bereits mit Orthopäden und Kardiologen verhandelt. Die Frauenärzte sind leider nicht dabei. Wenn die Hausärzte aber die Bresche schlagen und Kooperationen eingehen wollen, dann sollten die Frauenärzte auch darauf eingehen. Würden sich alle Gynäkologen in Deutschland zusammentun, visioniert Bittmann, wären sie so stark wie die Hausärzte. „Unterstützen Sie auch regionale Aktivitäten der Ärzte und zeigen Sie Eigeninitiative“, fordert Bittmann die anwesenden Kollegen auf. So jedenfalls wie derzeit kann es nicht weitergehen. Die Zukunft muss lauten, die Chancen des Gesundheitsmarktes zu ergreifen und zu nutzen. (AT)



*Den Kollegen die Hand reichen  
und die Chancen des  
Gesundheitsmarktes nutzen!*

Foto: diego.cervo - fotolia.com