

RATGEBER » PRAXISMANAGEMENT

Mit Delegation Aufbruch zu neuen Ufern - auch beim Honorar

Die Delegation von Leistungen an speziell fortgebildete MFA kann sich honorarsteigernd auswirken und Wettbewerbsvorteile bringen. Die aktuelle Karte des Monats hilft dabei, die Regionen zu identifizieren, in denen besonders wenig delegiert wird. Eine Gelegenheit, Marktlücken zu füllen.

Von Hauke Gerlof

Neu-Isenburg. Land oder Stadt? HzV oder Regelversorgung? Ärztemangel oder hohe Arztdichte? Die Neigung der Ärzte, Arbeit zu delegieren, hängt den Ergebnissen einer Studie des Instituts für Allgemeinmedizin der Charité im Auftrag des Gesundheitsministeriums in Nordrhein-Westfalen mit diesen drei Faktoren zusammen.

Je ländlicher eine Region ist, desto eher sind die Hausärzte bereit, Hausbesuche zu machen, wohl weil die Wege in die Praxis gerade für gebrechliche und schwer kranke Patienten kaum zu bewältigen sind. Diese Hausbesuche werden tendenziell auch häufig an weitergebildete Medizinische Fachangestellte (MFA) delegiert – und dies um so mehr, je mehr Einwohner je Arzt in der Region leben: Je niedriger die Arztdichte – also je höher der Arbeitsdruck –, desto höher die Bereitschaft zur Delegation, hat die Studie weiter gezeigt. Und nicht zuletzt zeigen Hausärzte, die an der Hausarztzentrierten Versorgung (HzV) teilnehmen, ebenfalls eine höhere Neigung, Tätigkeiten an MFA zu delegieren.

Diese drei Faktoren – Bevölkerungsdichte, Versorgungssituation und Verbreitung der HzV – hat der Datendienstleister Rebmann Research für die aktuelle Karte des Monats zusammengeführt und daraus den jeweiligen Delegationsfaktor für jeden Mittelbereich in Deutschland errechnet. Die Karte des Monats ist eine gemeinsame Initiative von „Ärzte Zeitung“ und Rebmann Research.

Bezugsgröße für die aktuelle Karte ist jeweils der durchschnittliche Delegationsfaktor in der jeweiligen KV-Region. Das Niveau des Delegationsfaktors kann also zum Beispiel je nach Verbreitung der HzV in einer KV durchaus unterschiedlich hoch sein.

Hohe regionale Unterschiede

Für die Einordnung der eigenen Praxis in das Konkurrenzumfeld ist der relative Unterschied zum KV-Durchschnitt letztlich entscheidend. Und diese relativen Unterschiede sind in den KVen teilweise extrem: In Hessen zum Beispiel werden in der Vogelsberg-Region, zum Beispiel in Alsfeld, Werte von 133 Prozent über dem Durchschnitt erreicht, im Ballungsraum Frankfurt dagegen liegt der Delegationsfaktor nach der Rechnung Rebmanns aus dem Atlas Medicus® bei bis zu 40 Prozent unterhalb des Durchschnitts (s. Karte).

In anderen Kassenärztlichen Vereinigungen sieht das durchaus ähnlich aus: In Bayern etwa liegt der Faktor in München bei minus 55 Prozent, in Bad Neustadt an der Saale dagegen bei plus 52 Prozent. In Sachsen variiert der Faktor zwischen minus 39

Prozent (Dresden) und plus 47 Prozent (Weißwasser). Die Karte ermöglicht mit wenigen Klicks (www.aerztezeitung.de/extras/karte_des_monats) den Delegationsfaktor der eigenen Region nachzuschauen.

Wettbewerbsvorteil Delegation

Doch welche Schlüsse kann ein Hausarzt ziehen, der auf der Karte sieht, dass in seinem Kreis (Mittelbereich) rechnerisch viele oder auch besonders wenige Kolleginnen und Kollegen delegieren?

Zunächst geht es um die Positionierung der Praxis. In den Delegationshochburgen, wo viele Ärzte Hausbesuche anbieten, die im Auftrag des Praxisinhabers von weitergebildeten MFA geleistet werden, könnte es für Patienten selbstverständlich werden, dass die Praxis einen solchen Service anbietet.

Und dort, wo relativ wenig delegiert wird und kaum Hausbesuche gemacht werden, könnte es für Praxen zu einem Wettbewerbsvorteil werden, diese Leistung Patienten anzubieten. Gerade in größeren Städten können Hausärzte teilweise mit diesen Leistungen Marktlücken füllen. Gerade in Kombination mit einem geriatrischen oder palliativmedizinischen Schwerpunkt kann hier im kassenärztlichen Bereich ein wachsender Bedarf abgedeckt werden. Und auch das jüngst eingeführte Angebot des privaten Anbieters Alpha-Ärzte im Rhein-Main-Gebiet ist ganz offensichtlich ein Versuch, diese Marktlücke zumindest für den privatärztlichen Bereich in der Region abzudecken.

Es ist allerdings nicht allein die Praxispositionierung im Wettbewerbsumfeld, die dafür entscheidend ist, ob eine Praxis vermehrt Leistungen an MFA delegieren will. Es geht auch um rein be-



Karte des Monats

- **Initiatoren:** „Ärzte Zeitung“ und Rebmann Research
- **Datenbasis:** Atlas Medicus®
- **Zuletzt erschienen:** Konkurrenzsituation für Hausärzte in den Regionen www.aerztezeitung.de/extras/karte_des_monats

triebswirtschaftliche Fragen. Um delegierte Hausbesuche abrechnen zu können, ist bekanntlich eine Zusatzweiterbildung der MFA zur Nichtärztlichen Praxisassistentin (NäPA, Regelversorgung) oder zur Versorgungsassistentin in der Hausarztpraxis (VERAH, HzV) erforderlich.

Diese rechnet sich dann, wenn die Praxis genügend Patienten versorgt. So müssen zum Beispiel in der Regelversorgung im Quartal im Durchschnitt mindestens 700 Fälle von einer Einzelpraxis versorgt werden. Praxen, die die Voraussetzungen erfüllen, können einen Zuschlag von 22 Punkten je Fall (EBM-Nr. 03060/1) bekommen – bis zum Höchstwert von derzeit umgerechnet 2575,78 Euro.

Eigene EBM-Nr. für Hausbesuche

Zusätzlich können Ärzte auch Hausbesuche von NäPA („Ärztlich angeordnete Hilfeleistungen“) nach den EBM-Nrn. 03062-65 abrechnen. Leistungen von VERAH werden über die HzV abgerechnet, häufig über Zusatzpauschalen. Um die Leistung der Praxis nach außen hin zu zeigen, ist es gut, wenn die MFA auch in Dienstkleidung unterwegs sind – am besten mit einem Dienstfahrzeug mit Logo und Praxisnamen. Gerade mit NäPA im Einsatz ist es zudem erfolversprechend, eine Kooperation mit Pflegeheimen vertraglich einzugehen.

Delegieren lassen sich natürlich nicht nur Hausbesuche. Auch Leistungen und die Koordination in DMP können MFA gut übernehmen und Ärzte so entlasten. Gerade in hoch frequentierten Praxen lassen sich so Kapazitäten für andere Patienten freischlagen.

RECHT

Patienten bei Terminabsage zahlen lassen?

Köln. Berechnen Praxisinhaber Patienten eine Gebühr, wenn diese zu aufwendigeren Terminen ohne Absage nicht erscheinen, dann bewegen sie sich damit auf rechtlich schwankendem Terrain. Ob ein Patient zahlen muss, wird von Gerichten unterschiedlich beurteilt. „Es gibt keine allgemein gültige Rechtsgrundlage“, so Sabine Wolter, Referentin für Gesundheitsrecht bei der Verbraucherzentrale NRW. „Ob ein Gericht eine solche Gebühr für gerechtfertigt hält, lässt sich nur schwer abschätzen und hängt stark vom Einzelfall ab.“

Das Amtsgericht Diepholz sprach im Juni 2011 einem Arzt das Recht zu, bei einer Bestellpraxis und einer zeitaufwendigen Behandlung dem Patienten ein vorher vereinbartes Ausfallhonorar zu berechnen (Az.: 2 C 92/11). Er müsse den Schaden jedoch gering halten. Kann er stattdessen andere Patienten behandeln oder Verwaltungsaufgaben erledigen, müsse die Entschädigung gemindert werden. Weist der Arzt aber nach, dass er die Zeit nicht anderweitig nutzen konnte, stehe ihm die Gebühr zu.

Dagegen entschied das Amtsgericht Bremen 2012 zugunsten eines Patienten (Az.: 9 C 0566/11). Eine Terminabsage könne jederzeit folgenlos storniert werden, auch wenn ein bereits geschlossener Behandlungsvertrag eine Vergütungspflicht vorsieht. Die Absage sei als außerordentliche Kündigung des Behandlungsvertrages zu sehen, die an keine Fristen gebunden ist.

Auch das Landgericht Berlin hatte den Anspruch auf Ausfallhonorar verneint (Az.: 55 S 310/04). Eine Klausel in einem Anmeldeformular eines Zahnarztes sah 75 Euro Gebühr vor, wenn eine Terminabsage nicht mindestens 24 Stunden vorher erfolgt. Das benachteilige Patienten in unangemessener Weise, so die Richter. Der Patient müsse eine Entlastungsmöglichkeit haben, falls das Nichterscheinen unverschuldet sei. (del)

FORTBILDUNG

In einer Woche fit für den Praxismanager

Köln. Der Erfolg von Praxen hängt im Wesentlichen auch von der Qualifikation des Praxisteams ab, das die Ärzte entlastet und unterstützt. Im Idealfall laufen viele Arbeiten reibungslos im Hintergrund, ohne dass die Praxisleitung eingreifen muss. Dabei kommen auf MFA immer mehr Aufgaben des Praxismanagements zu, gerade in größeren BAG und MVZ. Zur Vorbereitung auf solche Aufgaben bietet die Frielingsdorf-Akademie im April in Köln wieder einen einwöchigen Fortbildungsgang „Praxismanager/in (IHK) – Arztpraxis/MVZ“ an. Die Fortbildung besteht aus einer Kombination aus Vorträgen und Übungen, so dass das Erlernete später gleich in der Praxis umgesetzt werden kann. (eb)

1.-5. April, Marriott Hotel Köln, 2250 Euro plus MwSt., www.praxismanager-fortbildung.de

