

- Wollen Sie eine Praxislösung oder **eine** Praxislösung für **Ihre** Arztpraxis?
- Welche Bedeutung haben Patientendaten bei einer Praxisübergabe?
- Nur mit den richtigen Informationen können Sie Ihre Praxis erfolgreich führen

WOLLEN SIE **EINE** PRAXISLÖSUNG ODER EINE PRAXISLÖSUNG FÜR **IHRE** ARZTPRAXIS?

Jede medizinische Fachrichtung stellt spezielle Anforderungen an die Verwaltung einer Arztpraxis. Darüber hinaus ist jede Praxis so individuell wie seine Menschen – vom behandelnden Arzt bis zum unterstützenden Team. Standardlösungen für alle gibt es von vielen Anbietern. Ob die Effektivität und Effizienz solcher Lösungen optimal ist bleibt dem Zufall überlassen und kann erheblichen Mehraufwand mit sich bringen.

Auf Basis eines Kernsystems mit allen fachrichtungsübergreifenden Funktionen bietet WEBMED spezifische Packages für Arztpraxen verschiedener Fachrichtungen an. Diese Packages verfügen über mehrere „best practice“-Methoden für die unterschiedlichen Praxisgrößen. Die bereits enthaltenen Methoden werden wiederum individuell auf die Bedürfnisse der jeweiligen Praxis angepasst und optimiert. Das Praxisteam spart sich mit einer solchen optimierten Lösung erheblich Zeit in den Ablaufprozessen. Diese kann wiederum zur Patientenbetreuung umsatzrelevant eingesetzt werden. ▶

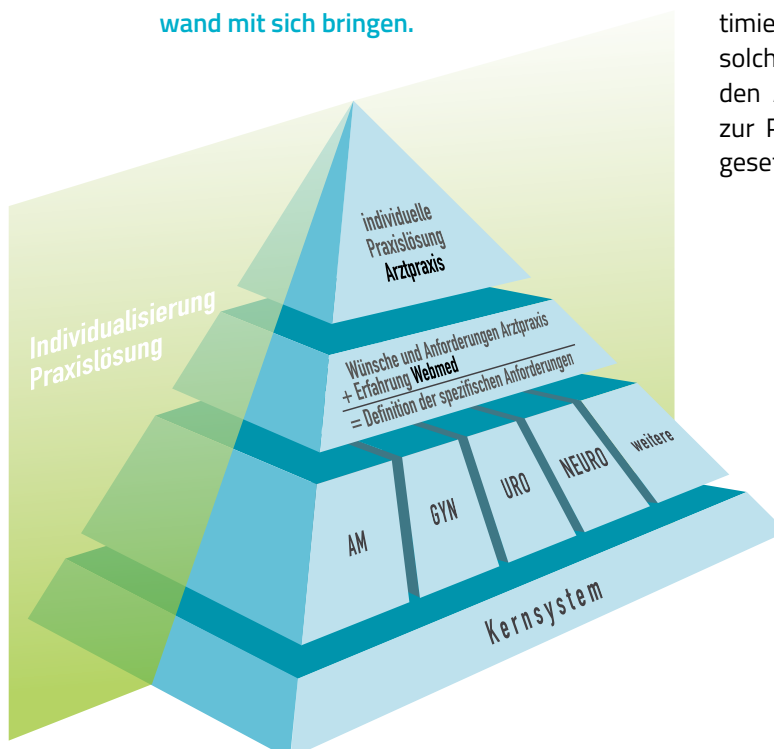


Abbildung 1: Individualisierte, fachspezifische Lösung für Arztpraxen – ausgehend von einem Kernsystem über spezifische Fachlösungen wird die finale Lösung für eine Arztpraxis genau auf deren Wünsche und Anforderungen angepasst.

Grundsätzlich kann WEBMED für alle Fachrichtungen eingesetzt werden. Sowohl für Wahlärzte als auch für Kassenärzte mit oder ohne Hausapotheke. Für folgende Fachgebiete sind spezielle WEBMED Produktpackages verfügbar:

WEBMED AM – für die Allgemeinmedizin-Praxis

- Schnellere, einfachere Benutzeroberfläche für häufige Untersuchungen und Vorgänge
- Untersuchungsablauf für die OP Freigabe
- Erweiterte Vorsorgeanamnese
- CHADS-Score zur Abklärung eines Schlaganfall Risikos
- Karteikartenschema zur Eingabe von Standardabläufen auf Knopfdruck.

WEBMED GYN – für die Gynäkologie-Praxis

- Schnelle und übersichtliche Darstellung der vorangegangenen Untersuchungen
- Vergleichende, tabellarische Abbildung mehrerer Untersuchungen zur Darstellung des Verlaufs einer kompletten Schwangerschaft
- Automatische Übernahme von Untersuchungsergebnissen in die jeweilige Karteikarte
- Neue Perzentile über Gewichtszunahmen
- Integrierter Fragebogen für die Pränataldiagnostik

WEBMED URO – für die Urologie-Praxis

- Erleichterte Datenerfassung durch vordefinierte Formulare für bestimmte Krankheitsbilder
- Übersichtliche Darstellung von Informationen vorangegangener Behandlungen
- Optionale tabellarische Darstellung von Behandlungsergebnissen
- Intelligentes Befundmanagement (eingehenden Befunde mit auffälligen PSA-Werten werden gesondert darstellen)
- Optionale grafische Darstellung von Laborwerten zur einfacheren Aufklärung des Patienten

WEBMED INNERE – für die Praxis für Innere Medizin

- Über 20 verschiedene vordefinierte Untersuchungsabläufe
- Schnelle und übersichtliche Darstellung der vorangegangenen Untersuchungen
- Vergleichende, tabellarische Abbildung mehrerer Untersuchungen zur Darstellung des Verlaufs
- Automatische Übernahme von Untersuchungsergebnissen in die jeweilige Karteikarte
- Integration der Spracherkennung für eine rationelle Befunderstellung

Darüber hinaus stehen spezielle Produktpackages für

- Neurologie
- Psychiatrie
- Dermatologie
- Pädiatrie
- HNO
- Augen
- Pulmologie
- Nuklearmedizin

aktuell zur Verfügung. Weitere Packages sind in Vorbereitung.

Entscheidet sich ein Arzt für eine WEBMED Lösung, wird vor der Installation ein **detailliertes Gespräch mit dem Arzt und sofern möglich mit dessen Praxisteam durchgeführt**. Mit Hilfe von Checklisten werden die spezifischen Anforderungen gemeinsam festgelegt:

- Praxis Organisation, Abläufe
- Terminorganisation
- Patientenflow
- Untersuchungsablauf, Workflow
- Gestaltung der Arztbriefe
- Geräteintegration
- Honorargestaltung

WEBMED bringt dabei die Erfahrung von über 25 Jahren ein. Die neue Arztpraxis profitiert damit bereits vor deren Start vom **langjährigen Erfahrungsschatz der Firma WEBMED**. ▶

Mit den Anforderungen des Arztes entwirft WEBMED anschließend **ein Lösungsdesign, das genau dieser Praxis entspricht** und den höchstmöglichen Automatisationsgrad erfüllt. Schnelle Verfügbarkeit, Eingabe, Archivierung und möglichst automatische Zuordnung von Patienteninformationen, bis zu entsprechender Vorbereitung von logischen, folgenden Schritten wie Terminreservierungen und Erinnerungsvorschläge, sind nur einige wenige Funktionen, die den Praxisalltag erleichtern.

Die Komplexität der Systemlösungen läuft größtenteils vom Arzt unbemerkt im Hintergrund ab. Das **Praxisteam wird zudem in ver-**

schiedensten Schulungen bis zur persönlichen Betreuung vor Ort am Tag des Praxisstarts unterstützt.

Während des gesamten Praxis-Lebenszyklus werden wiederholt Seminare zur Vertiefung einzelner Funktionen und Neuerungen angeboten, mit denen die Nutzung der eigenen Lösung weiter verbessert werden kann. In **Optimierungsgesprächen** mit einem WEBMED Experten gibt es zusätzlich die Möglichkeit, über eigene Herausforderungen zu diskutieren und sich über weitere Verbesserungsmöglichkeiten in der eigenen Praxis beraten zu lassen.

Marketing für Arztpraxen Teil 3

WELCHE BEDEUTUNG HABEN PATIENTENDATEN BEI EINER PRAXISÜBERGABE?

Der Kaufpreis einer Arztpraxis wird durch verschiedene Faktoren bestimmt. Der Umsatz der letzten Jahre spielt eine wichtige Rolle, ist aber nicht der ausschließliche Faktor, den es bei der Bewertung zu beachten gilt. Wenn es um die mittel- bis langfristige Rentabilität der Praxis geht ist mitunter eine entsprechend vorbereitete und organisierte Übergabe ausschlaggebend. Ein vorhandener Patientenstock und die zugehörigen Patientendaten können für den Nachfolger der Praxis einen wichtigen Umsatzfaktor darstellen und werden daher im Kaufpreis berücksichtigt.

Eine einzig richtige Methode zur Wertermittlung einer Arztpraxis liegt derzeit nicht vor. Vielmehr gibt es neben dem Umsatz des Vorgängers und den materiellen Werten wie Anla-

gewert und Räumlichkeiten der Praxis **auch immaterielle Faktoren, die für eine Wertbestimmung der Praxis relevant sind.** Neben Standort, Ärztedichte und Patientenstruktur spielen meist auch der vorhandene Patientenstock und die vorhandenen Patientendaten eine erhebliche Rolle.

DER FINANZIELLE ERFOLG

Gerade die bereits beim Start der neuen Praxis vorhandenen Patienten können **die ersten Jahre über den finanziellen Erfolg der Praxis entscheiden.** Dabei sind nicht nur die Patienten als solche wichtig, sondern mindestens ebenso relevant sind auch die vorhandenen Daten über deren frühere Behandlungen wie Medikationen sowie Vor-, Labor- und weitere Befunde. Ohne ►

diese Daten braucht der neue Arzt wesentlich mehr Zeit für die medizinische Behandlung. Die Beschaffung dieser Daten stellt einen hohen personellen Aufwand dar, der sich wiederum auf die Umsatzsituation niederschlägt.

Im Vergleich dazu kann eine Arztpraxis, die über einen vorhandenen Patientenstock mit entsprechenden Daten verfügt, von Anfang an gewinnbringend arbeiten, oft sogar das Umsatzniveau der vorhergehenden Praxis übertreffen.

Für den Praxisnachfolger, der keine Patientendaten übernimmt, kommen **zusätzliche Investitionskosten für Marketing und die Erfassung der Patientendaten** zum Tragen, welche die Umsatzdifferenz zusätzlich vergrößern:

- Personeller Aufwand zur Erhebung der Patientendaten
- Marketingaufwand, beispielsweise Werbung in der entsprechenden Region
- Werbung bei Ärzten, wenn es um die Zuweisung von Patienten geht
- Zinsaufwand bei Kreditaufnahme zur Überbrückung der Übergangsphase

Andererseits muss der **höhere Preis durch Übernahme von Patientendaten als Mehrkosten** gerechnet werden, die sich erst noch amortisieren müssen.

DIE BEZIEHUNG ZUM NEUEN PATIENTEN

Die **vertragliche Übernahme solcher Daten bringt für sich noch keine Garantie über den Praxiserfolg**. Vielmehr müssen die Patienten dem neuen Arzt erst noch ihr Vertrauen schenken. Um eine zu lange Übergangsphase zwischen alter und neuer Arztpraxis zu vermeiden, können der scheidende sowie der neue Arzt in der Auslauf- und Einführungsphase

wertvolle Beiträge leisten¹. Ein gutes Einverständnis zwischen übergebendem und neuem Arzt stellt auf jeden Fall eine vorteilhafte Ausgangslage dafür dar:

- Mund-zu-Mund-Propaganda des übergebenden Arztes bei den Patienten
- Vertretungen des neuen Arztes beim übergebenden Arzt
- Vorstellung des neuen Arztes bei interessierten Patienten durch den übergebenden Arzt
- Informationen des übergebenden Arztes zur Unterstützung des übernehmenden Arztes (z.B. Informationskarten in der Praxis mit Vorstellung des Nachfolgers)
- Eventuell Vertretungen des Vorgängers in der neuen Arztpraxis

DIE RECHTLICHE SITUATION

Aus rechtlicher Sicht muss **die Übernahme der Patientendaten** im Übergabevertrag vermerkt sein. Diese Übergabe des Patientenstocks ist somit Vertragsbestandteil und spiegelt sich zu meist auch im Kaufpreis wieder.

Damit ist jedoch die Verwendbarkeit der Daten noch nicht gegeben. Vielmehr gilt es die herrschenden **Datenschutzbestimmungen zu berücksichtigen**. In § 51 Abs 4 ÄrzteG wird geregelt, dass der Übernehmer der Arztpraxis die Dokumentation von seinem Vorgänger zu übernehmen und aufzubewahren hat. Damit wird dem Nachfolger allerdings der Zugriff auf die Patientendaten noch nicht genehmigt. Die Verwendung ist nur mit Einwilligung des betroffenen Patienten erlaubt².

Diese Einwilligung kann vom Vorgänger oder auch dem Nachfolger durch eine schriftliche Erklärung eingeholt werden. Hinsichtlich der ►

¹ Für weitere Maßnahmen wenden Sie sich bitte an WEBMED oder einen Marketingexperten Ihrer Wahl.

² Für weitere rechtliche Regelungen wenden Sie sich bitte an Ihre Ärztekammer oder Ihre Rechtsberatung.

Einwilligung gibt es grundsätzlich keine bestimmten Anforderungen, allerdings muss diese eindeutig und zweifelsfrei erfolgen. Neben der schriftlichen oder mündlichen Einwilligung gilt nach bestehendem Recht auch die

schlüssige Handlung, indem sich der Patient in die Ordination des Nachfolgers begibt und sich vom neuen Arzt behandeln lässt. Informationen dazu bieten die zuständige Ärztekammer oder ein rechtlicher Beistand.

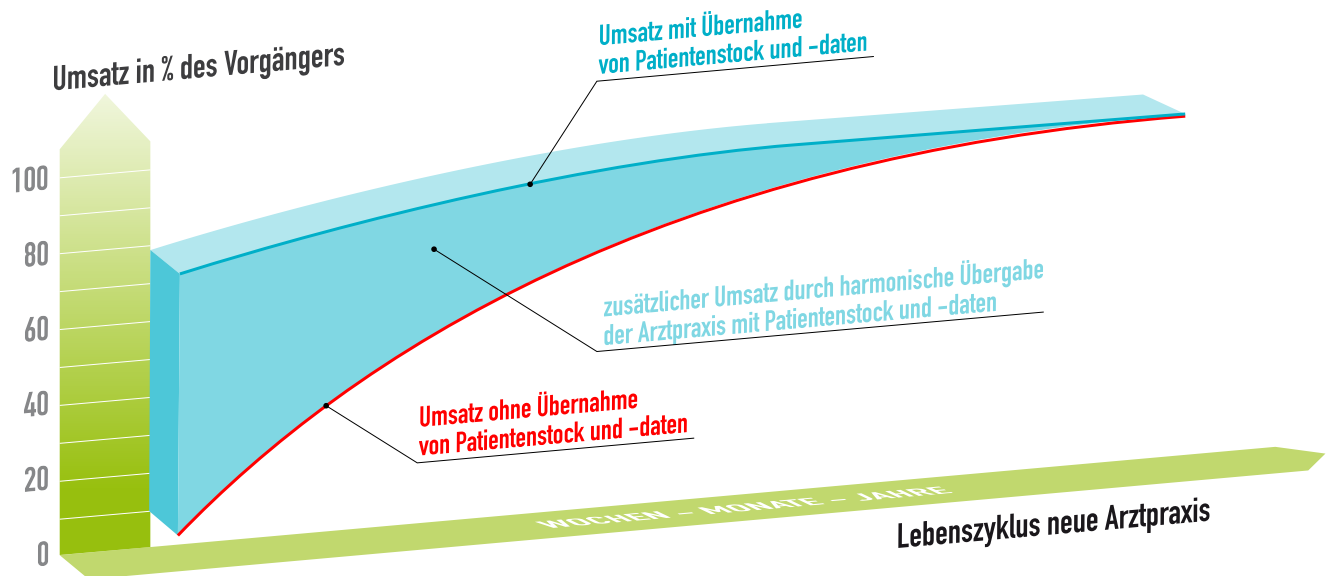


Abbildung 1: Umsatzentwicklung mit und ohne Patientenstock sowie vorhandene Daten bei Praxisübernahme. Der blaue Bereich stellt die Umsatzdifferenz zwischen übernommenen und nicht übernommenen Patientenstock und -daten dar.

NUR MIT DEN RICHTIGEN INFORMATIONEN KÖNNEN SIE IHRE PRAXIS ERFOLGREICH FÜHREN

Die Arztpraxis als Unternehmen muss wie ein Boot optimal gesteuert werden, um etwaige Turbulenzen zu vermeiden. Um zu jedem Zeitpunkt die richtigen Maßnahmen setzen zu können ist der Arzt³ auf entscheidungsrelevante Informationen angewiesen. Die richtige Software zur Ordinationsverwaltung liefert dazu Informationen aus der Arztpraxis, welche aus einer herkömmlichen Finanzbuchhaltung nicht ersichtlich sind. WEBMED stellt solche Kennzahlen auf einfache und rasche Art zur Verfügung.

Der Erfolg einer Arztpraxis ist im Vergleich zu herkömmlichen Unternehmen von spezifischen Faktoren abhängig, deren Status nicht aus einer Finanzbuchhaltung ermittelt werden kann. Hier hilft eine gute Arztpraxis-Software. Wertvolle Informationen wie kassenrelevante Abrechnungsanalysen und Nutzungsauslastung der verschiedenen medizinischen Geräte können wertvolle Beiträge zur Unternehmenssteuerung leisten. ▶

³ Wir sprechen der Übersichtlichkeit halber von „Arzt“ und schließen damit auch Ärztinnen ein.

KASSENABRECHNUNGEN

Die verschiedenen Krankenkassen haben unterschiedliche Regeln zur Abrechnung von bestimmten Leistungen. Behält man die bereits durchgeführten Leistungen nicht im Auge, kann es leicht zu Umsatzeinbußen durch nicht abrechenbare, aber tatsächlich am Patienten durchgeführte Leistungen kommen. Systemlösungen von WEBMED bieten diese Transparenz einfach und rasch. Per Knopfdruck werden bereits erbrachte kassenrelevante Leistungen dargestellt. Dies kann sowohl auf den Patienten als auch auf die verschiedenen medizinischen Geräte (Laborgeräte, Ultraschall usw.) heruntergerechnet werden.

Ist beispielsweise die Anzahl an eigenen Laboranalysen pro Abrechnungszeitraum erreicht, kann der Arzt reagieren, indem weitere Laboranalysen an Dritte vergeben werden. Die dafür eingesparte Zeit kann für andere, abrechenbare Leistungen oder Praxistätigkeiten eingesetzt werden.

INVESTITIONSENTSCHEIDUNGEN

Weiters helfen solche Analysen auch bei Investitionsentscheidungen über neue Geräte. WEBMED unterstützt mit Statistiken über die Nutzungsauslastung dieser Geräte zur Einschätzung von Rentabilität und Amortisationsdauer.

WEITERE BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE KENNZAHLEN

Weitere Kennzahlen zu Personal, Patientenentwicklung und anderen betriebswirtschaftlichen Einflussfaktoren Ihres Unternehmens sollten ebenfalls im Überblick behalten werden. Wie diese Kennzahlen eruiert und in einem Informationssystem aktuell und vergleichbar gehalten werden können erfahren Sie bei Ihrem Unternehmensberater. Gerne hilft Ihnen auch das WEBMED Team bei diesen Fragen.



DAS JAHR NEIGT SICH DEM ENDE ZU...



Das gesamte WEBMED-Team wünscht Ihnen eine ruhige, stressfreie Weihnachtszeit sowie ein gesundes und erfolgreiches 2019!

Vom 21.12.2018 bis 04.01.2019 nehmen auch wir uns Zeit für unsere Familien. In Notfällen sind wir über unseren Journaldienst (+43 699 13973788) für Sie erreichbar. Ab 07.01.2019 stehen wir Ihnen wieder zu den gewohnten Zeiten zur Verfügung.