

Ganzheitliches Servicepaket

Recht & Strategie

MAXIMILIAN GUIDO BROGLIE

RECHTSANWALT, FACHANWALT FÜR SOZIALRECHT,
REGISTERED FOREIGN LAWYER, LONDON, UK
ZUGELASSEN BEIM KAMMERGERICHT BERLIN

STEFANIE PRANSCHKE-SCHADE

RECHTSANWÄLTIN ZUGELASSEN AUCH BEIM OLG FRANKFURT

HANS-JOACHIM A. SCHADE

RECHTSANWALT ZUGELASSEN AUCH BEIM OLG MÜNCHEN
UND BEIM BAYRISCHEN OBERSTEN LANDESGERICHT

STEFANIE KONRAD

RECHTSANWÄLTIN ZUGELASSEN IN WIESBADEN

TATJANA PROCHNOW

RECHTSANWÄLTIN ZUGELASSEN AUCH BEIM OLG FRANKFURT

DIRK R. HARTMANN

RECHTSANWALT ZUGELASSEN AUCH BEIM OLG FRANKFURT

ANDREW R. LOCKHART-MIRAMS

ENGLISH SOLICITOR
EUROPÄISCHER RECHTSANWALT

ARWED HESSE

RECHTSANWALT ZUGELASSEN AUCH BEIM OLG MÜNCHEN
UND BEIM BAYRISCHEN OBERSTEN LANDESGERICHT

IN KOOPERATION MIT:

VON SCHMIDT-PAULI & PARTNER, MÜNCHEN
WIRTSCHAFTSPRÜFER ♦ STEUERBERATER

LOCKHART SOLICITORS, LONDON, UK
PRIVY COUNCIL AGENTS

Recht & Strategie – regional –

bei standortübergreifenden, regionalen Kooperationsmodellen
des neuen Berufsrechts / MVZ-Strukturen

Getrennt bleiben, gemeinsam kooperieren und profitieren

28 Jahre Arztrecht – 11 Jahre Strategieberatung

Das Anwaltsbüro Broglie, Schade & Partner hat sich seit 10 Jahren, zusammen mit der aus dem Anwaltsbüro entstandenen Unternehmensberatung M³C Medical Marketing & Management Consult, damit beschäftigt, innovative, regionale, erfolgreiche Kooperations- und Vernetzungsmodelle anzuregen und dauerhaft zu begleiten.

Kassenärztliche und privatmedizinische Mehr-Säulen-Einnahmekonzepte

Daraus ist nicht nur eine besondere Erfahrung im kassenärztlichen Bereich, insbesondere im Hinblick auf Arbeitsteilung und Spezialisierung von Praxen entstanden, sondern auch ein besonderer Schatz in der Erfahrung zur Entwicklung privatmedizinischer und präventiver Konzepte auf der Basis von Schulmedizin, Innovation, IGeL-Leistungen und Naturheilverfahren.

Regionale Konzepte initiieren, strukturieren und begleiten

Im Rahmen der neuen Regelungen über Medizinische Versorgungszentren (MVZ) und insbesondere durch die Entscheidung des Deutschen Ärztetages 2004, Ärzten standortübergreifende Kooperationsmodelle und Teilgemeinschaftspraxen zu gestatten, entsteht hier ein besonderer Informations-, Coaching- und Betreuungsbedarf. Dieser geht weit über die Erstellung von Verträgen hinaus.

Sofort anwaltlich-strategische Zusatz- Kompetenz mitnutzen

Die wohl wesentlichen Zeitersparnisse können beteiligte Ärzte, Zahnärzte und Gesundheitsberufe sowie Verwaltungsleiter von Krankenhäusern dadurch erzielen, dass sie schon in der Entwicklungsphase die Spezialisten des Anwaltsbüros als Moderatoren der Veranstaltungen, die interessierte Ärzte haben, mit einbeziehen. Erfahrungsgemäß entstehen die ersten Initiativen entweder fachgleich durch Stammtische, Qualitätsgemeinschaften oder im Rahmen von Überlegungen größerer Gemeinschaftspraxen, ihre Zuweiser-Basis strategisch und unternehmerisch stärker mit einzubinden.

Gleiches gilt umgekehrt bei Krankenhäusern, die mit regionalen Arztgruppen zusammenarbeiten wollen.

Vorgehensweisen und Dienstleistungen Kosten

Auf der Basis eines Stundenhonorars in Höhe von Euro 300,00 zzgl. Mehrwertsteuer und festgelegter Fahrkostenpauschale stehen die Anwälte des Büros in der strategischen Zielfindungsphase zur Verfügung, um den Arztgruppen nach Vorgabe ihrer eigenen Vorstellungen sehr schnell die wichtigsten Hinweise zu geben, was im Rahmen von Kassenarzt-, Berufs-Steuer-, Werbe-, Arbeits- und Wettbewerbsrecht zulässig ist.

Aufgrund ihrer Erfahrungen können sie die inhaltlichen Dienstleistungskonzepte und die Möglichkeiten der Abrechnung ergänzen.

Die Kosten sind teilbar. Bei 10 Teilnehmern einer Veranstaltung beläuft sich die Belastung auf ca. € 38,00 je Teilnehmer pro Stunde, bei 20 Teilnehmern reduziert sich der Betrag bereits auf € 19,00 je Teilnehmer pro Stunde.

Protokollerstellung und Festlegung der konkreten Arbeitsschritte durch Anwalts-Experten

Von den Moderatoren werden Protokolle erstellt und die notwendigen Ablaufschritte zur Zusammenarbeit mit dem jeweiligen verantwortlichen ärztlichen Leiter der entsprechenden Initiativgruppierung erarbeitet.

In einer Folgeveranstaltung werden für die jeweiligen Interessenten die Schritte erarbeitet, die für sie individuell konkret sinnvoll sind. Erfahrungsgemäß ist das bei Gruppen wie z. B. Qualitätsgemeinschaften eine Vereinigung von Ärzten, die aus verschiedenen Einzugsbereichen kommen.

Je nach Einzugsbereich wird dann erarbeitet, ob man fachgleich gemeinsam in den Bereich Privatmedizin und Prävention gemeinsame Leistungen erbringen möchte.

Besonders schnell einsetzbar: Zwei- und mehrseitige Teilgemeinschaften für Privatmedizin

In einem weiteren Schritt wird geprüft, welche anderen Arztgruppen interdisziplinär Interesse daran hätten, in solchen Teilgemeinschaften mit eingebunden zu sein.

Der Vorteil dieser Kompetenz-Vertrauenspartnerschaften ist, dass es neben der Praxen durch die neu geschaffenen weiteren, Standort übergreifenden, primär **zweiseitigen** Dienstleistungsgemeinschaften möglich ist, dem Patienten eine Leistung gemeinsam anzubieten, die von einem Spezialisten erbracht wird und an deren Einnahmen man durch die Beteiligung an dieser kleinen, Standort übergreifenden Gemeinschaft unmittelbar im Verhältnis bspw. 20% / 80% beteiligt ist. Dann erarbeiten die Teilnehmer, welche Personen angerufen werden, um dann zu einem weiteren, Standort bezogenen Regional-Event einzuladen. Dies geschieht dann oft im Wartezimmer einer Praxis.

Konkrete Umsetzungsphase: Erarbeitung der Vertragspartnerschaften

In einer weiteren Veranstaltung werden dann die konkreten Partner zusammengeführt und ihnen werden die möglichen Vertragstexte und die zu erarbeitenden Umsetzungsschritte dargestellt. Gleichzeitig kommt es auf Befragen des Moderatoren zu der Entscheidung, ob die Kollegen weitermachen wollen oder sich von diesen Projekten zurückziehen. Auch darüber wird ein Protokoll erstellt. Gleichzeitig wird den Beteiligten dargestellt, wie das Anwaltsbüro die Vertragssituation handhabt.

Das Anwaltsbüro wird in diesem Falle die ins Auge gefassten Teilgemeinschaftspraxisverträge entwerfen, auf der Basis der individuellen Absprachen individualisieren und diese Entwürfe den jeweils zuständigen Ärztekammern vorlegen.

Immer Kammern und ggf. KV einbeziehen!

Bei Standort übergreifenden Kooperationen mehrerer Kammerbezirke sind ggf. Kammern von Hessen, Rheinland-Pfalz, Westfalen-Lippe oder Bayern zu kontaktieren.

Haftung minimieren durch Partnerschaftsgesellschaft

Wählen die Ärzte/Zahnärzte die Rechtsfigur der Partnerschaftsgesellschaft, wird ein möglicher Schadensersatzanspruch des Patienten auf den jeweils behandelnden Arzt / Operateur/ Diagnostiker gesetzlich eingeschränkt.

Dann übernimmt das Anwaltsbüro auch die Anmeldung und Eintragung beim zuständigen Partnerschaftsregister.

Abstimmung mit weiteren Beratern der einzelnen Ärzte

Sind alle Fragen von Seiten des Anwaltsbüros bezüglich der Verträge mit Ärztekammer, jeweiligem Steuerberater, ggf. Banken- und Finanzberatern der Beteiligten abgestimmt, werden die Verträge unterzeichnet.

Das Anwaltsbüro übernimmt Korrespondenz und Abstimmung mit den Ärztekammern und dem Registergericht für die Partnerschaftsgesellschaft.

Individuelle Vertragserfassung und Terminpflege

Gleichzeitig übernimmt das Anwaltsbüro für die Mandanten eine besondere Pflege der jeweiligen Vertragswerke. In einigen Fällen, wie z. B. bei Operateuren werden sich bis zu 30 Verträge ergeben, in einer Hausarztpraxis wird es wahrscheinlich sein, dass zwischen 6 und 8 Teilgemeinschaften mit Vertrauens- und Kompetenzkollegen geschlossen werden.

Telefon / E-Mail / Hotline / Broglie – Schade direkt – sofort Rechts-Rat Kurz-Coaching für Erfolgsorientierte

Parallel bietet das Anwaltsbüro auf Wunsch eine monatliche Betreuung an, die es gestattet, in dem Konzept Broglie, Schade & Partner direkt alle offenen Fragen zur Strategie, zum Rechts- und Steuerbereich individuell, auch im Umfeld der eigenen Praxis der Vertragspartner, zu stellen. Dieser Rechts- und Strategieservice kostet monatlich:

Euro 12,00 für 12 Minuten Information.

Damit können alle strategischen und juristischen oder praxisbezogenen Entscheidungsprozesse schnell und effektiv entschieden werden.

Nutzen Sie das ganzheitliche Experten-Netzwerk von BSP – „Aus einer Hand“

Sind die vertraglichen Grundsatzentscheidungen gefallen, wird in einer weiteren Veranstaltung der jeweiligen, regionalen Initiativgruppe über folgende Maßnahmen entschieden. Diese Maßnahmen betreffen auch Spezialpartner, die vor Ort oder als Netzpartner des Anwaltsbüros Broglie, Schade & Partner oder deren Unternehmensberatung M³C entstehen. Es sind entweder betriebswirtschaftliche Berater, Finanzberater, Steuerberater, Kommunikations- und Internet-Spezialisten

sowie Pharma- und Medizin-Technik-Firmen, die integrierte Dienstleistungskonzepte entwickelt haben.

Das Ganze ist mehr als die Summe der Einzelschritte!

Folgendes ist in diesem Bereich dann für die Gruppe zu entscheiden:

1. Erstellung von Broschüren auf kostengünstige Art mit leichter Flexibilisierung durch Spiralheftung. Nutzung standardisierter Größenordnung und Texte auf der Basis der Erfahrung der Netzpartner von Broglie, Schade & Partner.
 2. Erstellung von Flyern
 3. Erstellung eines Internet-Portals mit wechselseitigen Verweisen
 4. Erstellung und Schaffung einer Intranet-Verbindung mit gemeinsamem Buchhaltungssystem
 5. Erstellung von Vortragskonzepten, um die Strukturen und Dienstleistungen der einzelnen Praxen in die Partnerpraxen zu bringen
 6. Erstellung von regionalen Gesundheitsveranstaltungs-Konzepten der Partner mit externen Referenten für die Kollegen, die nicht gerne referieren, aber dennoch die Veranstaltung als eigene darstellen wollen
 7. Erstellung von Video-Clips mit Hilfe der Industrie für das jeweils individuelle Wartezimmer-Fernsehen der Partner
 8. Schaffung ggf. externer, gemeinsamer Standortstrukturen mit Verhandlungen gegenüber Krankenhäusern, Kommunen, Einkaufszentren, sonstigen Partnern aus dem Medizin- und Wellness-Bereich wie Sanitätshäusern, Apothekern etc.
 9. Schaffung von kontinuierlichen Fortbildungsrahmen für die einzelnen Leistungsbereiche der verantwortlichen Ärzte / Praxisinhaber und das Personal
 10. Schaffung eines Personal-Clubs der Initiativärzte, in dem das Personal psychologisch auf die besonderen Ansprüche von Personen mit Privatmedizin, Selbstzahleransätzen und Ästhetik vorbereitet ist und sich freut, hier sichere und weiterentwicklungsfähige Arbeitsplätze gefunden zu haben.
 11. Veranstaltungen für die Mitarbeiter im Bereich Telefontraining, Abrechnung, Beratungsgespräche
-

- 4 -

Komplexe Verträge: Sicherheit durch Kosten-Voranschläge

Anwaltliche Vertragsleistungen wie Kooperationsverträge für Medizinische Versorgungszentren, komplexe, umfassende Gemeinschaftspraxisverträge und Partnerschaftsverträge werden nach Kostenvoranschlag kalkuliert und abgerechnet.

Kosten für übersichtliche, standardisierte Teilgemeinschaftspraxen sind so kalkuliert, dass die gesamten Abwicklungsarbeiten in den Pauschalpreisen enthalten sind.

Kosten für ein zweiseitige, Standort übergreifende Teilgemeinschaft als eingetragene Partnerschaft

Die Vertragskosten belaufen sich hier pro Unterschriftsbeteiligung an einer Partnerschaft pro Teilnehmer auf Euro 280,00 zzgl. MwSt. incl. Übernahme der Vertragsprüfung und Eintragung der Partnerschaftsgesellschaft bei Kammern und Registergericht.

Klarheit durch Zeithonorare nach Anzahl der Beteiligten

Hinzu kommen die Zeithonorare aus der begleitenden Moderation. Die Kosten der anderen Netzwerkpartner werden entweder individuell von diesen den Initiativkreisen der Ärzte vorgestellt oder kalkuliert oder dann pauschaliert und individuell getrennt abgerechnet. Damit ist überall eine entsprechende Transparenz gegeben.

Kostenübernahme oft durch Partner der Ärzte

Vielfach werden auch Teile dieser Leistungen von Pharma- und Medizintechnikpartnern, Sanitätshäusern und Apotheken übernommen, die aus den Dienstleistungskonzepten dieser Gruppen einen unmittelbaren, wirtschaftlichen Vorteil haben.

Wer zu diesen Punkten Fragen hat, der wende sich bitte an

H.-J. Schade, Rechtsanwalt
Stefanie Pranschke-Schade, Rechtsanwältin
Dirk R. Hartmann, Rechtsanwalt

per Telefax: 0611 / 1809518

Ich interessiere mich für ein Hintergrundgespräch zum Thema „Regionale Netzworkebildung“ i. R. des Service-Paketes

« Recht & Strategie regional »

Preis: € 390,- für ca. 2-3 Stunden
zzgl. MwSt. und Fahrtkostenpauschale

Die Kosten werden übernommen durch

() **Pharmafirma**

() **Medizintechnik-Firma**

Die Kosten werden mit Kollegen geteilt

Name, Vorname

Fachrichtung

Anschrift

Tel.

Fax

e-mail

Unterschrift / Praxisstempel
