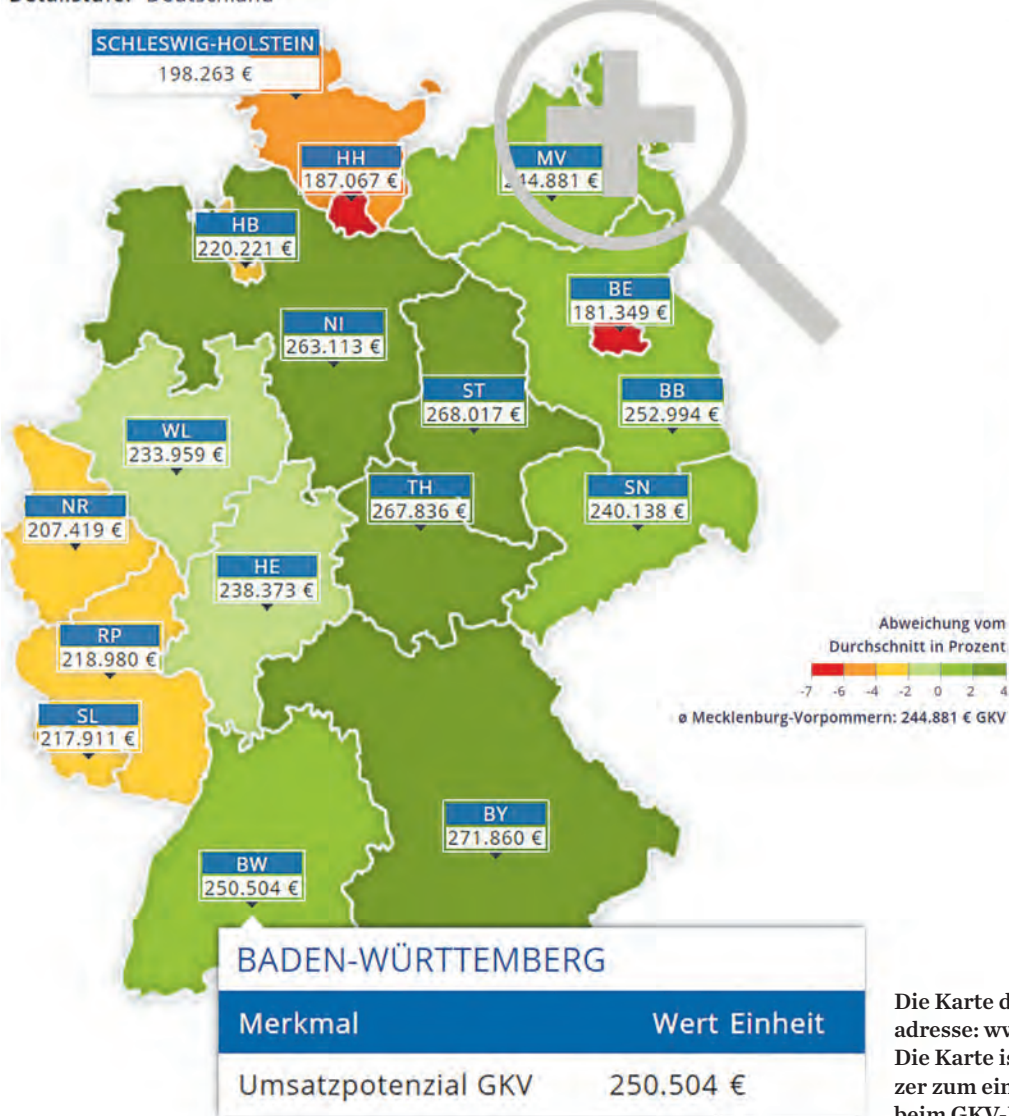


IM BLICK » HONORAR UND ABRECHNUNG

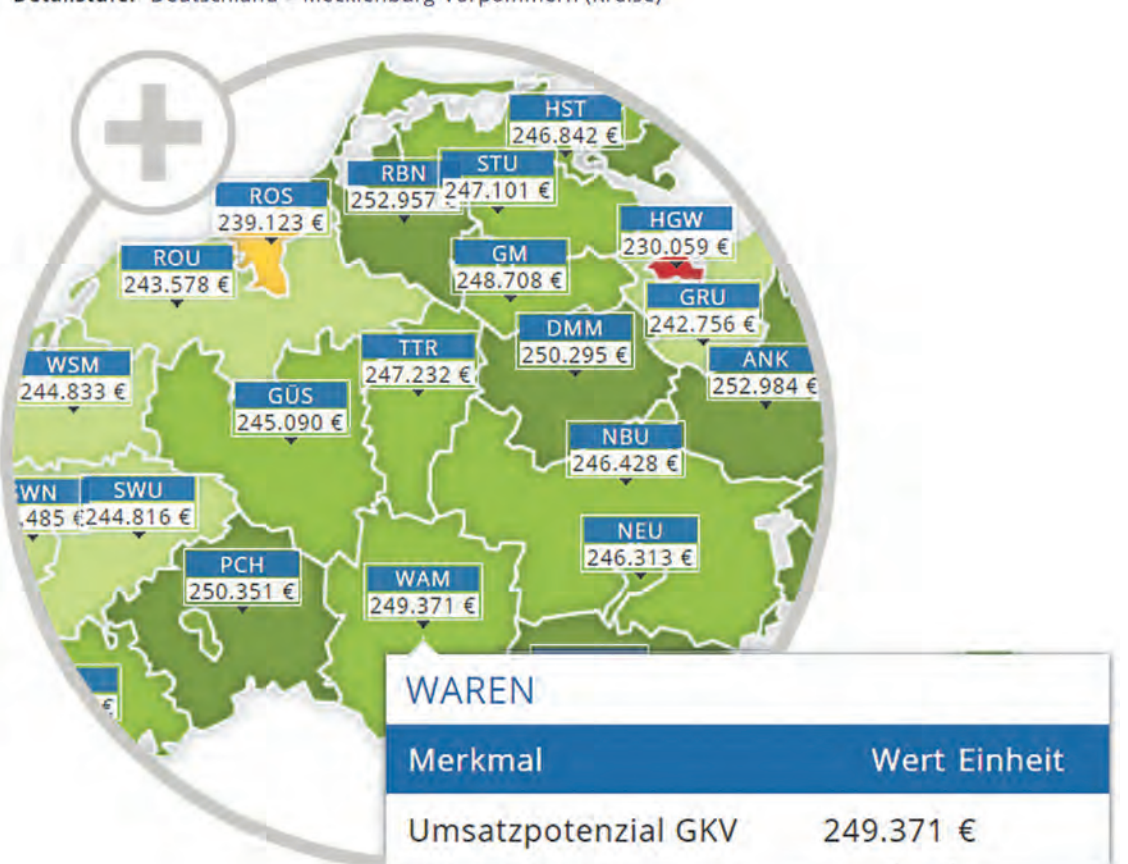
UMSATZPOTENZIAL GKV

Detailstufe: Deutschland



UMSATZPOTENZIAL GKV

Detailstufe: Deutschland > Mecklenburg-Vorpommern (Kreise)



Die Karte des Monats Mai ist im Internet abrufbar. Die Webadresse: www.aerztezeitung.de/extras/karte_des_monats. Die Karte ist interaktiv aufgebaut. Dadurch kann jeder Nutzer zum einen sehen, wie seine Kassenärztliche Vereinigung beim GKV-Umsatzpotenzial im Vergleich zu anderen Regio-

nen in Deutschland liegt. Es ist zusätzlich möglich, die eigene KV aufzurufen und sich dort die Unterschiede im GKV-Umsatzpotenzial auf Kreisebene anzuschauen. Referenzwert ist dabei jeweils der Durchschnitt der aufgerufenen KV. Das bestimmt die Farbgebung der Kreise.

Hausärzte im Süden am besten bezahlt

Hausärztliche Einkommenschancen in Deutschland sind regional unterschiedlich verteilt. Allgemeinärzte erwirtschaften in Bayern mit Kassenpatienten fast 50 Prozent mehr Umsatz als in Berlin. Die Unterschiede macht die Karte des Monats von „Ärzte Zeitung“ und Rebmann Research auf einen Blick sichtbar – bis hinunter auf Kreisebene.

Von Hauke Gerlof

Neu-Isenburg. Es ist eigentlich logisch – und doch ist es paradox. In den Regionen, in denen für Hausärzte ein besonders hoher Umsatz mit Kassenpatienten möglich ist, herrscht tendenziell eher Ärztemangel als in den Regionen, in denen das GKV-Umsatzpotenzial deutlich niedriger liegt. In den ländlich geprägten Regionen Niedersachsens, Bayerns, Sachsen-Anhalts und Thüringens liegen die GKV-Umsatzpotenziale für Allgemeinmediziner besonders hoch – zwischen 263 000 und 272 000 Euro, je nach KV. Und doch heißt es hier an vielen Stellen „Landarzt gesucht“. In der aktuellen Karte des Monats, die jetzt bei „Ärzte Zeitung online“ abrufbar ist, sind diese Regionen mit einem tiefen Grünton gekennzeichnet.

Tiefes Rot in Berlin und Hamburg

In den Metropolen Berlin und Hamburg dagegen, wo an Hausärzten kein Mangel herrscht, kommen die Hausärzte nicht einmal auf ein GKV-Umsatzpotenzial von 190 000 Euro – in der Karte des Monats gibt das ein tie-

fes Rot. Unter 200 000 Euro GKV-Umsatzpotenzial für Hausärzte und damit in Orange gehalten, liegt außerdem – eher untypisch – das ebenfalls ländlich geprägte Schleswig-Holstein. Knapp über 200 000 Euro, und damit in Gelb, kommen Allgemeinärzte in den West-KVen Nordrhein, Rheinland-Pfalz und Saarland.

Paradoxie der Marktwirtschaft

Diese Verteilung ist einerseits logisch: Wo es nicht genug Ärzte gibt, hat jeder einzelne mehr zu tun, weil er mehr Patienten betreut; und wenn das Honorarsystem Mehrarbeit nicht komplett abschneidet, muss pro Arzt ein höherer Umsatz herauskommen.

Paradox ist es deshalb, weil in einem marktwirtschaftlichen System eigentlich zu erwarten wäre, dass sich die Unterschiede ausgleichen: Wenn die Nachfrage höher ist als das Angebot, dann steigt zuerst der Preis und in der Folge auch das Angebot – auf Deutsch: Dort, wo Ärzte mehr erwirtschaften können, sollten sich auf mittlere Sicht mehr weitere Ärzte ansiedeln. Dass diese Rechnung bei der ärztlichen Versorgung derzeit nicht aufgeht, ist bekannt. Viele Faktoren spielen bei der ärztlichen Niederlassung eine Rolle – nicht nur das Umsatzpotenzial.

Die aktuelle Karte des Monats kann zumindest vom Umsatzpotenzial her sehr detailliert Auskunft darüber geben, wo sich eine Niederlassung lohnen würde. Die Karte vermittelt zugleich auch bereits niedergelassenen Ärzten die Möglichkeit, ihre eigenen Umsätze mit Kassenpatienten mit dem Umsatzpotenzial in ihrem Sprengel zu vergleichen – und daraus ihre Schlüsse ziehen, inwieweit Optimierungsbedarf besteht.

Die Karte des Monats ist eine Kooperation zwischen der „Ärzte Zeitung“ und dem Datendienstleister Rebmann Research. Sie basiert auf Daten aus dem ATLAS MEDICUS®

ONLINE: KARTE DES MONATS

Karte des Monats

- **Initiatoren:** „Ärzte Zeitung“ und Rebmann Research
- **Erscheinung:** einmal im Monat.
- **Datenbasis:** Atlas Medicus® von Rebmann Research
- **Das haben Sie gelesen:** Karte des Monats April: Verteilung von Magnetresonanztomografen in Deutschland
- **www.aerztezeitung.de/extras/karte_des_monats**

Rebmanns. Seit Dezember werden monatlich wechselnd Themen wie Praxiswert, Best-Ager-Verteilung oder Arztkontakte statistisch aufbereitet und in einer interaktiven Deutschland-Karte – bis auf Kreisebene heruntergebrochen – im Internet dargestellt. So kann sich jeder Arzt anhand der Daten seiner Region orientieren.

In diesem Monat geht es, wie bereits beschrieben, um das GKV-Umsatzpotenzial. Ausgehend von den tatsächlichen GKV-Umsätzen aus dem Kollektivvertrag und der HzV in den KV-Regionen werden die GKV-Umsatzpotenziale für die Regionen errechnet. Die Ausgangsbasis hierfür sind die Honorarberichte der KBV sowie die regionalen Vergütungsvereinbarungen. Die Verteilung der Potenziale über die Regionen erfolgt auf Basis der Pro-Kopf-Ausgaben in der ambulanten Versorgung über die verschiedenen Altersklassen. Je nachdem ob sich in der Region eine Altersklasse mit hohen oder niedrigen Pro-Kopf-Ausgaben befindet, ergibt sich eine entsprechende Einschätzung.

Privatabrechnung ausgeklammert

Die Möglichkeiten der Privatabrechnung sind beim GKV-Umsatzpotenzial natürlich ausgeklammert. Sie können gerade in manchen Städten und im Speckgürtel um Ballungsräume herum besonders ausgeprägt sein. Das besondere an der Karte des Monats:

■ Zum einen ermöglicht sie einen Vergleich zwischen den KVen. Wie wirken sich unterschiedliche Morbiditätsentwicklung, unterschiedliche Demografie, aber auch unterschiedliches Verhandlungsgeschick der KVen auf die Honorarverteilungsmaßstäbe, die für eine innerärztliche Verteilung des Honorars sorgen, aus auf die Umsatzpotenziale der Hausärzte? Weitere Auswirkungen auf das GKV-Honorar hat die HzV, denn bei diesen Honoraren handelt es sich ja auch um

GKV-Umsatz, der allerdings nicht über den Kollektivvertrag der KV vergütet wird.

Keine Abstufung im Süden

In Bayern und in Baden-Württemberg beispielsweise werden hausärztliche Leistungen praktisch ohne Abstufung zu 100 Prozent vergütet, wie vor kurzem Zahlen der KBV gezeigt haben. Dort nehmen besonders viele Ärzte an der HzV teil, sodass es kaum noch zu Überschreitungen des RLV und der Fallzahlen kommt.

■ Zum anderen ermöglicht die Karte aber auch einen Vergleich der GKV-Umsatzpotenziale innerhalb einer KV-Region. Denn auch innerhalb der KVen variieren die GKV-Umsatzpotenziale teilweise erheblich. Dabei geht die Vergleichsebene bis auf Kreisebene und sogar noch darunter. So liegt der rote Bereich in Niedersachsen um 245 000 Euro (zum Beispiel in Cloppenburg), der tiefgrüne Bereich dagegen, etwa in Osteroede/Harz, geht bis über 280 000 Euro.

Und dass auch in Ballungsräumen teils recht hohe Umsätze in Hausarztpraxen erzielt werden können, zeigt Hannover: Dort liegt das Umsatzpotenzial bei gut 257 000 Euro.

In Schleswig-Holstein dagegen liegen die beiden Städte Kiel und Flensburg im tiefroten Bereich, mit einem GKV-Umsatzpotenzial von unter 194 000 Euro, dort herrscht eine recht hohe Konkurrenz im Vergleich zu den restlichen Teilen des Bundeslandes. In Neustadt/Holstein werden – Spitzenwert im hohen Norden – knapp 213 000 Euro erreicht.

Der absolute Spitzenwert in Deutschland wird übrigens im äußersten Norden Bayerns erreicht: In Naila, zwischen Kronach und Hof, liegt das GKV-Umsatzpotenzial mit 298 841 Euro ganz dicht an der Schallmauer von 300 000 Euro. Dass dort aus diesem Grunde die Arztdichte demnächst steigen könnte, ist allerdings nicht zu erwarten.