

Einer für alle - alle für einen?

Das Gesundheitszentrum - der erfolgreiche Weg zu einer starken Gemeinschaft

Rechtsanwalt Dr. Thomas Schlegel

18.04.2005

Einer für alle – alle für einen?

Der erfolgreiche Weg zu einer starken Gemeinschaft

Wenn Aldi heute baut, dann ist meist Lidl nicht weit. In einem Frankfurter Stadtteil grenzt ein Antiquitätengeschäft an das nächste. In NY sind ganze Stadtteile nach Geschäftsarten benannt – in einem gibt es nur Lampenläden, in einem anderen nur Küchenzubehör. Wie kommt es, dass zunehmend Konkurrenten sich auf engem Raum ansiedeln und kann man für das Gesundheitswesen in diesem Trend Parallelen beobachten?

Konzentration auf Kernkompetenzen

Ein Grund für die vermeintliche Ansiedelung von Konkurrenten ist die Gemeinsamkeit der Zielgruppe. Für die Zielgruppe ist es bequem, eine große Auswahl unter vielen Anbietern zu haben, ohne den Standort wechseln zu müssen. Damit ist die Attraktivität des Standortes insgesamt für alle gegeben und diese fördert den gemeinsamen sowie individuellen Erfolg. Bei genauerem Hinsehen stellt man außerdem fest, dass sich die Angebote im Detail sehr wohl unterscheiden, wenngleich die Branche dieselbe ist.

Parallelen im Gesundheitswesen – Gesundheitszentren

Seit Inkrafttreten der Gesundheitsreform beschäftigen sich niedergelassene Ärzte sowie Krankenhäuser mit dem Thema Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ). Die Erfahrungen des letzten Jahres haben gezeigt, dass das, was häufig als MVZ anfängt, als heterogenes Gebilde im Sinnes eines Gesundheitszentrums endet – und das aus gutem Grund. Gesundheitszentren versammeln Vertreter unterschiedlicher ärztlicher und nichtärztlicher medizinischer Leistungen unter einem Dach. Sie sind für Patienten eine kompetente Anlaufstelle für eine Vielzahl von Krankheits- und Gesundheitsbelangen. Das fachübergreifende Angebot der Leistungen sowie die bequeme Inanspruchnahme der Leistungen durch Patienten leisten dieser Entwicklung Vorschub.

Vorteile für die ärztliche Praxis

Neben der Attraktivität für den Patienten und der damit einhergehenden höheren Frequentierung und damit Auslastung einer Praxis stehen folgende Vorteile, die sich die Mieter teilen:

Gemeinsame Infrastruktur bis hin zum gemeinsamen Empfang (unter Beachtung des Datenschutzes)

Gemeinsamer Außenauftritt, gemeinsames Marketing

Gemeinsame fachübergreifende Zielgruppenansprache beispielsweise für Patientenschulungen (z.B. für Chroniker)

Gemeinsame Apparatennutzung – ggf. auch gemeinsame Anschaffung im Sinne einer Apparategemeinschaft

Gemeinsame Mitarbeiterfortbildung/Schulungen

Gemeinsame Qualitätszirkel ggf. unter Einbindung in DMP/integrierte Versorgungsverträge

Gemeinsamer Einkauf von Verbrauchsmaterialien u.ä.

Die Gemeinsamkeit der skizzierten Ausschnitte einer Zusammenarbeit mündet neben der positiven Wahrnehmung beim Patienten zumeist in Kostenvorteilen für den Einzelnen. Das hat man in der Vergangenheit beim Aufbau von Ärztehäusern bereits erkannt.

Die neue Berufsordnung für Ärzte – neue Spielregeln?

Neu ist, dass das neue (noch nicht in jedem Bundesland umgesetzte) ärztliche Berufsrecht zulässt, dass eine engere gesellschaftsrechtliche Verbindung auch mit anderen Gesundheitsberufen zulässig ist. So ist beispielsweise denkbar, dass sich laborintensive Leistungen in einer gemeinsamen Gesellschaft zwischen Biologen und Ärzten erbracht wird. Diese können nunmehr nicht nur unter einem Dach, sondern in einer Gesellschaft ihre Leistungen – auch für andere Fachgruppen im Zentrum - erbringen. Darüber hinaus ist denkbar, dass die Öffnung der Berufsordnung zur überörtlichen Tätigkeit (in der Regel an bis zu zwei weiteren Orten) von Ärzten es sinnvoll erscheinen lässt, dass ein (Kassen)Arzt ein bis zwei Mal pro Woche einen Raum im Gesundheitszentrum zur Erbringung spezieller Leistungen anmietet. Diese Möglichkeit besteht derzeit primär für die privatärztliche Tätigkeit, ist aber unter Umständen sowohl für das Zentrum als auch den einzelnen Arzt wirtschaftlich interessant. Die Berufsordnung lässt derzeit einige neue Gestaltungsmöglichkeiten zu – die anstehende Überarbeitung der ärztlichen Zulassungsverordnung erweitert unter Umständen diese Möglichkeiten auch für den vertragsärztlichen Bereich.

Auswirkungen auf den Praxiswert

Die mangelnde Bereitschaft, eine Praxis zu übernehmen ist schon länger kein ostdeutsches Phänomen mehr. Zunehmend bleiben Praxen auch in gesperrten Gebieten ohne Nachfolger – das gilt insbesondere für Einzelpraxen. Die Risikobereitschaft in Zeiten ungewisser künftiger Rahmenbedingungen senkt offenbar auch die Investitionsbereitschaft in der Ärzteschaft. Nun haben aber viele Ärzte gerade diese Nachfolge als festen Bestandteil ihrer Altersversorgung avisiert. Auch aus diesem Grund ist die Nachfrage nach strategischen und räumlichen Partnern im Sinne eines Gesundheitszentrums gestiegen. Hier besteht nämlich die hohe Wahrscheinlichkeit, dass eine Eingliederung der Praxis in ein Gesundheitszentrum die Attraktivität für einen Nachfolger deutlich erhöht. Wird die Praxis gar im Zentrum mit anderen Praxen gesellschaftsrechtlich verbunden (z.B. als Gemeinschaftspraxis), ist der (Gesellschafts)Anteil an der Praxis unter Umständen deutlich höher als der künftige Wert der Einzelpraxis.

Chancen richtig einschätzen und umsetzen

Auch aus diesem Grunde empfiehlt es sich, strategisch die Entwicklungschancen der bestehenden Praxis mit den Veränderungen des Gesundheitsmarktes abzugleichen und die eigenen Chancen abzuschätzen. Dabei stehen am Anfang strategische Fragen wie: Wie sieht meine Praxis in 5 Jahren aus und welche Patientenzielgruppen bediene ich jetzt und in 5 Jahren? Welche strategischen Partner benötige ich für die Umsetzung meiner Ziele und wie spreche ich sie an? Was ist meine Praxis in 5 Jahren wert und was heute? Was kostet mich ein Umzug und wie lange läuft mein derzeitiger Mietvertrag? Wie sieht der regionale Gesundheitsmarkt aus und wie verändert er sich? Kenn ich meine unmittelbaren Wettbewerber und deren Strategien? Welche künftigen Aussichten bestehen für eine örtliche Verzahnung stationärer und ambulanter Angebote und wie wird meine Praxis davon betroffen sein? Diese kleine Auswahl an notwendigen Fragen zeigt, in welche Richtung sich Ärzte orientieren sollten, um eine Einschätzung der Entwicklung ihrer Praxis zu erhalten.

© [Rechtsanwalt Dr. Thomas Schlegel](#)

Lehrbeauftragter der Europa Fachhochschule Fresenius

Von Langsdorff Schlegel Weidenbach

Rechtsanwälte

Quelle: Der Kassenarzt/MedizinRecht.de