

# VR-Med:info 14

AUSGABE 14  
NOVEMBER 2020

SERVICEMAGAZIN FÜR ÄRZTE, ZAHNÄRZTE UND APOTHEKER



Die Videosprechstunde als Bestandteil  
der Regelversorgung? ■ Seite 03

Die „grüne“ Praxis: Welchen Beitrag können  
Zahnarztpraxen zur Nachhaltigkeit leisten? ■ Seite 06

Personalkosten: Arbeitet Ihre Praxis rentabel? ■ Seite 10

Bayern: Mit vereinten Kräften  
gegen den Landarztmangel ■ Seite 14



VR-Bank  
Würzburg   
*Gemeinsam. Zukunft. Gestalten.*

## Sehr geehrte Damen und Herren,

Deutschland hat die erste Welle der COVID-19-Pandemie im Vergleich zu anderen Ländern gut überstanden. Die niedergelassenen Ärzte haben hierzu einen herausragenden Beitrag geleistet. Dank des ambulanten Schutzwalls konnte eine Überlastung der stationären Kapazitäten wirkungsvoll verhindert werden. Auch Apotheker, Psychotherapeuten, Pflegekräfte und andere Heilberufe haben – teilweise unter schwersten Bedingungen – dazu beigetragen, die Funktionsfähigkeit unseres Gesundheitssystems aufrechtzuerhalten. Mittlerweile ist die Pandemie einschließlich der damit verbundenen Schutzmaßnahmen fester Bestandteil des beruflichen wie privaten Alltags geworden. Neben organisatorischen Änderungen hat die Krise jedoch auch Auswirkungen auf die Nachfrage bzw. das Leistungsangebot. Wie unsere Beiträge zur Videosprechstunde und zur Digitalisierung in Apotheken belegen, hat sich der Einzug digitaler Technologien in den Gesundheitsmarkt deutlich beschleunigt. Eine zunehmende Anzahl an Heilberuflern wie auch Patienten ist mittlerweile vom Nutzen der digitalen Leistungen und Services überzeugt, weshalb von einer nachhaltigen Entwicklung auszugehen ist.

Nachhaltigkeit ist auch das Stichwort für den Beitrag über die „grüne Zahnarztpraxis“. Wenngleich hier die geltenden Sicherheits- und Qualitätsvorschriften das ökologische Handeln erschweren, so gibt es doch vielfältige Ansätze, etwa in Form von Energiesparmaßnahmen oder der Abfallvermeidung. Ferner kann der zunehmend digitale Workflow in den Praxen und Dentallaboren nicht nur zu einer maßgeblichen Qualitäts- und Wirtschaftlichkeitsverbesserung der Versorgung beitragen, sondern bringt – sozusagen als „Kuppelprodukt“ – auch positive Effekte aus ökologischer Sicht hervor.

Unser Beitrag über die Personalkostenquote mit speziellen Kennzahlen soll Praxisinhaber bezüglich des größten Betriebskostenblocks sensibilisieren. Und nicht zuletzt berichten wir über das Dauerthema Ärztemangel auf dem Land und in diesem Zusammenhang über die jüngst umgesetzte Landerarztquote und die aktuellen Fördermaßnahmen der Kassenärztlichen Vereinigung Bayerns.

Ungeachtet der digitalen Services zeigt unser Bericht über eine aktuelle Umfrage, dass Patienten nach wie vor größten Wert auf eine persönliche, freundliche, vertrauensvolle und kompetente Betreuung legen. Diesen Service möchten auch wir als VR-Bank Würzburg unseren Kunden bei allen finanziellen Anliegen rund um die Praxis oder den privaten Bereich bieten. Dies gilt selbstverständlich auch in Bezug auf ein zuverlässiges Online-Banking und einen reibungslosen Zahlungsverkehr. Kennen Sie bereits die Vorteile unseres „weißen Kontos“ für Heilberufe einschließlich des kostenlosen Umzugsservices? Informieren Sie sich auf unserer Website mit dem Kurzlink [www.bit.ly/2FtKwmA](http://www.bit.ly/2FtKwmA) oder direkt bei unserem Zahlungsverkehrsexperten Herrn Endres (Sie finden seine Kontaktdaten auf S. 15).

Sprechen Sie uns an! Wir kümmern uns um Ihr individuelles Anliegen und finden gemeinsam die optimale Lösung.



Herzlichst Ihr  
Michael Thiele & Team



# Die Videosprechstunde als Bestandteil der Regelversorgung?

*Das Potenzial der Videosprechstunde wird zunehmend von Vertragsärzten und -psychotherapeuten erkannt. Zurückzuführen ist der vermehrte Einsatz der virtuellen Sprechstunde auf die derzeitige Coronakrise. Laut einer aktuellen Befragung bieten bereits mehr als die Hälfte der niedergelassenen Ärzte und Psychologische Psychotherapeuten ihren Patienten den neuen digitalen Service an.*

## Entwicklung der Videosprechstunde

Seit April 2017 können Ärzte Videosprechstunden gegenüber den gesetzlichen Krankenkassen abrechnen, allerdings spielten sie im Versorgungsalltag bis vor Kurzem nur eine untergeordnete Rolle, nicht zuletzt aufgrund der restriktiven Rahmenbedingungen. So konnten die Online-Sprechstunden ausschließlich für Verlaufskontrollen bei definierten Krankheitsbildern eingesetzt werden. Zudem mussten die Patienten bereits bekannt sein und einen persönlichen Arzt-Patienten-Kontakt innerhalb der letzten zwei Quartale vorweisen. So verwundert es nicht, dass 2017 lediglich 1,8% der Niedergelassenen und 2,0% der Klinikärzte die elektronische Visite in die Patientenversorgung integrierten.

Mit der Lockerung des Fernbehandlungsverbots durch den 121. Ärztetag sowie der Öffnung der Videosprechstunde für alle Indikationen wurden die Hürden zur Nutzung deutlich herabgesetzt. Daneben wurde es auch Psychologen gestattet, elektronische Visiten durchzuführen. Zusätzlich vereinbarten die Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV) und der GKV-Spitzenverband im Oktober 2019 mehrere Regelungen zur Förderung der virtuellen Sprechstunde. Neben einer Anschubfinanzierung von maximal 500 € pro Arzt und Quartal sollte sich auch die Erlaubnis zum virtuellen Erstkontakt per Video positiv auf die Nutzung auswirken.

Mit der aktuellen Corona-Pandemie änderten sich die Rahmenbedingungen drastisch. Digitale und kontaktlose Angebote wie die Videosprechstunde wurden zunehmend nachgefragt. Insbesondere die Angst vor einer Infektion durch den Besuch in der Arztpraxis war ausschlaggebend für den Anstieg der ärztlichen Videosprechstunden. Aber auch die Möglichkeit, schnell und unkompliziert medizinischen Rat zu erhalten oder Warte- und Fahrtzeiten zu vermeiden, förderten die Nachfrage. Um dem gestiegenen Bedarf gerecht werden zu können, hoben die KBV und die Krankenkassen die Beschränkungen der elektronischen Visite auf – Fallzahlen und Leistungsmenge sind bis Ende 2020 nicht limitiert. Zudem haben auch Neupatienten Anspruch auf eine Videosprechstunde. Nach einer aktuellen Umfrage des health inno-



vations hub setzen mittlerweile mehr als die Hälfte der Ärzte und Psychologischen Psychotherapeuten auf dieses digitale Angebot (vgl. Abb.). Insbesondere die kontaktlose psychologisch-psychiatrische Betreuung der Patienten ist gefragt.

## Vorteil digitale Vernetzung

Die Videosprechstunde ist in der Regelversorgung angekommen und eröffnet neue Perspektiven und Möglichkeiten für Leistungserbringer und Versicherte. Für Patienten entfallen beschwerliche oder lange Anfahrtswege zum behandelnden Arzt sowie Wartezeiten. Gerade in unterversorgten Gebieten kann die Videosprechstunde ein geeignetes Mittel sein, die Patientenversorgung trotz Ärztemangels sicherzustellen.



Quelle: Stiftung Gesundheit & hih (2020); Stiftung Gesundheit (2017).  
Grafik: REBMAN RESEARCH

Für Ärzte bietet die Videosprechstunde vor allem mehr Flexibilität in der Praxisorganisation. Als zeit- und ortsunabhängiges digitales Tool ist es möglich, die virtuelle Sprechstunde auch in der eigenen Häuslichkeit oder an jedem anderen Ort durchzuführen. Der Schutz der Privatsphäre sowie die Erfüllung der datenschutzrechtlichen Vorgaben sind dabei jedoch strikt einzuhalten. Weitere Effizienzvorteile und einen echten Mehrwert bietet insbesondere die Vernetzung der Videosprechstunde mit anderen digitalen Anwendungen der Telemedizininfrastruktur (TI).

**Kombination mit eAU und E-Rezept sinnvoll**

Erst kürzlich hat der gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) den Weg für die Krankschreibung via Videosprechstunde freigemacht. Unter bestimmten Voraussetzungen kann die Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung digital ausgestellt werden. Ist der Patient bereits bekannt und eine Videosprechstunde für die Untersuchung des Versicherten geeignet, so darf der behandelnde Arzt bei erstmaliger Inanspruchnahme den Versicherten bis zu maximal sieben Tage krankschreiben. Künftig ist auch mit der Integration des elektronischen Rezepts in

die Videosprechstunde zu rechnen. Hierzu läuft bereits ein erstes Pilotprojekt in Baden-Württemberg. In einem anderen Modellvorhaben wird derzeit die Verschreibung von elektronischen Rezepten (E-Rezept) im Rahmen der Videosprechstunde erprobt.

**Praxis-Tipp: Voraussetzungen für die Durchführung von Videosprechstunden**

- Die Einwilligung des Patienten zur Videosprechstunde muss vorliegen.
- Die Privatsphäre muss gewährleistet sein (z.B. abgeschlossene Räumlichkeiten).
- Die technische Infrastruktur muss eine angemessene und störungsfreie Kommunikation ermöglichen.
- Die Videosprechstunde muss vertraulich sein. Eine Aufzeichnung durch die Gesprächspartner ist nicht erlaubt.
- Die Identität des Patienten muss für die Praxis/Arzt feststellbar sein.
- Die Videosprechstunde muss werbefrei sein.



Frank Wettengel



**VR-PrivatAssistent**

*Unterstützung, die Ihre Zeit spart*

Telefon: (0931) 35 97 30

E-Mail: [privatassistent@vr-bank-wuerzburg.de](mailto:privatassistent@vr-bank-wuerzburg.de)



Claudia Fuchs



**VR-PrivatAssistent Haus & Garten**

Möchten Sie zu Hause oder im Garten etwas erledigen und benötigen Hilfe? Brauchen Sie jemanden, der den Rasen mäht oder die Hecke schneidet? Gehören die Wände neu gestrichen, das Bad gefliest bzw. saniert oder andere Räume im Haus renoviert? Brauchen Sie Hilfe beim Einstellen Ihres Fernsehers oder beim Montieren einer neuen Lampe? Wir vermitteln Ihnen kompetente, zuverlässige und regionale Handwerker und Dienstleister.

Zusätzlich bieten wir Ihnen u.a.:

- Schlüsseldepot zu Sonderkonditionen
- Vergünstigte Maklerprovision
- Anwaltshotline



**VR-PrivatAssistent Korrespondenz**

Möchten Sie beim Ausfüllen von Formularen oder Schreiben an Behörden und Unternehmen unterstützt werden? Wollten Sie schon immer mal einen Notfallordner mit allen wichtigen Unterlagen zusammenstellen? Sie brauchen jemanden, der Termine für Sie vereinbart?

**Dann buchen Sie uns**

**Haus & Garten**

Mtl. Pauschalpreis  
14,90 Euro

**Korrespondenz**

Mtl. Pauschalpreis  
14,90 Euro

**Kombipaket**

Mtl. Pauschalpreis  
24,90 Euro

## Studie Arztpraxis: So können Sie bei Patienten punkten

**Eine aktuelle Studie hat untersucht, auf welche Faktoren Patienten bei der Wahl der Arztpraxis den größten Wert legen. Auf Platz eins landeten die Freundlichkeit des Praxispersonals und eine gute Praxisorganisation. Letztere kann auch dazu beitragen, das Ansteckungsrisiko für eine Corona-Infektion zu verringern.**

Im Rahmen einer im Mai 2020 durchgeführten Online-Befragung unter 950 Teilnehmern befasste sich ein Studienprojekt der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Ravensburg in Zusammenarbeit mit dem Praxiseinrichter VISION PRAXIS mit konkreten Anforderungen, die Patienten an eine Arztpraxis stellen.

### Patienten legen besonderen Wert auf Personal, Organisation und Hygiene

Zentrale Ergebnisse der aufgrund des erhöhten Anteils an Frauen, Privatversicherten und jungen Teilnehmern nicht repräsentativen Studie waren: Für fast drei Viertel der Befragten gehört freundliches und kompetentes Personal mit entsprechenden Fachkenntnissen zu den wichtigsten Faktoren einer guten Arztpraxis. Will eine Praxis überzeugen, sehen dies 74% der Befragten als „unbedingt erforderlich“ an. Mit einigem Abstand (jeweils 59%) legen immer noch mehr als die Hälfte der Patienten großen Wert auf die Hygiene wie das Tragen von Sicherheitsbekleidung, die Ausstattung mit Desinfektionsspender und die allgemeine Sauberkeit sowie auf eine gute Organisation der Praxis in Bezug auf die Erreichbarkeit, Wartezeit, das Leistungsangebot und die Sprechstunden.

### Online-Sprechstunde weniger relevant

Überraschend wenig Zuspruch fanden innerhalb der Befragung die Online-Sprechstunde und -Terminbuchung sowie die Auffindbarkeit einer Website. Als „unbedingt erforderlich“ stuften dies lediglich 9% der Befragten ein, mit 39% sahen dies sogar weitaus mehr Teilnehmer als „unwichtig“ an. Eine gesonderte Betrachtung der Patientengruppe unter 25 Jahren ergab jedoch, dass diese der Digitalisierung in der Arztpraxis offener gegenüberstehen und sich hier mehr Angebote wie bspw. digitale Rezepte, Krankenakten oder eine Online-Terminbuchung wünschen würden. Eine weitere Ausnahme in diesem Zusammenhang bildete die elektronische Patientenakte (ePA), die bei fast zwei Dritteln (65%) der Befragten unter die Kategorie „erforderlich“ oder „unbedingt erforderlich“ fiel. Lediglich 18% ordneten die ePA als „(völlig) unwichtig“ ein.

### Detaillierte Betrachtung des Faktors Hygiene

Eine Detailbetrachtung des Faktors Hygiene ergab, dass nahezu die Hälfte der Befragten (49%) Desinfektionsspender als das wichtigste Hygieneinstrument ansehen. Weitere genannte Aspekte waren mit 13% Bodenmarkierungen zum Sicherheitsabstand und mit 11% ein Spuckschutz zwischen Patient und Praxispersonal.

Unter den Hygienefaktoren fiel zudem ein organisatorischer Aspekt. Die Befragung ergab, dass sich die Patienten durch optimale Organisation der Praxis eine Reduzierung der Ansteckungsgefahr versprechen, indem ausreichend Platz geschaffen wird. Mit 57% der Angaben besonders wichtig ist den Patienten eine Trennung von infektiösen und nicht infektiösen Patienten, idealerweise durch separate Wartebereiche. Weitere 35% sprachen sich für getrennte Infektsprechzeiten aus.

### Praxis-Tipp: Organisation der Arztpraxis in Zeiten von COVID-19

- Abstandhalter, Barrieren, Schutzausrüstung, Desinfektionsspender und Hygienehinweise
- Spuckschutz am Anmeldepersonal, Bodenmarkierungen zum Sicherheitsabstand, ausreichender Abstand der Stühle im Wartebereich, Gesichtsschild/Mundschutz
- Trennung der Patientenströme (im Eingangs- und Wartebereich)
- Spezielle COVID-19-Sprechzeiten, idealerweise nach Ende der regulären Sprechstunde
- Nutzung von Videosprechstunden, Vorgehen bei Patienten mit grippeähnlichen Symptomen im Vorlauf telefonisch abklären
- Postversand von Rezepten/Überweisungen/ Krankschreibungen für bekannte Patienten, Krankschreibung per Videosprechstunde (G-BA Beschluss vom 16.7.2020)
- Regelmäßige(s) Lüften und Desinfektion der Praxisräume

# Die „grüne“ Praxis: Welchen Beitrag können Zahnarztpraxen zur Nachhaltigkeit leisten?

*Mit Blick auf die Folgen des Klimawandels ist das Thema Nachhaltigkeit aktueller denn je. Zwar sind im Gesundheitswesen die Handlungsoptionen durch zahlreiche Regularien eingeschränkt. Dennoch können Zahnarztpraxen mithilfe einfacher Maßnahmen einen Beitrag zu einem ökologischeren Wirtschaften leisten.*

Nachhaltiges Wirtschaften und Ökologie finden im Praxisalltag derzeit noch wenig Beachtung. Trotzdem haben in den letzten Jahren einige technologische und regulatorische Neuerungen für deutliche Fortschritte in diesem Bereich gesorgt.

## Digitalisierung bietet wirtschaftliche und ökologische Chancen

Die digitale Abformung mittels Intraoralscanner löst zunehmend die konventionelle Abformung ab. Beim komplett digitalen Workflow wird der Zahnersatz basierend auf den digital gewonnenen Daten direkt gefertigt. Viele aufwendige Zwischenschritte können dadurch entfallen. Dies bringt nicht nur Zeit- und Kostenvorteile mit sich, sondern trägt auch dazu bei, den Einsatz umweltbelastender Materialien und Reinigungsmittel deutlich zu verringern. Aufgrund der elektronischen Übertragung von Bild- bzw. Fertigungsdaten entfällt der physische Transport der Abdrücke bzw. Modelle ins gewerbliche Labor, was zu einer Reduzierung des Energieaufwands und somit der CO<sub>2</sub>-Belastung beiträgt. Der zunehmende Einsatz additiver (3-D-Druck) anstelle materialabtragender Verfahren bei der Fertigung von Zahnersatz und anderen zahntechnischen Produkten sorgt zusätzlich für eine Reduzierung des Ressourcenverbrauchs.

Trotz des Trends zum komplett digitalen Workflow setzen derzeit erst rund 15% der Praxen einen Intraoralscanner ein. Deutlich höher ist die Marktdurchdringung beim digitalen Röntgen. Jährlich werden in Deutschland rund 135 Mio. Röntgenaufnahmen (digital und analog) angefertigt, 42% davon allein im zahnmedizinischen Bereich. Digitale Röntgensysteme arbeiten, verglichen mit der analogen Technologie, wesentlich umweltschonender. So werden die Röntgenbilder auf speziellen (wiederverwendbaren) digitalen Speicherfolien erfasst. Umweltbelastende Entwicklerchemikalien und Röntgenfilme entfallen. Weitere Vorteile: Die Archivierung

ist wesentlich platzsparender und die Aufnahmen sind bei Bedarf sofort wieder verfügbar. Zudem zeichnen sich die digitalen Aufnahmen durch eine höhere Qualität und durch eine im Vergleich zum analogen Röntgen um bis zu 90% geringere Strahlenbelastung aus.



Auch im Bereich Organisation/Verwaltung bietet die Digitalisierung nicht nur wirtschaftliche, sondern auch ökologische Vorteile: Dokumente können am Bildschirm gesichtet statt ausgedruckt, Privatliquidationen per E-Mail verschickt werden. Tablets helfen dabei, Patienten-Check-in, Datenschutzerklärungen etc. papierlos zu erfassen. Auch im Wartezimmer können Tablets mit digitalen Lesezirkeln die herkömmlichen Printprodukte ersetzen. Bei regelmäßiger Reinigung sind Tablets ferner hygienischer als abgegriffene Printmedien und zudem profitieren die Patienten von einer größeren Auswahl und besseren Aktualität der Medien.

Die vom Gesetzgeber in die Wege geleitete Digitalisierung trägt ebenfalls zur zunehmend papierlosen Verwaltung bei. Durch die elektronischen Austauschmöglichkeiten kann immer häufiger auf Kurierdienste verzichtet werden. Abgesehen von den positiven Effekten der Digitalisierung trägt auch der Trend bei der Mundgesundheit der Bevölkerung zur Zahnerhaltung/Prävention anstatt Restauratorik zur Ressourcenschonung bei.

## Mehrweg statt Einweg

Laut Umweltbundesamt verursachte im Jahr 2019 jeder Einwohner in Deutschland mit durchschnittlich 226,5 kg so viel Verpackungsmüll wie nie zuvor. Auch in Zahnarztpraxen fallen viele Einwegverpackungen und -verbrauchsmaterialien an, häufig aus Plastik oder Verbundstoffen. Pro Jahr werden z.B. rund 350 Mio. Einweg-Mundspülbecher verbraucht. Umweltfreundlichere Alternativen bieten Pappbecher

(die jedoch deutlich teurer sind) oder wiederverwendbare Mundspülbecher aus Glas oder aus sterilisierbarem Ökopal (für die allerdings eine Reinigung und Sterilisation erforderlich ist). Für viele weitere Einwegprodukte und -instrumente stehen inzwischen weniger umweltbelastende Alternativen bzw. Mehrwegprodukte zur Verfügung. Zudem ist für Instrumente, Hand- und Winkelstücke nach dem Sterilisationsprozess eine Aufbewahrung in Sterilgut-Lagercontainern anstatt in Einmalverpackungen möglich. Auch für den Transport zahntechnischer Produkte zum Laborpartner bieten sich Mehrweg-Transportcontainer an.

Strenge Hygienebestimmungen gelten für die Aufbereitung des im Praxisbetrieb verwendeten Trink- und Prozesswassers. Hier bieten sich umweltfreundliche und zumeist auch kostengünstigere Lösungen an, die sich die entkeimende Wirkung von UV-Strahlen oder von Elektrolyse (anodische Oxidation) anstelle von Chemikalien zunutze machen.



### Recycling und fachgerechte Entsorgung

Da Plastikverpackungen selten auf ein optimales Recycling ausgelegt sind und die Recyclingquote deutlich schlechter ist als etwa bei Metallen, Papier oder Glas, sollte Plastikmüll soweit wie möglich vermieden werden. Wichtig ist auch die fachgerechte Abfallentsorgung über die Rücknahmesysteme des Dentalfachhandels oder durch spezialisierte Entsorger. Diese stellen für die Sammlung der einzelnen Abfallarten spezielle (zum Teil Mehrweg-) Behälter zur Verfügung, sorgen für deren Abholung und die fachgerechte Entsorgung. Letztere ist insbesondere bei Gefahrstoffen wie Chemikalien oder Amalgam wichtig (hier sind Amalgamabscheider verpflichtend). Die heute verwendeten metallfreien Restaurationmaterialien wie Kompositfüllungen sind nicht nur umweltfreundlicher, sondern auch ästhetisch ansprechender. Für Zahnersatz, insbesondere für Zahnimplantate, gewinnt außerdem Keramik zunehmend an Bedeutung – ein Material,

das in hohem Maße biokompatibel und auch unkritisch in der Entsorgung ist.

### Vielfältige Ansatzpunkte zum Energiesparen

Neben entsprechenden baulichen und planerischen Maßnahmen beim Gebäudeneubau oder der Sanierung (z.B. Wärmedämmung, Wärmerückgewinnung, Nutzung regenerativer Energien etc.) gibt es auch beim Betrieb einer bestehenden Praxis viele Ansatzpunkte. Der Energiebedarf ist nicht nur vom Beheizen und der Beleuchtung der Räumlichkeiten abhängig, sondern auch vom Betrieb energieintensiver Geräte (wie Sterilisatoren, Röntgenanlagen, Wasservorwärmesysteme). Aufgrund ihres sehr hohen Stromverbrauchs sollte die Laufzeit von Kompressoren und Sterilisatoren auf das Nötigste beschränkt werden. Bei den Sterilisationsgeräten ist zudem durch gute Befüllung eine Optimierung des Energieverbrauchs möglich. Für viele weitere elektrische Geräte bietet die Installation von Bewegungsmeldern, Zeitschaltuhren und programmierbaren Heizungsthermostaten mit den hinterlegten Praxiszeiten einen wichtigen Beitrag zur Energieeinsparung. Darüber hinaus kann sich der Praxisbetreiber beim Strombezug für Ökostrom aus regenerativen Quellen (Solar, Wind, Wasser) entscheiden.

### Nachhaltigkeit erfordert die Beteiligung aller Akteure

Das Potenzial von Zahnarztpraxen für einen umweltfreundlicheren Betrieb ist insbesondere durch die geltenden Hygiene- und Sicherheitsvorschriften eingeschränkt. Trotzdem besteht die Möglichkeit, durch bewusstes Hinterfragen gewohnter Routinen und eine Sensibilisierung der Mitarbeiter die Praxis deutlich „grüner“ zu machen. Da viele Patienten ökologische Bemühungen befürworten, kann von einem nach außen kommunizierten Nachhaltigkeitsleitbild zudem ein positiver Marketingeffekt ausgehen.

Unabhängig davon sollten Dentalhersteller und -handel die Bemühungen der Praxen unterstützen, z.B. durch ein größeres Angebot an umweltfreundlichen Produkten und Geräten. Um hier Veränderungen zu bewirken, sollten Praxisinhaber ihre Einkaufsmacht besser nutzen, übermäßig verpackte Waren ablehnen und nach ökologischen Alternativen oder Mehrwegsystemen fragen. Auch Bund, Krankenkassen und Verbände könnten deutlich mehr Einfluss nehmen und mit finanziellen Anreizen bzw. regulierenden Maßnahmen Rahmenbedingungen für mehr Nachhaltigkeit auch in der ambulanten (zahn-)medizinischen Versorgung schaffen.

## VR-Med:Konzept

Die Diagnose – Unsere Lösung – Ihr Erfolg

Mit dem **VR-Med:Konzept** versorgen wir Sie mit der richtigen Diagnose und mit individuellen Lösungen rund um Ihre finanziellen Angelegenheiten – speziell zugeschnitten auf Heilberufe, zum Beispiel Ärzte, Zahnärzte und Apotheker. Die VR-Bank Würzburg ist Ihr kompetenter Partner für eine individuelle Finanzdiagnose und zuverlässiger Anbieter aller Leistungen, die Sie sich für Ihre Finanzen wünschen. Dies leben wir mit einer klaren Philosophie: Freiberufler in Heilberufen mit einer Bank, die vor Ort schnell, kompetent und flexibel agiert.

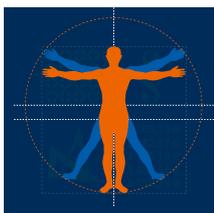
### VR-Med:Management

Wir unterstützen Sie mit betriebswirtschaftlichen Vergleichen, die es Ihnen erlauben festzustellen, wie sich zum Beispiel Kennzahlen Ihres Praxisbetriebs im Vergleich zum regionalen Wettbewerb darstellen. Diese Vergleiche zeigen Ihnen so potenzielle Handlungsfelder, kombiniert mit relevanten Marktdaten, auf.

### VR-Med:Kredit

Praxis- oder Apothekenübernahme, Investitionen in Ausstattungen oder Erweiterungen: Mit unserem Kreditangebot unterstützen wir Sie mit einem Höchstmaß an Flexibilität und schnellen Entscheidungen bei Ihren privaten und betrieblichen Finanzierungsplänen.

Ihre VR-Med-Experten: Michael Thiele & Petra Schmitt



**Ihre Vorteile:** Sie haben einen Ansprechpartner, der Sie begleitet. Er berät Sie in allen Belangen – und greift bei Bedarf auf ein Netzwerk an Partnern und Spezialisten für Sie zurück, die eine optimale fachliche Diagnose erstellen und Lösungsmöglichkeiten aufzeigen. Und da diese Partner alle vor Ort sind, können wir für Sie schnell und zuverlässig arbeiten.

Und da diese Partner alle vor Ort sind, können wir für Sie schnell und zuverlässig arbeiten.

Weitere Informationen zu unserem VR-Med:Konzept unter [www.vr-bank-wuerzburg.de/firmenkunden/vr-med-fuer-heilberufe](http://www.vr-bank-wuerzburg.de/firmenkunden/vr-med-fuer-heilberufe) oder gerne ausführlich in einem persönlichen Gespräch.

### VR-Med:Vorsorgekonzept

Unser regelmäßiger Vorsorgecheck ermittelt anhand Ihrer beruflichen und familiären Situation sowie Ihrer Zukunftspläne die optimalen Vorsorgelösungen für Sie.

Ihr VR-Med-Experte: Michael Wald



## VR-Med: Baufinanzierung

Die private Immobilie erfährt bei uns beste Begleitung: Wir bieten Ihnen eine Baufinanzierungsberatung, die aus allen verfügbaren Finanzierungsoptionen das Beste für Sie selektiert und sich durch faire Konditionen und eine schnelle Entscheidung auszeichnet. Auf Wunsch alles aus einer Hand: Immobilienvermittlung, Anschaffungsfinanzierung, Modernisierungsfinanzierung.

**Ihr VR-Med-Experte: Karl-Heinz Mark**



## VR-Med: Zahlungsverkehr

Unsere Stärke liegt in der Optimierung des Zahlungsverkehrs. Sie erhalten Zahlungsverkehrsprogramme, individuelle Kreditkartenlösungen und komfortable Kartenterminals aus einer Hand.

**Ihr VR-Med-Experte: Veit Endres**



## VR-Med: Anlagekonzept

Ihre Anlage ist bei uns in den besten Händen: Sie nennen uns Betrag, Anlageziele und persönliche Präferenzen – unsere Spezialisten der Vermögensberatung inklusive unseres Wertpapiermanagements erarbeiten für Sie ein Anlagekonzept, das keine Wünsche offen lässt. Auf Wunsch erhalten Sie eine maßgeschneiderte Vermögensverwaltung.

**Ihr VR-Med-Experte: Frank Henig**



## VR-Med: Sicherheitskonzept

Risiken werden kalkulierbar, wenn eine geeignete Absicherung vorhanden ist. Dies gilt sowohl privat als auch im Geschäftsumfeld. Unsere Absicherungsanalyse zeigt Ihnen auf, welche Risiken Sie im Blick haben sollten – und wie Sie diese günstig absichern können.

**Ihre VR-Med-Expertin: Christine Trunk**



# Personalkosten: Arbeitet Ihre Praxis rentabel?

*Für viele Arztpraxen ist das Personal ein Dauerthema. Studien zeigen, dass Praxismitarbeiter nicht nur bei der Unterstützung der Ärzte eine wichtige Rolle spielen, sondern als Aushängeschild der Praxis einen erheblichen Einfluss auf die Patientenzufriedenheit und Außenwirkung der Praxis haben. Neben der Aufgabenverteilung sind deshalb auch Mitarbeiterbindung und -vergütung ein wichtiges Thema. Da die Personalkosten regelmäßig den größten Betriebskostenblock in der Arztpraxis bilden, verdient das Thema auch aus betriebswirtschaftlicher Sicht Beachtung.*

Als problematisch erweisen sich Personalkosten vor allem dann, wenn sie im Vergleich zur Leistung überdurchschnittlich hoch sind oder entsprechende Steigerungen nicht durch eine Erhöhung des Praxisumsatzes aufgefangen werden können. Niedergelassene Ärzte sollten deshalb zur Überwachung der Rentabilität die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennziffern im Auge behalten. Hierzu zählt auch die Personalkostenquote. Sie berechnet sich anhand der Division der Summe der Personalkosten (inkl. Sozialabgaben und Altersvorsorgeaufwendungen) durch den Gesamtumsatz. Die Kennzahl gibt somit Auskunft darüber, welcher prozentuale Anteil des Gesamtumsatzes der Praxis zur Deckung der Personalkosten benötigt wird.

### Aussagekraft: Fachgruppe und Umsatzklasse beachten

Eine erste Orientierungshilfe, ob eine Praxis in Sachen Personalkosten rentabel aufgestellt ist oder nicht, bietet der Vergleich mit anderen Praxen. Hierbei ist jedoch zu beachten, dass ein solcher Quotenvergleich nur innerhalb derselben Fachgruppe zielführend ist. So lassen sich z.B. personalkostenintensive kinderärztliche Praxen nicht mit augenärztlichen Praxen vergleichen. Die jüngst aktualisierten Kennzifferauswertungen des ATLAS MEDICUS® Infodienst bieten hier eine gute Orientierungshilfe (vgl. Tab.). Ferner sollte sich der Vergleich nach Möglichkeit auf Praxen derselben Umsatzklasse beziehen. So zeigt die Infodienstauswertung aus ATLAS MEDICUS® am Beispiel der Allgemeinmediziner auch, dass der durchschnittliche Personalkostenanteil mit zunehmender Umsatzgrößenklasse steigt. Während allgemeinmedizinische Praxen (West) mit einem Umsatz unter 250.000 € eine Personalkostenquote von nur 23,61 % aufweisen, liegt diese bei Großpraxen mit Umsätzen von 1 Mio. € und mehr bei 39,98 %. Kleinere Praxen haben somit in der Durchschnittsbetrachtung eine bessere Personalproduktivität.

### Praxisschwerpunkte: Ergebnisse richtig interpretieren

Im Idealfall liegt eine Praxis im „sehr guten“ oder „normalen“ Bereich. Eine überdurchschnittlich hohe Personalkostenquote

bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass die Praxis unrentabel arbeitet. So können bestimmte Leistungsschwerpunkte bspw. zu einer überdurchschnittlich hohen Personalkostenquote führen, die jedoch gleichzeitig zu einem entsprechend höheren Gewinn je Mitarbeiter und einer sehr guten Umsatzrendite führen kann.

### Kritischer Bereich: Ursachen identifizieren

Liegt die Personalkostenquote über den Korridorwerten des Normalbereichs, sind verschiedene Ursachen möglich:

#### 1. Überdurchschnittliche Vergütung der Praxismitarbeiter:

Diese kann sich zum Beispiel als Folge eines Mitarbeiterpools aus besonders langjährigen Kräften (jährliche Gehaltserhöhungen) oder mit besonderen Qualifikationen ergeben. Eine überdurchschnittliche bzw. übertarifliche Vergütung zur Bindung besonders qualifizierter, erfahrener und bewährter Mitarbeiter kann durchaus Sinn machen, da sie

Fachgruppe	sehr gut	normal	überprüfen	kritisch
Allgemeinmediziner	≤ 23 %	23 % – 29 %	29 % – 38 %	> 38 %
Anästhesist	≤ 27 %	27 % – 36 %	36 % – 46 %	> 46 %
Augenarzt	≤ 16 %	16 % – 21 %	21 % – 28 %	> 28 %
Chirurg	≤ 18 %	18 % – 23 %	23 % – 30 %	> 30 %
Gastroenterologe	≤ 23 %	23 % – 30 %	30 % – 40 %	> 40 %
Gynäkologe	≤ 20 %	20 % – 25 %	25 % – 33 %	> 33 %
Hautarzt	≤ 21 %	21 % – 27 %	27 % – 35 %	> 35 %
HNO-Arzt	≤ 23 %	23 % – 30 %	30 % – 39 %	> 39 %
Internist hausärztl.	≤ 22 %	22 % – 29 %	29 % – 37 %	> 37 %
Kardiologe	≤ 23 %	23 % – 30 %	30 % – 39 %	> 39 %
Kinderarzt	≤ 26 %	26 % – 33 %	33 % – 43 %	> 43 %
Neurologe	≤ 20 %	20 % – 26 %	26 % – 34 %	> 34 %
Orthopäde	≤ 22 %	22 % – 29 %	29 % – 37 %	> 37 %
Pneumologe	≤ 25 %	25 % – 32 %	32 % – 42 %	> 42 %
Radiologe	≤ 22 %	22 % – 28 %	28 % – 37 %	> 37 %
Urologe	≤ 19 %	19 % – 24 %	24 % – 31 %	> 31 %
Zahnarzt	≤ 22 %	22 % – 29 %	29 % – 37 %	> 37 %

Quelle: ATLAS MEDICUS® Infodienst 2020 Grafik: REBMANN RESEARCH

den Arzt entlasten und als Aushängeschild der Praxis dienen. Hinzu kommt, dass das Angebot an qualifizierten und motivierten Praxismitarbeitern oft sehr begrenzt ist. Zur weiteren Motivation der Mitarbeiter besteht die Option, anstelle der Orientierung an den Tarifverträgen leistungsabhängige Vergütungsbestandteile einzuführen.

- 2. Organisatorische Schwachstellen:** Defizite bei der Organisation der Arbeitsabläufe und/oder bei der Verteilung der Zuständigkeiten können zu Zeitverlusten und Leerzeiten und zur zeitweisen Überlastung beim Praxispersonal führen. Die kritische Überprüfung der einzelnen Arbeitsprozesse (evtl. mit Hilfe eines externen Beraters) liefert die Basis für Maßnahmen zur klaren Aufgabenabgrenzung (wie etwa bei der Telefonbesetzung) und verbesserten Terminkoordination (z.B. Definition von Zeitfenstern für Patienten mit aufwendigen Therapien) oder einen gezielten Einsatz von Teilzeitkräften für bestimmte Wochentage oder Tageszeiten, in denen die Auslastung der Praxis erfahrungsgemäß geringer ist. Zu viele Teilzeitkräfte können sich jedoch aufgrund der Kommunikations- bzw. Informationsverluste bei der Übergabe wiederum negativ auswirken.
- 3. Nachteilige Umsatzstrukturen:** Mit der Behandlung von GKV-Patienten lassen sich bei vergleichbarem Arbeitseinsatz nur deutlich geringere Erlöse als bei Privatversicherten erzielen. Hinzu kommt, dass aufgrund der Budgetierung

und Mengenbeschränkungen nur ein begrenztes Umsatzwachstum möglich ist. Insbesondere bei größeren Praxisstrukturen kann sich hierdurch der große Mitarbeiterbestand negativ auf die Rendite niederschlagen. Bei hohen GKV-Umsatzanteilen können gegebenenfalls Angebote im Bereich der Selbstzahlerleistungen einen Ausweg bieten.

Es bleibt festzuhalten, dass eine hohe Personalkostenquote nicht zwangsweise als negatives wirtschaftliches Signal gilt. Um Fehlinterpretationen zu vermeiden, ist jede Praxis mit ihren Besonderheiten individuell zu betrachten. Je nach Leistungsrichtung (konservativ oder operativ) können die Vergleichswerte hinsichtlich Umsatz und Personalkosten deutlich abweichen. Ähnliches gilt bezüglich bestimmter Praxisschwerpunkte und -spezialisierungen. Daneben übt die Organisationsform (Einzelpraxis, Berufsausübungsgemeinschaft, MVZ oder Praxis mit Zweigpraxis) großen Einfluss auf die Kennzahl aus. Auch die Anstellung von Medizinerinnen oder die Mitarbeit von Familienmitgliedern (die z.B. auf Minijob-Basis arbeiten, aber in Wirklichkeit einen deutlich höheren Arbeitseinsatz leisten) können zu Verschiebungen führen. Um Interpretationsfehler zu vermeiden, sollten Praxisinhaber deshalb im Zweifelsfall einen erfahrenen Berater hinzuziehen, der auch über aussagekräftige Vergleichsdaten der jeweiligen Fachgruppe verfügt.

## Die betriebliche Krankenversicherung – wichtige Säule der Vorsorge

Bei einer betrieblichen Krankenversicherung (bKV) schließen Sie als Arbeitgeber einen Gruppenversicherungsvertrag ab. So ermöglichen Sie Ihren Mitarbeitern privaten Krankenversicherungsschutz – und das zu besonderen Konditionen. Die bKV bildet eine immer wichtiger werdende Säule der Vorsorge. Denn die gesetzliche Krankenversicherung (GKV) bietet nur eine Grundversorgung. In vielen Bereichen müssen Versicherte Zuzahlungen leisten oder alle Kosten selbst tragen.

### Ihre Vorteile im Überblick

- Einfach strukturiert, flexibel kombinierbar und bedarfsgerecht
- Bereits ab 5 Mitarbeitern
- Günstige Beiträge ohne Alterungsrückstellungen – nur 3 Altersgruppen unter Berücksichtigung der gesetzlichen Regelaltersgrenze
- Viele Tarife ohne Gesundheitsprüfung, unabhängig von der Belegschaftsgröße bzw. Beteiligungsquote der Mitarbeiter
- Genereller Erlass der Gesundheitsprüfung – bereits ab 10 versicherten Mitarbeitern möglich
- Ab 20 versicherten Mitarbeitern: Angebot einer kostenlosen Maßnahme zur betrieblichen Gesundheitsförderung in Kooperation mit der R+V BKK
- Keine Wartezeiten
- Mitversicherung von Familienangehörigen möglich
- Versicherungsschutz auch für privat krankenversicherte Mitarbeiter
- Weiterführung des Versicherungsschutzes ohne Gesundheitsprüfung nach dem Ausscheiden möglich

Weitere Informationen erhalten Sie bei unserem Vorsorgespezialisten:



### Michael Wald

Ihr R+V-Spezialist für individuelle Lösungen in der privaten und betrieblichen Altersvorsorge.  
 Telefon: 0151 26417883  
 Mail: Michael.Wald@ruv.de





## Digitalisierung im Apothekenmarkt – Dynamik auch aufgrund von Corona

*Für Apotheken geht es nicht mehr um die Abwägung von Vor- und Nachteilen der Umsetzung digitaler Aufgaben, diese sind vielmehr zum Must-have geworden. Im Vordergrund stehen dabei einerseits politisch initiierte Digitalprojekte im Arzneimittelmarkt (E-Rezept, Apothekenplattformen & Co.) sowie andererseits vielfältige cross-mediale, interaktive (Service-)Angebote, z. B. wenn es um Vorbestellungen, Kundenkommunikation etc. geht.*

Was generell für die Wirtschaft und den privaten Bereich gilt, trifft auch für das Gesundheitswesen bzw. die Arzneimittelversorgung und Apotheken zu: Corona war bzw. ist mit einem Digitalisierungsschub verbunden und führt zu pragmatischen Ansätzen, die zuvor – gerade in einem reglementierten Markt – nicht denkbar gewesen wären sowie dazu, dass digitale Angebote viel schneller und breiter realisiert werden. Ansteckungsrisiken können reduziert werden, indem persönliche Kontakte auf Skype, Zoom & Co. stattfinden. Apotheken beraten ihre Patienten per Tele- oder Videopharmazie, denn kein verschreibungspflichtiges Präparat darf ohne entsprechende Beratung ausgegeben werden. Fernmündliche Verordnungen von Arzneien durch Ärzte wurden quasi über Nacht zum Standard.

### **Haupttreiber der Veränderung: E-Rezept und Plattformökonomie**

Aber auch unabhängig von der Pandemie haben Krankenkassen wie auch der Gesetzgeber zuletzt vielfältige Regelungen geschaffen, um die Digitalisierung voranzutreiben: Bis Herbst 2020 müssen sich Apotheken an der Telematikinfrastruktur

(TI) angeschlossen haben, damit nächstes Jahr die elektronischen Patientenakte folgen kann sowie der E-Medikationsplan und, für Apotheken von besonderer Bedeutung, das E-Rezept. Ab 2022 – so der Gesetzgeber – soll die elektronische Verordnung von Rx-Arzneien in der TI verpflichtend sein. Hinsichtlich der Auswirkungen auf die Branche scheiden sich die Geister: Während die einen ein umfassendes Apothekensterben und eine Abwanderung in den Versandhandel prognostizieren, weisen die anderen auf die bessere Vernetzung der Gesundheitsakteure, verbesserte Patientenbetreuung, das für die Apotheken so wichtige Zusammenspiel zwischen Vor-Ort-Angebot und digitalen Services hin sowie darauf, dass Apotheker in (strukturschwachen) ländlichen Regionen geradezu sogar umgekehrt vom E-Rezept insofern profitieren könnten, als dass sie eine größere wirtschaftliche Unabhängigkeit gegenüber dem abnehmenden ärztlichen Versorgungsangebot erlangen.

Dabei dürften die Prozesse für viele Apotheker nicht neu sein, denn im Rahmen von Modellprojekten gibt es bereits in einigen Regionen und von Krankenkassen entsprechende Initiativen für das E-Rezept & Co. Es konkurrieren hier verschiedene

Anbieter mit entsprechenden Plattformsätzen miteinander (z. B. pro AvO, IhreApotheke, deine Apotheke); viele Vor-Ort-Apotheken werden sich allen bzw. mehreren anschließen, um entsprechend alle Kunden bedienen zu können – vielleicht sogar jener von DocMorris & Co. Langfristig dürfte jedoch davon auszugehen sein, dass sich der Markt konsolidiert und nur zwei, drei Große übrigbleiben werden.

### Und es geht weiter....

Seit Herbst müssen Apotheker bei öffentlichen Auftraggebern (z. B. Pflegeeinrichtungen) Rechnungen im E-Format übermitteln und auch bei den aktuell laufenden Gesetzesinitiativen spielt die Digitalisierung eine bedeutende Rolle: So geht es z. B. bei den im Rahmen des Apothekenstärkungsgesetzes (VOASG) noch auszuhandelnden Details u. a. auch um die Möglichkeit eines Arzneimittelabgabeautomaten oder um pharmazeutische Dienstleistungen, die der Apotheker künftig separat – neben dem Honorar für die Arzneimittelabgabe – vergütet bekommen soll und hierbei dürften nun auch verstärkt digitale pharmazeutische Angebote in die Diskussion einfließen.

### Apotheke 4.0: Mehr als Versandhandel und Warenwirtschaft

Unabhängig von den Gesetzesinitiativen betrifft die fortschreitende Digitalisierung die gesamte Wertschöpfungskette des Apothekers: Warenwirtschaftssysteme zur Bestellung der Arzneien, eigene Internetseite, Versandhandel & Co. sind längst zum Standard in der Branche geworden. Es geht um die Optimierung der Logistik, der Bestellwege, der Abrechnung, den Einsatz von Kommissionierautomaten etc. In der papierlosen Apotheke gibt es digitale Schnittstellen zum Steuerberater oder auch für Prozesse im Bereich Human Resources, wenn z. B. Urlaubsanträge digital ausgefüllt werden und Botendienstplanungen mit dem iPad erfolgen.

Das zentrale Kriterium, bei welchem sich die digital affin(st)-en Apotheker von ihren Mitbewerbern unterscheiden, ist jedoch der Einsatz der modernen Möglichkeiten im Kontext einer crossmedialen Vertriebs- und Marketingstrategie: Dabei geht es u. a. um interaktive Kundenansprachemöglichkeiten, um individuell angepasste E-Mail-Newsletter, um Standort-, Abverkaufs- und Kundenanalysen sowie entsprechende Pricing-Modelle. Innovative Apotheken nutzen digitale Preisauszeichnungen (was sich gerade derzeit aufgrund der Mehrwertsteuersenkung bewährt hat), arbeiten mit Tablets im

Kassenbereich und zur Beratung, mit Displays zur patientenindividuellen digitalen Sichtwahl, offerieren mobile Bestellmöglichkeiten, verfügen über eigene Apps und Webshops, ein eigenes Social-Media-Profil, bespielen Videoplattformen, buchen digitale Werbebanner, fahren Adwords-Kampagnen und arbeiten mit (regionaler) Suchmaschinenoptimierung. Sie unterwerfen diese Maßnahmen aber auch regelmäßigen Kontrollen, z. B. über Reichweiten-, Warenkorbanalysen und Nutzungsintensitäten. Umgekehrt können – entsprechende Einwilligungen vorausgesetzt – aus den Kundeninformationen wiederum (Gesundheits-)Daten gewonnen werden – KI kann für die Prognose von Krankheitsverläufen, Nachfragezyklen nach Medikamenten und für entsprechende Bestellungen über die Warenwirtschaft etc. zum Einsatz kommen.

### Ausblick? – Apotheke X.0

Alexa kann bereits heute Heuschnupfenpatienten an die Bestellung ihrer Allergietabletten erinnern, der Apotheker kann kundenspezifische Werbung z. B. von Pharmaherstellern gezielt steuern, (Video-)Blogger/Influencer machen Werbung für Online-Apotheken. In Schottland können sich Patienten im Rahmen des Projekts „Pharmacy Anywhere“ virtuell vom Apotheker beraten lassen (z. B. Medikations-Reviews) und in Frankreich erhalten Apotheker neuerdings Teleberatungen erstattet. Mit Eero, einem Pepper-Roboter, kommt in einer Apotheke in Norwegen sogar ein „künstlicher“ Apothekenmitarbeiter zum Einsatz.

Künftige Themenfelder, die auch den Apotheker direkt betreffen werden, sind der Einsatz von Chatbots, digitale Pillen, bei denen Mikrosensoren messen, wann und ob der Patient sie geschluckt hat, Medikamente aus dem 3-D-Drucker, was die patientenindividuelle Dosierung von Wirkstoffen ermöglicht, oder smarte Textilfasern, die in Form von Pflastern oder Textilien Wirkstoffe an die Haut abgeben. Es gibt Forschungsbemühungen rund um Arzneimitteldrohnen und das vom Bundesministerium für Wirtschaft und Energie geförderte Start-up Privmed hat eine kompakte Tablettenpresse mit digitaler Schnittstelle entwickelt, mit welcher patientenindividuell wirkstoffangepasste Arzneien hergestellt werden können. Das Gerät soll 30.000 bis 35.000 € kosten und der Markteintritt ist zunächst im OTC-Bereich geplant.

# Bayern: Mit vereinten Kräften gegen den Landarztmangel

*Aufgrund der großen ländlich geprägten Flächenanteile gilt die wohnortnahe medizinische Versorgung in Bayern in besonderem Maße als bedroht. Neben den umfangreichen Förderprogrammen der Kassenärztlichen Vereinigung Bayerns (KVB), die laufend an die Versorgungslage angepasst werden, soll die zum Wintersemester 2020/21 eingeführte Landarztquote Abhilfe schaffen.*

## Mit der Landarztquote gegen den Ärztemangel?

Mit der Umsetzung der Landarztquote zum Wintersemester 2020/21 zielt die bayerische Landesregierung auf die Bekämpfung des Hausärztemangels auf dem Land ab. Bis zu 5,8% aller Medizinstudienplätze pro Semester sind künftig für Studierende reserviert, die sich zu einer späteren Hausarztstätigkeit auf dem Land verpflichten. Die erste Bewerbungsphase im Frühjahr fand großes Interesse vor allem bei jenen Abiturienten, die den regulären Numerus clausus für ein Medizinstudium nicht erreichten. Fristgerecht eingegangen sind insgesamt 685 Bewerbungen, aus denen 114 Kandidaten ausgewählt wurden. Die meisten Plätze gingen an Pflegefachkräfte und Notfallsanitäter. Frauen sind mit 59% vertreten, das Durchschnittsalter liegt bei 24 Jahren, 61% der erfolgreichen Kandidaten stammen aus Bayern und 39% aus anderen Bundesländern. Die nächste Bewerbungsphase startet zum 01.02.2021.

Ziel der Landarztquote ist es, geeignete Anwärter für eine spätere Niederlassung als Hausarzt auf dem Land zu gewinnen. Wie in anderen Bundesländern zeichnet sich auch in Bayern unter anderem aufgrund der Überalterung der Allgemeinmediziner ein hoher Ersatzbedarf in der hausärztlichen Versorgung ab.

## Hausärztliche Versorgung besonders von (drohender) Unterversorgung betroffen

Die landesweite Versorgungslage wird von der KVB zweimal jährlich auf eine Unterversorgung oder drohende Unterversorgung geprüft. Laut der aktuellen Auswertung (Stand August 2020) gelten die drei Regionen Eggenfelden Nord (Hausärzte), der Landkreis Weißenburg-Gunzenhausen (Augenärzte) und im August neu hinzugekommen der Landkreis Wunsiedel im Fichtelgebirge (Hautärzte) als unterversorgt. Im hausärztlichen Bereich besteht außerdem für 12 weitere Regionen eine drohende Unterversorgung (vgl. Tab.).

Die Landarztquote ist jedoch kein Instrument, das eine kurzfristige Lösung für den dringend benötigten Nachwuchs bietet. Bei einer Regelstudienzeit von 12 Semestern benötigen Medi-

zinstudierende gegenwärtig durchschnittlich 12,9 Semester bis zum vollständigen Abschluss des Studiums. Die anschließende Weiterbildung zum Facharzt für Allgemeinmedizin nimmt weitere fünf Jahre in Anspruch. Somit wird es mindestens 11 Jahre dauern, bis die ersten Quotenärzte in Bayern tätig werden.

## Fördermaßnahmen der KVB zeigen bereits Wirkung

Im Rahmen des Strukturfonds, der zu gleichen Teilen von den Kassen und der KVB finanziert wird, gibt es zahlreiche kurzfristig wirkende Fördermaßnahmen der KVB, (siehe auch VR-Med:info Ausgabe 9 Mai 2018). Im Jahr 2019 kamen für Förderprogramme der Sicherstellungsrichtlinie speziell zur (drohenden) Unterversorgung in Bayern mehr als 1,2 Mio. € zum Einsatz. Laut aktueller Analyse konnte mithilfe der ergriffenen Maßnahmen in 12 Regionen eine Unterversorgung beseitigt und in 25 Regionen abgewendet werden. Hierin zeigt sich, dass die Förderprogramme nicht nur auf die ferne Zukunft ausgerichtet sind, sondern insbesondere die von der KVB ergriffenen Maßnahmen bereits heute spürbar zur Verbesserung der Versorgung beitragen.

Aktuelle Förder-/Planungsbereiche in Bayern		
Fachgruppe	Unterversorgt	Drohende Unterversorgung
<b>Augenärzte</b>	1: Landkreis Weißenburg-Gunzenhausen	2: Landkreis Kronach und Neustadt/Bad Windsheim
<b>Hausärzte</b>	1: Eggenfelden Nord	12: Dinkelsbühl, Wassertrüdingen, Speichersdorf, Tirschreuth, Gerolzhofen, Scheinfeld, Ansbach Nord, Donauwörth, Geisenhausen, Landau a.d. Isar, Neustadt bei Coburg, Schweinfurt Süd
<b>Hautärzte</b>	1: Landkreis Wunsiedel im Fichtelgebirge	3: Landkreis Neustadt/Bad Windsheim, Dingolfing-Landau, Regen
<b>HNO-Ärzte</b>		1: Landkreis Lichtenfels
<b>Kinder- und Jugendpsychiater</b>		1: Ingolstadt
<b>Nervenärzte</b>		2: Landkreis Lindau, Rhön-Grabenfeld

Quelle: KVB, Stand August 2020

# VR-Bank Würzburg steht für Finanzmanufaktur ... engagiert, individuell, kompetent ...

*Sie profitieren von unseren Kenntnissen über die Branchen, den Bedarf und die Aufgabenstellung unserer Heilberufler.*

## Ihre Ansprechpartner vor Ort:

### Michael Thiele

Zertifizierter Finanzberater im Gesundheitswesen  
Telefon (0931) 3055-4162  
michael.thiele@vr-bank-wuerzburg.de

### Petra Schmitt

Heilberufe-Spezialistin  
Telefon (0931) 3055-4167  
petra.schmitt@vr-bank-wuerzburg.de

### Frank Henig

Vermögensberater  
Telefon (0931) 3055-4161  
frank.henig@vr-bank-wuerzburg.de

### Veit Endres

Zertifizierter Zahlungsverkehrsexperte  
Telefon (0931) 3055-4175  
veit.endres@vr-bank-wuerzburg.de

### Karl-Heinz Mark

Leiter Baufinanzierung  
Telefon (0931) 35 97 35  
karl-heinz.mark@vr-bank-wuerzburg.de

### Christine Trunk

Sachversicherungsspezialistin  
Telefon (0931) 3055-4145  
christine.trunk@ruv.de

### Michael Wald

Vorsorgespezialist  
Telefon (0931) 3055-4143  
michael.wald@ruv.de



Profitieren auch Sie von  
unserem VR-Med:Konzept!

## Impressum

### Herausgeber

Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG, Theaterstraße 28, 97070 Würzburg  
Ansprechpartner: Michael Thiele

### Redaktion, Konzeption & Gestaltung

REBMANN RESEARCH GmbH & Co. KG, Mommsenstr. 36, 10629 Berlin

### Bilder und Grafiken:

Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG, REBMANN RESEARCH GmbH & Co. KG  
AdobeStock: S. 3 – rocketclips, S. 7 – Eva, S. 12 – ipopba

Die Sonderthemen wurden mit freundlicher Unterstützung  
der genannten Unternehmen verwirklicht.

Diese Publikation beruht auf allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Eine Garantie für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben wird nicht übernommen. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle und unverbindliche Einschätzung der jeweiligen Verfasser zum Redaktionsschluss wieder und stellen nicht notwendigerweise die Meinung der Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG dar. Die Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG übernimmt keine Haftung für die Verwendung der Publikationen oder deren Inhalt. Aus Gründen der Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung von mehreren Geschlechtern bei den Personenbezeichnungen verzichtet. Mit der männlichen/weiblichen Personenbezeichnung sind grundsätzlich alle Geschlechter gemeint.

Copyright Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG. Alle Rechte vorbehalten.  
Bei Zitaten wird um Quellenangabe „VR-Med:info“ gebeten.

**Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG**

Firmenkundenzentrum|Heilberufe

Theaterstraße 28

97070 Würzburg



Telefon (0931) 35 97 35

Telefax (0931) 35 97 36

[www.vr-bank-wuerzburg.de](http://www.vr-bank-wuerzburg.de)

[info@vr-bank-wuerzburg.de](mailto:info@vr-bank-wuerzburg.de)

**VR-Bank  
Würzburg**   
*Gemeinsam. Zukunft. Gestalten.*