

IM BLICK » PRAXISMANAGEMENT

HAUSÄRZTEVERBAND

Überblick zu Leistungen der Prävention

Die neuen Regeln zum Check-up und der Darmkrebs-Vorsorge hat der Deutsche Hausärzterverband in einer Übersicht zusammengestellt.

Köln. Die Umsetzung der neuen Gesundheitsuntersuchungs-Richtlinie (GU-Richtlinie), die ab 1. April gilt, hat laut Deutschem Hausärzterverband zu Chaos in den Praxen geführt. So fragten sich Hausärzte zum Beispiel, ob sie die bereits vereinbarten Termine zum Check-up aufgrund der neuen Dreijahresfrist mit den betroffenen Patienten absagen müssen (wir berichteten) und ob sie gegebenenfalls dann nur das Hautkrebscreening durchführen dürfen. Ebenso stellten sich Hausärzte die Frage, ob die GU-Richtlinie auch für Patienten in der Hausarztzentrierten Versorgung (HzV) gilt.

Damit Hausärzte den Durchblick behalten und Antworten auf oben genannte Fragen erhalten (zum Beispiel Übergangsfrist für den Check-up bis 30. September oder dass in der HzV alles beim alten bleibt), hat das Institut für hausärztliche Fortbildung im Deutschen Hausärzterverband (IHF) einen Überblick für hausärztliche Praxen über Präventionsleistungen auf einem DIN-A4 Bogen zusammengestellt, in dem die neuen Regeln und gegebenenfalls Übergangsfristen eingearbeitet wurden. Das gilt auch für die neuen Leistungen der Darmkrebsvorsorge mit den Änderungen, die ab dem 19. April wirksam geworden sind.

Die IHF-Übersicht enthält neben den Gebührenordnungspositionen eine kurze Leistungsbeschreibung, die Angabe, welche Versicherte (Alter) Anspruch auf die jeweilige Vorsorge haben, in welcher Frequenz bzw. wie häufig die Leistung durchgeführt werden darf und welche Inhalte die Leistung enthält. Dank der übersichtlichen Darstellung auf einem Blatt eignet sich der IHF-Überblick sehr gut als Vorlage an jedem Praxis-Arbeitsplatz. (ato)

Die Praxishilfe kann laut IHF frei verwendet werden und steht Hausärzten zum Download bereit unter: <https://www.ihf-fobi.de/download-bereich.html>

In der Peripherie sinkt die Nachfrage nach Hausärzten

Die Bevölkerungsentwicklung vor Ort ist für die langfristige Positionierung von Praxen entscheidend. Genau hinzuschauen lohnt sich auch für Hausärzte, wie die aktuelle Karte des Monats zeigt.

Von Hauke Gerlof

Schramberg. Der Trend ist eindeutig: Die großen Städte und Ballungsräume in Deutschland wirken derzeit wie Magneten. Berlin wächst jedes Jahr um mehr als 20 000 Einwohner, Frankfurts Bevölkerung geht ebenfalls jährlich deutlich fünfstellig nach oben. Und das sind nur zwei von vielen wachsenden Großstädten in Deutschland. Auf dem Land dagegen droht manchen kleineren Dörfern auf lange Sicht sogar ganz das Aus, weil die Infrastruktur für immer weniger Einwohner einfach zu teuer werden könnte.

Regionale Daten zur Bevölkerungsentwicklung sind auch für Hausärzte wichtig, zum Beispiel wenn sie vor der Niederlassung stehen oder auch für eine langfristige Positionierung. So hat die von vielen bevorzugte Niederlassung in Ballungsräumen durchaus auch eine ökonomische Rationale: Wenn die Bevölkerung wächst, wächst auch die Nachfrage nach ärztlichen Leistungen.

Ganz genau hinschauen können Ärzte in der Karte des Monats auf „Ärzte Zeitung online“. Die von Rebmann Research unseren Lesern bereitgestellte Karte bildet die Bedarfsperspektiven 2030 ab. Dabei sind die Regionen „grün“ markiert, in denen bis zum Jahr 2030 eine hohe Nachfrage nach hausärztlichen Leistungen zu erwarten ist. Der ermittelte Wert zeigt die Nachfrage-Abweichung des Mittelbereichs zum Durchschnitt der jeweiligen KV.

Die Karte stützt sich einerseits auf Angaben zur Bevölkerungsentwicklung der Bertelsmann Stiftung bis 2030. Je positiver sich die Bevölkerung einer Region entwickelt, desto größer ist die Nachfrage nach haus-

ONLINE: KARTE DES MONATS

Karte des Monats

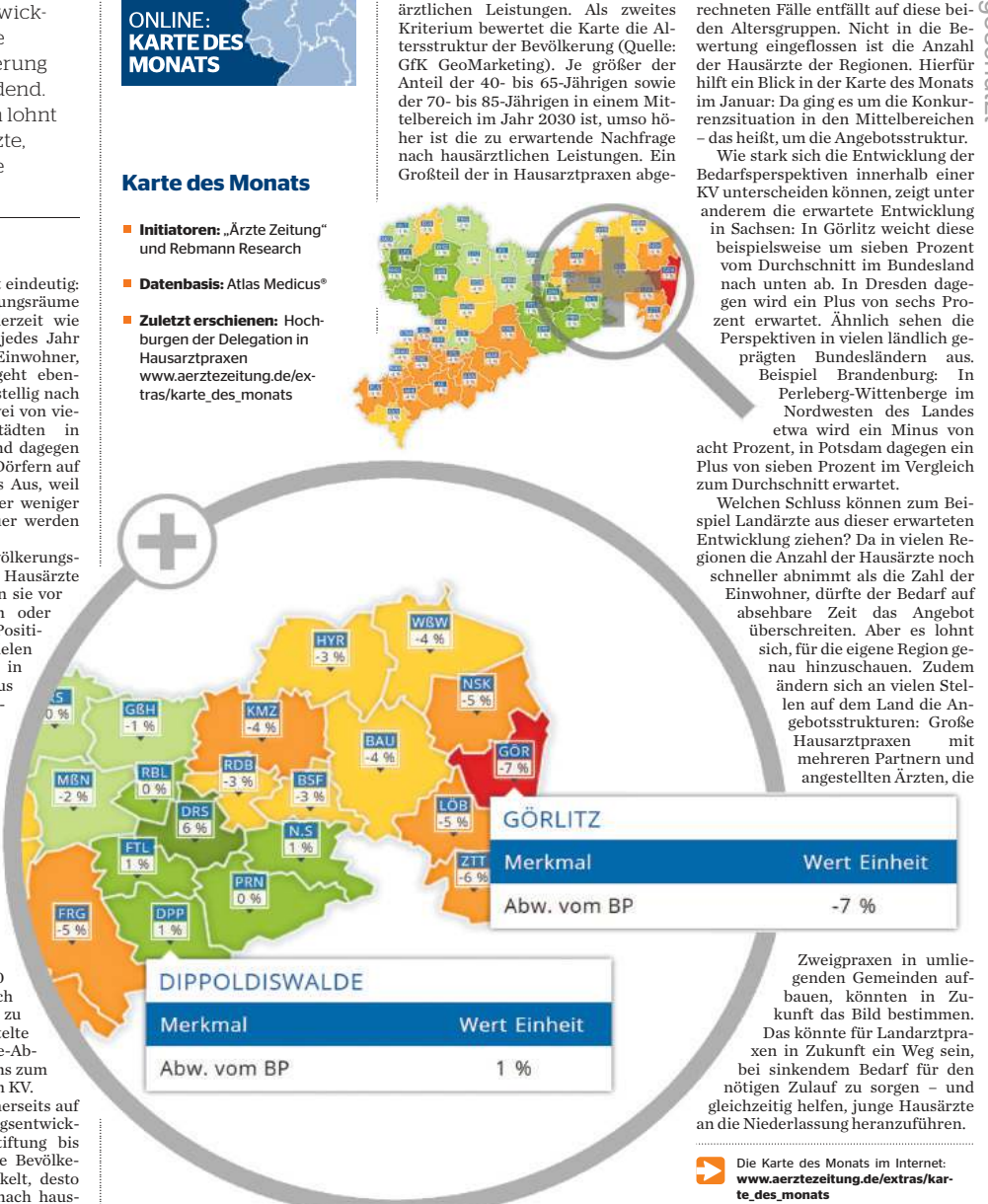
- **Initiatoren:** „Ärzte Zeitung“ und Rebmann Research
- **Datenbasis:** Atlas Medicus®
- **Zuletzt erschienen:** Hochburgen der Delegation in Hausarztpraxen www.aerztezeitung.de/extras/karte_des_monats

ärztlichen Leistungen. Als zweites Kriterium bewertet die Karte die Altersstruktur der Bevölkerung (Quelle: GfK GeoMarketing). Je größer der Anteil der 40- bis 65-Jährigen sowie der 70- bis 85-Jährigen in einem Mittelbereich im Jahr 2030 ist, umso höher ist die zu erwartende Nachfrage nach hausärztlichen Leistungen. Ein Großteil der in Hausarztpraxen abge-

rechneten Fälle entfällt auf diese beiden Altersgruppen. Nicht in die Bewertung eingeflossen ist die Anzahl der Hausärzte der Regionen. Hierfür hilft ein Blick in der Karte des Monats im Januar: Da ging es um die Konkurrenzsituation in den Mittelbereichen – das heißt, um die Angebotsstruktur.

Wie stark sich die Entwicklung der Bedarfsperspektiven innerhalb einer KV unterscheiden können, zeigt unter anderem die erwartete Entwicklung in Sachsen: In Görlitz weicht diese beispielsweise um sieben Prozent vom Durchschnitt im Bundesland nach unten ab. In Dresden dagegen wird ein Plus von sechs Prozent erwartet. Ähnlich sehen die Perspektiven in vielen ländlich geprägten Bundesländern aus. Beispiel Brandenburg: In Perleberg-Wittenberge im Nordwesten des Landes etwa wird ein Minus von acht Prozent, in Potsdam dagegen ein Plus von sieben Prozent im Vergleich zum Durchschnitt erwartet.

Welchen Schluss können zum Beispiel Landärzte aus dieser erwarteten Entwicklung ziehen? Da in vielen Regionen die Anzahl der Hausärzte noch schneller abnimmt als die Zahl der Einwohner, dürfte der Bedarf auf absehbare Zeit das Angebot überschreiten. Aber es lohnt sich, für die eigene Region genau hinzuschauen. Zudem ändern sich an vielen Stellen auf dem Land die Angebotsstrukturen: Große Hausarztpraxen mit mehreren Partnern und angestellten Ärzten, die



Zweigpraxen in umliegenden Gemeinden aufbauen, könnten in Zukunft das Bild bestimmen. Das könnte für Landarztpraxen in Zukunft ein Weg sein, bei sinkendem Bedarf für den nötigen Zulauf zu sorgen – und gleichzeitig helfen, junge Hausärzte an die Niederlassung heranzuführen.

Die Karte des Monats im Internet: www.aerztezeitung.de/extras/karte_des_monats

Neue Strategien für die Niederlassung - und danach

Eine App für effizienteres Praxismanagement, bessere digitale Selbstvermarktung und mehr - mit einem neuen Fortbildungsformat wollen Experten Lust auf die Niederlassung wecken.

Dortmund. Beim Traum von der eigenen Praxis spielen Niederlassungen im ländlichen Raum für viele Ärzte eine eher nachrangige Rolle. Mehr Lust aufs Land wollen Experten auf dem

Dortmunder Forum „StartUp-Praxis“ machen. „Die wenigsten Ärzte haben jemals gelernt, Unternehmer zu sein“, sagt Organisator Oliver Neumann, der seit mehr als 15 Jahren Mediziner bei der Praxisgründung berät. Ziel seiner am 6. Juni 2019 erstmalig stattfindenden Veranstaltung ist es, niedergelassenen Ärzten und Praxisgründern neue unternehmerische Strategien aufzuzeigen. Die Idee zur Veranstaltung habe Neumann aufgrund der sinkenden Zahlen an Praxisgründungen gehabt. Die Fachverlagsgruppe Springer Medizin, zu der auch die „Ärzte Zeitung“ gehört, ist einer der Medienpartner der Veranstaltung.

Den Austausch mit Ärzten werden im Dortmunder Signal Iduna Park einen ganzen Tag lang zwölf Experten aus ganz unterschiedlichen Branchen suchen. Auf der Agenda stehen neben Businesssthemata wie moderne Praxisführung oder Personalentwicklung auch Digitalisierung, neue medizinische Berufsbilder sowie Trends des Gesundheitsmarktes.

Eine Idee werde Dr. Ralph Jäger präsentieren, der in einem ehemals stark unterversorgten ländlichen Raum in Baden-Württemberg eine große hausärztliche üBAG eröffnet sowie gemeinsam mit einem IT-Dienstleister eine Messenger-App

entwickelt hat, über die etwa Termine vereinbart, Rezepte bestellt oder Befunde ausgetauscht werden können.

Das sei Beispiel dafür, „was wir mit unserem Seminar erreichen wollen“, so Neumann. „Die Teilnehmer sollen sich von alten Strukturen lösen und offen sein für innovative Ideen“, fügt er hinzu. Über die flächendeckende Digitalisierung im Krankenhaus werde zudem Professor Jochen Werner berichten, Ärztlicher Direktor und Vorstandsvorsitzender der Uniklinik Essen. Neben Ärzten steht etwa auch ein Persönlichkeitscoach auf der Bühne sowie ein Experte, der digitale Selbstvermarktung für Mediziner er-

läutet. Die Veranstaltung ist in vier Blöcke mit je drei Rednern gegliedert. Vorträge beschränken sich auf 20 Minuten, was dafür sorgen soll, das Event kurzweilig zu halten. Anschließend werde es eine kurze Diskussionsrunde geben.

Nach Angaben des Veranstalters wird im Anschluss ein Video des Events online verfügbar sein. Die Teilnahmegebühr beläuft sich auf 275 Euro, noch bis zum 30. April 2019 kann ein Frühbucherrabatt in Anspruch genommen werden. (lab)

Informationen unter: <https://startup-praxis.de>