

## Betriebskosten senken, Verwaltung reduzieren, RLV erhöhen

# Chancen nutzen – keine Angst vor ÜBAGs!

**WIESBADEN – Nicht jeder möchte seine freiberufliche Arztstätigkeit in einer überörtlichen Berufsausübungsgemeinschaft (ÜBAG) abstimmen. Doch die Vorteile der ÜBAG wiegen schwer. Und für Ärzte mit Angst vor schlechten Erfahrungen gibt es vertragliche Vorkehrungen, die einen Ausstieg jederzeit möglich machen.**

Wer hofft, dass mit dem Versorgungsstrukturgesetz ab dem 1.1.2012 alle Probleme per Dekret gelöst sein werden, der irrt. Diese Leistung kann die Politik nicht bringen, sie braucht zur Lösung der Versorgungsprobleme wandlungswillige Beteiligte in Eigenverantwortung. Wer als Arzt in der traditionellen Einzelpraxis verharrt und sagt: „Die Förderung von ÜBAG ist ungerecht“, wird auch in Zukunft nicht mehr Geld bekommen, so der politische Wille.

Rechtsanwalt HANS-JOACHIM SCHADE, Fachanwalt für Medizinrecht, weiß, dass es auf dem Weg zu neuen Strukturen Widerständen zu begegnen gilt. Dazu gehören neben dem alten Rollenverständnis des Arztes als Autorität in der Einzelpraxis vor allen Dingen große Ängste vor dem Kontrollverlust in einem Gemeinschaftsunternehmen, wie es die ÜBAG eines ist.

### Diese Nachteile hat die ÜBAG gar nicht

Dabei lässt sich dieses Risiko sehr niedrig halten, wie der Wiesbadener Rechtsanwalt erklärt. Denn betriebswirtschaftlich gesehen kann eine ÜBAG weitgehend mit der bisherigen Kosten- und Gewinn- bzw. Umsatzstruktur pro Standort weiter betrieben werden, wenn die einzelnen Sonderbetriebsvermögen trotz der notwendigen Vergesellschaftung erhalten bleiben. Die Bildung einer ÜBAG bedeutet also:

- ▶ keinen Umzug,
- ▶ keine Zusammenlegung von Vermögen,
- ▶ keine gemeinsamen Investitionen und damit keine Auseinandersetzung über unterschiedlich starkes Engagement der Partner,
- ▶ keinen Wechsel des Steuerberaters – die ÜBAG wird im Wechsel von den Steuerberatern betreut, die ansonsten für die einzelnen Standorte verantwortlich bleiben,
- ▶ kein finanzielles Risiko durch die Bindung; bei Streitigkeiten werden die Sonderbetriebsvermögen aus der ÜBAG herausgelöst, ohne dass eine Abfindung nötig wird.

Wie Rechtsanwalt DIRK R. HARTMANN aus derselben Wiesbadener Kanzlei unterstreicht, eignet sich dieses Modell für Praxen, die



erst Erfahrungen sammeln möchten. Bewährt sich die Kooperation, kann eine weitere wirtschaftliche Verflechtung angestrebt werden. Wie diese genau aussieht, lässt sich durch die Orientierung an den Interessen und Bedürfnissen der Partner ermitteln.

### Zahl der Gesellschafter ist kein Limit gesetzt

Mit welchen Partnern sich eine ÜBAG zusammensetzt, ist nicht vorgegeben. Die kleinste Form besteht im Zusammenschluss zweier Haus- oder Facharzt-Einzelpraxen. Der Zahl der Gesellschafter ist keine Grenze gesetzt. Grundsätzlich können auch MVZ und Krankenhäuser beteiligt sein. Die Entfernung der Partner untereinander ist ebenfalls nicht gesetzlich geregelt. Da aber das Ziel ein möglichst hoher Kooperationsgrad ist, visiert z.B. die KV Hessen eine maximale Fahrtzeit von 30 Minuten zwischen den Praxen an.

Die Vorteile dagegen, die der Arzt aus einer ÜBAG ziehen kann, werden allerdings bislang noch von vielen Kollegen verkannt:

- ▶ Eine ÜBAG verändert das Verhältnis zu Fachärzten, Krankenkassen und Krankenhäusern; eine ÜBAG mit Hausärzten kann beispielsweise die Überweisungen zu den regionalen Fachärzten bestimmen.
- ▶ Je höher der Kooperationsgrad, desto besser die fachliche Ergänzung zwischen den Praxen, desto besser die Versorgung der Patienten (real und gefühlt) und desto mehr Patienten können versorgt werden. Da der Versorgungsbedarf im ländlichen Raum stark steigen wird und die Mengenbegrenzung perspektivisch dort nicht aufrechterhalten werden wird, ist eine größere Versorgungskapazität nicht nur von Vorteil, sondern Notwendigkeit.
- ▶ Eine ÜBAG senkt die Betriebskosten und entlastet von Praxis-

management und Verwaltung. Der gemeinsame Einsatz von Praxispersonal erleichtert den Ausgleich von Urlaub, Krankheit und Teilzeitwünschen und macht Spezialisierungen wie Patientenbetreuung über Video oder Versorgungsassistentinnen (z.B. Verah) möglich. Diese lohnt sich dann auch ohne eigene Ziffer, da gleichzeitig die RLV-Erhöhung von bis zu 40 % zum Tragen kommt.

- ▶ Eine ÜBAG kann Teilzeitwünschen nachkommen und ist damit für die kommende Ärztegeneration attraktiver als eine Einzelpraxis.
- ▶ Da mit dem Versorgungsgesetz die Begrenzung der zusätzlichen Arbeitszeit bei Anstellung wegfällt (bisher 13 Stunden), kann ein ÜBAG-Gesellschafter beispielsweise neben seiner vollen vertragsärztlichen Tätigkeit zusätzlich eine halbe Stelle als Angestellter im Krankenhaus antreten, um so seine Patienten auch stationär zu versorgen. In partiell unterversorgten Gebieten kann für einen Standort einer ÜBAG unabhängig hiervon nach dem geplanten Versorgungsstrukturgesetz sogar die Mengenbegrenzung entfallen.

### Motivation für alle: Umsatzbeteiligung

- ▶ Je nach Kooperationsgrad gibt es für eine ÜBAG bis zu 40 % Zuschlag aufs Regelleistungsvolumen, der sich auch auf die qualifikationsgebundenen Zusatzvolumen auswirkt (die ja auch noch mit dem RLV verrechnet werden können). Bisher hatte eine kleine Berufsausübungsgemeinschaft quasi keine Chance auf einen so hohen Zuschlag.

▶ Interne Umsatzbeteiligung erhöht den Kooperationsgrad, die Qualität der Behandlung und den Umsatz. So können Hausärzte etwa an der Weiterbehandlung von Privatpatienten durch Facharzt-Gesellschafter beteiligt werden. Eine Orthopäden-ÜBAG, in der die Operateure vom Mehrgewinn durch Überweisungen und Entlastung seitens „der Konservativen“ profitierten, baute die Klausel ein, dass ab einer Million Euro Gewinn nach Kopf aufgeteilt wird – und motivierte damit die Kollegen.

▶ Da jedes Mitglied der Sozietät an jedem Ort einer ÜBAG vertreten darf, kann ein integrierter Orthopäde auf diesem Weg auch in überversorgten Gebieten eingesetzt sein.

Eine Strukturveränderung ist also nicht nur nötig und dank neuer Gesetzesvorgaben möglich, sondern auch für den Einzelnen attraktiv. Die größte Schwierigkeit dabei? „Das Abwenden vom alten Rollenbild der autistischen Einzelpraxis“ – bringt es Rechtsanwalt Schade auf den Punkt.

Anouschka Wasner



**Aktuell und zum Vorzugspreis: Coupon S. 16**

### Neues EBM-Handbuch

## RLV-Zuschläge nachjustiert

Nachbesserung beim RLV-Zuschlag für Kooperationen: Der Bewertungsausschuss hat das seit dem 1. Juli geltende Kriterium Kooperationsgrad erweitert: Fach- und schwerpunktübergreifende Berufsausübungsgemeinschaften, MVZ und Praxen mit angestellten Ärzten unterschiedlicher Arztgruppen können nun auch dann einen RLV-Zuschlag von 10 % erhalten, wenn ihr Kooperationsgrad unter 10 % liegt – vorausgesetzt, es handelt sich um eine „weit überwiegend fach- oder schwerpunktgleiche ärztliche Besetzung“. Das können KV und Kassen vereinbaren (Ermessensregelung). Die Förderung gilt dann für die fach- bzw. schwerpunktgleichen Tätigkeiten.

Was Sie zu den RLV-Zuschlägen und weiteren EBM-Neuerungen der letzten Jahre wissen sollten, finden Sie in der Neuauflage des Gebührenhandbuchs. Jetzt bestellen! [www.medical-tribune.de](http://www.medical-tribune.de)





**Sichern Sie sich die Förderung eines zertifizierten e-Health Terminals für die Gesundheitskarte!**

- 3 Jahre Garantie inklusive!!
- Komfortsignatur ersetzt wiederholte PIN Eingabe
- Hochwertiges und ergonomisches Design
- USB & Seriell Anschluss, LAN-Netzwerkfähig
- Einfache Installation, Bedienung und Wartung
- Vorbereitet für zukünftige Anforderungen



Praxis-gerechtes Design  
Ausgerüstet für die Zukunft  
OMNIKEY® 8751 e-Health Terminal  
UVP €379,99

**Letzte Chance!**

Jetzt €355/€430 Förderung sichern.

Bis zum 30.9.2011 erhalten Sie die erstattungsfähigen Kosten von Ihrer K(Z)V.

**Sonderpreis!!**  
Nur bis zum 30.9.2011  
**€ 298,00**  
zzgl. 19% MwSt., plus €19,95 Versand  
Sonderpreis nur solange Vorrat reicht.

**Jetzt bestellen und Sonderpreis & Förderung sichern:**  
Per Telefon: +49 - 6173 - 32747 - 50  
Online: <http://www.ehealth-terminal.de/bestellen.htm>