

Gesundheitsmarkt im Wandel

Die zentrale Frage in der Gesundheitspolitik ist die nach der künftigen Finanzierbarkeit des ambulanten Versorgungssystems. Bereits jetzt kann prognostiziert werden, dass unter dem Primat der Beitragsstabilität weitere „Reformen“ zu Lasten der niedergelassenen Ärzte stattfinden werden.

Dies wird auch an der Halbwertszeit neuer Gebührenordnungen deutlich – insbesondere im Bereich der GKV. Auch der EBM 2009, der den Ärzten nach Angaben der KBV ein deutliches Honorarplus bringen soll, muss seine Alltagstauglichkeit in der Praxis erst noch beweisen. Die Novellierung der privatärztlichen Gebührenordnung GOÄ wurde zwar auf 2010 vertagt – dennoch steht auch hier nicht eine Verbesserung der Honorarsituation zu erwarten, sondern eher eine Vereinheitlichung der Honorare auf dem Niveau des EBM. Das bedeutet: Niedergelassene Ärzte – ob in Einzel- oder Gemeinschaftspraxis oder im MVZ – müssen sich diesen Marktbedingungen stellen und ihre Leistungs- und Angebotspalette entsprechend ausrichten.

Anbieter von Medizintechnik müssen diese Rahmenbedingungen nicht nur kennen, sondern auch in ihrer Akquisitions- und Verkaufsstrategie berücksichtigen. Denn die Bereitschaft der Ärzte zur Investition in moderne Medizintechnik hat in den letzten Jahren deutlich nachgelassen. Das Wissen um die gesundheitspolitischen Rahmenbedingungen wird den Vertriebsmitarbeiter in die Lage versetzen, seine Produktpalette zielgerichteter zu platzieren und Ärzte durch die richtigen Argumente von der Notwendigkeit und Wichtigkeit einer Geräteinvestition zu überzeugen – auch in sich verändernden Märkten.

Die wesentlichen Schwerpunkte des Seminars sind:

- Der Gesundheitsmarkt – ein Markt mit eigenen Spielregeln und Besonderheiten, der sich ständig wandelt
- Medizinisches Leistungsspektrum und Geräteinvestitionen – wie viel Medizintechnik kann sich der Arzt heute leisten?
- EBM-Qualitätszuschläge sind nicht gleich Honorar – die Teilradiologie bleibt gedeckelt
- Radiologie als exemplarische extrabudgetäre Präventionsleistung: Mammographie-Screening
- Gesetzliche Qualitätsvorgaben – Verkaufskatalysator oder weiterer Schritt zur Marktbereinigung?
- „Was ich nicht kann, bietet vielleicht ein anderer an“ – Chancen und Risiken von Angebotspartnerschaften und Apparategemeinschaften
- Privatärztliche Teilgemeinschaftspraxis – ein Weg aus der Sackgasse des EBM-Honorars?
- Kooperation mit dem Krankenhaus – nicht nur für Operateure interessant
- Lokale Märkte adäquat bedienen - Gesundheitsnetze als Alternative zum MVZ