
Ärzte Zeitung, 22.11.2006

Verbünde können sich für Ärzte lohnen

Arztrechtler rät Niedergelassenen zum Schulterschuß mit Kollegen / Bessere Verhandlungsposition mit Kassen

DÜSSELDORF (agr). Niedergelassene Ärzte sollten weitaus stärker als bisher den Schulterschuß mit Kollegen suchen und Verbünde gründen, mit denen sie eine regionale Marktmacht erlangen. Das rät der Arztrechtler Hans-Joachim Schade. In diesen Verbänden haben Hausärzte nach seiner Überzeugung eine starke Stellung. Als Einzelkämpfer, so Schade, werde die ärztliche Arbeit den Medizinern zunehmend schwerfallen.

"Das Gesundheitswesen steht vor einem tiefgreifendem Umbruch", sagte Schade bei der Medica Juristica in Düsseldorf. Mit den voraussichtlich zum 1. Januar 2007 in Kraft tretenden Änderungen im Vertragsarztrecht habe der Gesetzgeber eine bislang kaum vorstellbare Liberalisierung des Gesundheitssystems eingeleitet.

"Faktisch hat der Gesetzgeber den Schutz der niedergelassenen Ärzte durch die Kassenärztlichen Vereinigungen zugunsten des Wettbewerbs aufgegeben", sagte er. Das werde nicht nur auf die Arbeit der Mediziner Auswirkungen haben, sondern auch auf die Finanzierung der Arztpraxen.

Nach der Auffassung von Schade werden etwa für Banken das unternehmerische Handeln und die Perspektive eines Niedergelassenen künftig wichtiger sein als der Wert der Praxis. Sie würden zum Beispiel vor einer Kreditvergabe einen Business-Plan vom Arzt verlangen.

"Die Ärzteschaft muß erkennen, daß der Maßstab nicht mehr das persönliche Honorar ist", sagte er. Nach seinen Vorstellungen müssen niedergelassene Ärzte sogenannte Wertschöpfungsketten schaffen. Möglich sei dies, wenn sie Gruppierungen bilden, die es gestatten, in gleicher Augenhöhe mit Krankenkassen die erforderliche Qualität und den angemessenen Preis durchzusetzen.

**Mehr Freiheit
bedeutet auch
weniger Schutz
für die Ärzte.**

Die Krankenkassen würden in Zukunft noch stärker als heute versuchen, indikationsbezogene Verträge zu schließen, sagte Schade. Für einen einzelnen Mediziner sei diese Entwicklung schwierig, weil er von seinem Behandlungsspektrum her nicht breit genug aufgestellt sei. Ein Verbund könne nicht nur besser verhandeln, sondern auch arbeitsteilig vorgehen.

"Eine Ärztegruppe kann die Behandlung konzentrieren", sagte er. Innerhalb dieser Verbünde müßten Haus- und Fachärzte eng zusammenarbeiten. "Die wichtigste Gruppe werden die Hausärzte sein, denn von ihnen gehen die Entscheidungen aus", sagte er. In der Versorgungskette ständen die Hausärzte an erster Stelle. "Fachärzte müssen sich auf Hausärzte emotional stärker zubewegen", forderte er. Sie müßten sich wie der Vertriebsleiter eines Unternehmens fragen, wie ihre Vertriebsstrukturen aussehen.

Den Kliniken sollte nicht das Feld überlassen werden

Allerdings sollten sich die Niedergelassenen nicht zuviel Zeit lassen, die neuen Möglichkeiten zu nutzen, warnte Rechtsanwalt Hans-Joachim Schade. Denn der Gesetzgeber räumt auch Kliniken mehr Freiheiten ein, und zwar auch bei der ambulanten Versorgung. Der Wettbewerb zwischen den Krankenhäusern und den niedergelassenen Ärzten werde künftig härter. Schade: "Wenn die niedergelassene Ärzteschaft sich nicht richtig aufstellt, könnte die gesamte ambulante Versorgung an die Kliniken gehen."