

VR-Med:info 19

SERVICEMAGAZIN FÜR ÄRZTE, ZAHNÄRZTE UND APOTHEKER



Rentabilitätscheck: Personalkosten – eine Orientierungshilfe ■ Seite 03

**Aufsuchende Behandlung in der Zahnmedizin –
Anforderungen und aktueller bzw. künftiger Bedarf** ■ Seite 06

Digitalisierung in und für Apotheken ■ Seite 10

**Allgemeinmediziner in Unterfranken:
Wo liegt der Praxiswert am höchsten?** ■ Seite 12

Sehr geehrte Damen und Herren,

drängender als je zuvor ruft der Weltklimarat in seinem aktuellen Abschlussbericht die Regierungen der Welt zum Handeln auf. Auch wenn es noch gelingen sollte, das enge Zeitfenster zum Erreichen der Ziele des Pariser Klimaschutzabkommens zu nutzen, werden wir uns in den kommenden Jahren zunehmend mit den Folgen der Klimaveränderungen auseinandersetzen müssen. Arztpraxen sind direkt und indirekt betroffen. Diagnostik, Therapie und Prävention müssen der steigenden Gesundheitsbelastung der Patienten – etwa durch Hitzewellen oder den Ausbruch neuer Infektionskrankheiten – Sorge tragen. Angepasste organisatorische Konzepte können hierbei ebenso erforderlich werden wie Investitionen in gebäudetechnische Maßnahmen zur Verbesserung des Klimas im Warte- und Behandlungsbereich. Und nicht zuletzt bietet das Thema Anlass für die Praxen, selbst einen aktiven Beitrag zur Nachhaltigkeit zu leisten.

Neben Umwelt- und Nachhaltigkeitsfragen ist gegenwärtig die Digitalisierung des deutschen Gesundheitswesens ein häufiges Thema in der Fachpresse. Unser Beitrag über die Apotheken macht deutlich, dass dieser Prozess bei der Arzneimittelversorgung bereits weit vorangeschritten und immer entscheidender für die Wettbewerbsfähigkeit ist. Der Ausblick auf die Pläne des Gesetzgebers wie auch auf aktuelle Forschungsvorhaben im Bereich 3-D-Druck oder individualisierter Medizin lässt künftig auf einen weiteren Ausbau der Digitalisierung schließen. Im zahnärztlichen Bereich können neue digitale Leistungen wie Videosprechstunden, Telekonsile und Videofallkonferenzen dazu beitragen, den demografisch bedingt steigenden Versorgungsbedarf pflegebedürftiger Patienten zu decken. Dennoch ist mit einer deutlichen Zunahme der Nachfrage nach aufsuchender Behandlung vor Ort in den Pflegeeinrichtungen zu rechnen. Für Zahnärzte bedeuten Kooperationsverträge mit Pflegeheimen einerseits erhöhten zeitlichen Aufwand, können aber andererseits bei Spezialisierung und entsprechender Organisation auch eine zukunftsichere Einkommensquelle bieten.

Mit dem Beitrag „Niederlassung oder Anstellung?“ greifen wir ein Thema auf, das vor allem Nachwuchsärzte umtreibt. Interessant sind in diesem Zusammenhang auch die immateriellen Praxiswerte in unserer Region, die wir in der aktuellen

Ausgabe für die Fachgruppe der Allgemeinmediziner näher beleuchten. Mit Blick auf unsere langjährigen Erfahrungen bei der Begleitung niedergelassener Ärzte möchten wir dies zum Anlass nehmen, um jungen Ärzten Mut zur Verwirklichung des Traums von der eigenen Praxis zu machen. Eine freiberufliche Tätigkeit ist heute gut mit Arbeiten im Team und ausreichender Zeit für die Familie vereinbar. Bei richtiger Planung lassen sich Risiken minimieren und im Vergleich zur Angestelltentätigkeit deutlich bessere wirtschaftliche Ergebnisse erzielen.

Gerne informieren wir Sie in einem Erstgespräch unverbindlich über die finanziellen Optionen und stellen bei Bedarf auch Kontakt zu unseren erfahrenen Netzwerkpartnern im Bereich Praxis-, Steuer- und Rechtsberatung her. Neben unserer spezialisierten Beratung bieten wir für Heilberufler weitere interessante Leistungen wie z.B. das „weiße Konto“ – ein abgestimmtes Geschäftskonto für freiberuflich tätige Heilberufe mit vielen Vorteilen.

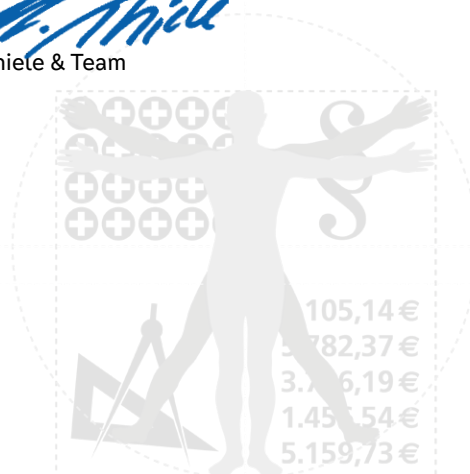
Sprechen Sie uns an – wir freuen uns auf Sie!



Herzlichst

Ihr

Michael Thiele
Michael Thiele & Team





Rentabilitätscheck: Personalkosten – eine Orientierungshilfe

Das Personal ist für Arztpraxen einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren und stellt die Praxen bei zunehmendem Wettbewerb um gute und qualifizierte Fachkräfte vor Herausforderungen. Da die Personalkosten regelmäßig den größten Betriebskostenblock in der Arztpraxis bilden, sind sie jedoch gleichzeitig eine wichtige Stellschraube zur Beeinflussung der Rentabilität einer Praxis. Ein Personalkostencheck empfiehlt sich deshalb nicht nur im Vorfeld von Personalneueinstellungen.

Zur Beurteilung, ob die Personalkosten der eigenen Praxis angemessen sind, ist die Kenntnis weiterer Praxiskennzahlen und Informationen erforderlich. Niedergelassene Ärzte sollten deshalb die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennziffern ihrer Praxis 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.

Fachrichtung und Größe der Praxis beim Benchmarking 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. Während beispielsweise eine Personalkostenquote von 33 % bei den hausärztlichen Internisten und den Pneumologen noch in den Normalbereich fällt, ist sie bei Anästhesisten und Urologen bereits als kritisch einzustufen (vgl. Tab.).

Einflussfaktoren auf Personalkosten sind vielfältig

Innerhalb derselben Fachgruppe erlaubt der Vergleich nach Umsatzgrößenklassen eine weitere Einordnung. Kleinere Praxen verfügen in der Regel über eine bessere Personalproduktivität. Nicht zuletzt nimmt auch der Standort einer Praxis Einfluss auf die Kostenstrukturen. Im Idealfall liegt die Per-

Kennziffernrating Personalkostenquote

Fachgruppe	sehr gut	normal	überprüfen	kritisch
Allgemeinmediziner	≤ 25 %	25 % - 32 %	32 % - 42 %	> 42 %
Anästhesist	≤ 18 %	18 % - 23 %	23 % - 30 %	> 30 %
Augenarzt	≤ 21 %	21 % - 27 %	27 % - 35 %	> 35 %
Chirurg	≤ 29 %	29 % - 38 %	38 % - 49 %	> 49 %
Gastroenterologe	≤ 22 %	22 % - 29 %	29 % - 38 %	> 38 %
Gynäkologe	≤ 21 %	21 % - 28 %	28 % - 36 %	> 36 %
Hautarzt	≤ 24 %	24 % - 32 %	32 % - 41 %	> 41 %
HNO-Arzt	≤ 22 %	22 % - 28 %	28 % - 37 %	> 37 %
Internist hausärztl.	≤ 25 %	25 % - 33 %	33 % - 43 %	> 43 %
Kardiologe	≤ 21 %	21 % - 27 %	27 % - 35 %	> 35 %
Kinderarzt	≤ 25 %	25 % - 32 %	32 % - 42 %	> 42 %
Neurologe	≤ 19 %	19 % - 25 %	25 % - 33 %	> 33 %
Orthopäde	≤ 21 %	21 % - 27 %	27 % - 35 %	> 35 %
Pneumologe	≤ 25 %	25 % - 33 %	33 % - 43 %	> 43 %
Radiologe	≤ 23 %	23 % - 30 %	30 % - 39 %	> 39 %
Urologe	≤ 19 %	19 % - 24 %	24 % - 32 %	> 32 %
Zahnarzt	≤ 23 %	23 % - 30 %	30 % - 39 %	> 39 %

Quelle: www.atlas-medicus.de Grafik: REBMANN RESEARCH

sonalkostenquote der Praxis im „sehr guten“ oder „normalen“ Bereich. Abweichungen nach oben bedeuten jedoch nicht zwangsläufig, dass die Praxis unrentabel arbeitet. So können z. B. bestimmte Leistungsschwerpunkte zu überdurchschnittlich hohen Personalkostenanteilen, jedoch gleichzeitig zu einem entsprechend höheren Gewinn je Mitarbeiter und einer sehr guten Umsatzrentabilität führen.

Hohe Personalkostenquoten können auch Ausdruck der aktuellen Angebotsverknappung beim Praxispersonal sein. Eine hohe Personalkostenquote kann sich als Resultat eines

Mitarbeiterpools aus besonders langjährigen Kräften (jährliche Gehaltserhöhungen) oder mit besonderen Qualifikationen ergeben. Eine überdurchschnittliche beziehungsweise übertarifliche Vergütung zur Bindung besonders qualifizierter, erfahrener und bewährter Mitarbeiter ist jedoch nicht zwangsläufig negativ zu bewerten. Sie entlasten den Arzt, sorgen für gute Abläufe und dienen als „Aushängeschild“ der Praxis.

Organisatorische Schwachstellen beseitigen

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 (eventuell mithilfe eines qualifizierten Beraters) liefert die Basis für Maßnahmen wie z. B. eine klare Aufgabenabgrenzung (z. B. Telefonbesetzung) und verbesserte 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. Umgekehrt ist bei zusätzlichem Personalbedarf die Aufstockung des Arbeitszeitvolumens von Teilzeitkräften aus organisatorischer und wirtschaftlicher Sicht meist sinnvoller als Neueinstellungen.

Sprungfixen Charakter von Personalkosten berücksichtigen

Als problematisch erweisen sich Personalkosten vor allem dann, wenn sie im Vergleich zur Leistung der Praxis über-

durchschnittlich hoch sind oder Personalkostensteigerungen nicht durch eine entsprechende Umsatzentwicklung aufgefangen werden können. Praxisinhaber sollten insbesondere bei Neueinstellungen überprüfen, ob sich der damit verbundene „Sprung“ bei den Personalkosten auch durch zusätzliche Erlöse im Bereich der gesetzlich und privat versicherten Patienten und der Selbstzahler decken lässt. Ein hoher GKV-Versichertenanteil kann sich in diesem Zusammenhang auch deshalb negativ auswirken, weil aufgrund der Budgetierung und Mengenrestriktionen nur ein begrenztes Umsatzwachstum möglich ist.

Ergebnisse richtig interpretieren

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 Leistungsausrichtung und Spezialisierung können die Vergleichswerte hinsichtlich Umsatz und Personalkosten deutlich abweichen. Daneben übt die Organisationsform (Einzelpraxis, große Berufsausübungsgemeinschaft, MVZ oder Praxis mit Zweigpraxis) Einfluss auf die Kennzahl aus. Die Anstellung von Medizinern oder die Mitarbeit von Familienmitgliedern (z. B. auf Minijob-Basis), die in Wirklichkeit einen deutlich höheren oder niedrigeren Arbeitseinsatz erbringen, können zu Verschiebungen bei der Personalkostenquote führen. Um Interpretationsfehler zu vermeiden, sollten Praxisinhaber deshalb im Zweifelsfall einen erfahrenen Berater hinzuziehen, der über aussagekräftige Vergleichsdaten der jeweiligen Fachgruppe und Umsatzgrößenklasse verfügt.

Niederlassung oder Anstellung?

Pro und Kontra aus Sicht der Nachwuchsärzte

Nachwuchsärzte ziehen immer häufiger eine Angestelltentätigkeit vor. Doch die Niederlassung in eigener Praxis bietet meist nicht nur wirtschaftliche Vorteile, sondern auch Entscheidungsautonomie. Der Artikel zeigt, basierend auf einer ATLAS MEDICUS®-Auswertung, vergleichende Einkommenspotenziale auf und widmet sich darüber hinaus auch nicht-monetären Entscheidungsdeterminanten.

Für Berufseinsteiger gibt es viele Gründe, die für eine Angestelltentätigkeit sprechen. Das Arbeiten im Team unter einem oder mehreren erfahrenen Praxischefs erlaubt es, sich fachlich besser zu orientieren und weiterzuentwickeln und

wertvolle Berufserfahrung zu sammeln. Zudem entfällt das wirtschaftliche Risiko ebenso wie die Belastung mit betriebswirtschaftlichen Aufgaben. Viele Nachwuchsärzte schätzen ferner die mit einer Anstellung verbundene Flexibilität. Teil-

zeitmodelle, feste Arbeitszeiten und garantierte Urlaubsansprüche sorgen für eine bessere Vereinbarkeit von Berufs- und Privatleben.

Bereits mehr als jeder vierte Arzt im ambulanten Bereich ist angestellt tätig

Die Präferenzen der Nachwuchsärzte schlagen sich auch in den Versorgungsdaten nieder. Nach Angaben der Kassenärztlichen Bundesvereinigung erhöhte sich die Zahl der an der vertragsärztlichen Versorgung teilnehmenden angestellten Ärzte und Psychotherapeuten (in Praxen und Einrichtungen) zwischen 2012 und 2022 um fast 150% – bei weiter steigender Tendenz. 2022 waren im niedergelassenen Bereich bereits 26% der Ärzte/Psychotherapeuten in einer Praxis oder in einer anderen ambulanten Einrichtung angestellt tätig.

Trotz der offensichtlichen Vorteile einer Anstellung sollten Nachwuchsärzte die Option einer (evtl. späteren) Niederlassung nicht aus den Augen verlieren. Die Möglichkeiten einer freiberuflichen Tätigkeit sind vielfältig. Praxisneugründung oder -übernahme, Einzelpraxis oder (Einstieg in eine) Kooperation erlauben wahlweise einen Start als Einzelkämpfer oder Teamplayer. Hierbei sind Modelle mit fließendem Übergang der Verantwortung möglich, z.B. durch die Mitarbeit des früheren Praxischefs oder einen Einstieg als Weiterbildungsassistent mit Option der späteren Praxisübernahme. Ferner bietet die Berufsausübung in einer Kooperation oder die Anstellung von Ärzten auch bei beruflicher Selbstständigkeit Gestaltungsspielraum bei Arbeitszeiten und -umfang und sorgt für funktionsfähige Vertretungslösungen.

Niederlassung lohnt sich aus finanzieller Sicht

Klare Vorteile einer freiberuflichen Tätigkeit liegen in der großen Entscheidungsfreiheit und Möglichkeit der beruflichen Selbstverwirklichung. Praxisinhaber können sowohl über die Praxisausstattung und -gestaltung als auch über die Ausrichtung des Leistungsangebots selbst entscheiden. Wichtig ist es jedoch, die eigenen Stärken und Neigungen kritisch zu hinterfragen. Chefs einer eigenen Praxis tragen nicht nur für ihre medizinische Tätigkeit Verantwortung, sondern müssen sich mit Themen wie Abrechnung, Controlling, Organisation und Personalführung auseinandersetzen. In Kooperationen lässt sich hier eine Arbeitsteilung vereinbaren; im Gegenzug hat der Partner jedoch auch Mitspracherechte bei allen wichtigen Belangen. Aus rein finanzieller Perspek-

Sie planen eine Praxisübernahme oder eine Neugründung?

Größere Finanzierungsvorhaben sollen im Vorfeld gut geplant und durchdacht werden – gegebenenfalls auch in Abstimmung mit privaten Plänen. Denn häufig fällt der Bau oder Erwerb einer Privatimmobilie in die Phase der beruflichen Existenzgründung. Unsere Spezialisten von der VR-Bank Würzburg beraten Sie jederzeit gerne bei der Finanzierung und unterstützen Sie mithilfe unseres Netzwerks an spezialisierten Steuer-, Rechts- und Ärzteberatern bei der Entwicklung Ihres individuellen Praxiskonzepts. Ebenfalls kümmern wir uns um alle Themen rund um die Absicherung für die Praxis und Sie privat.

Gerne stehen wir für ein unverbindliches Gespräch zur Verfügung. Ihre Ansprechpartner finden Sie auf S. 8 f.

tive bietet eine freiberufliche Tätigkeit deutliche Vorteile gegenüber einer Anstellung. Wie der Gehaltsreport der Stellenbörse StepStone zeigt, beträgt das durchschnittliche Bruttojahresgehalt eines angestellten Arztes 97.983 €. Damit liegen die angestellten Mediziner zwar im Gehaltsvergleich unter den Berufsgruppen mit Abstand auf dem ersten Platz, sie verdienen jedoch im Schnitt deutlich weniger als ihre freiberuflichen Kollegen. Dies geht aus den Daten des ATLAS MEDICUS® Infodienst hervor.

Je nach betrachteter Fachgruppe liegt der durchschnittliche Praxisüberschuss je Vertragsarzt in Westdeutschland in einer Bandbreite von rund 107.100 € (ärztliche Psychologen) bis knapp 534.000 € bei den Strahlentherapeuten. Vom Praxisüberschuss gehen jedoch noch sowohl die Ausgaben für die Einkommenssteuer ab als auch jene für die private Vorsorge sowie eventuelle Tilgungsleistungen für Praxiskredite. Zu beachten ist ferner, dass eine Niederlassungsentscheidung in aller Regel zunächst mit einer hohen investiven Belastung und einem gewissen unternehmerischen Risiko einhergeht. Bei richtiger Planung dürfte sich jedoch der Schritt in die Freiberuflichkeit aus finanzieller Sicht auf alle Fälle lohnen. Das Insolvenzrisiko der Branche liegt bereits seit Jahren in einem sehr niedrigen Bereich. Positiv zu Buche schlägt auch, dass die gegenwärtigen Rahmenbedingungen für eine Niederlassung günstig sind. Interessenten für eine Praxisübernahme steht ein großes Angebot an abzugebenden Praxen gegenüber und nach wie vor profitieren Kreditnehmer von einem immer noch günstigen Zinsniveau. Unabhängig davon sollten Niederlassungsentscheidungen jedoch gut durchdacht und vorbereitet sein – idealerweise in Abstimmung mit spezialisierten Steuer- und Rechtsberatern.

Aufsuchende Behandlung in der Zahnmedizin – Anforderungen und aktueller bzw. künftiger Bedarf

Mit Blick auf die demografische Entwicklung sind Zahnarztpraxen gefordert, sich stärker auf Patienten im Rentenalter einzustellen. Auch aus wirtschaftlicher Sicht wird diese Patientengruppe für die Praxen zunehmend interessant, schließlich steigt mit dem Alter der Bedarf an Zahnbehandlungen. Zudem sind in den letzten Jahren, insbesondere für die bislang tendenziell unterversorgte Gruppe der Pflegebedürftigen, einige vertragszahnärztliche Leistungen neu hinzugekommen. Um die Versorgung zu verbessern, wurden Pflegeeinrichtungen überdies dazu verpflichtet, Kooperationsverträge mit Zahnärzten abzuschließen. Die Behandlung der steigenden Zahl von Senioren mit Einschränkungen stellt jedoch besondere Anforderungen an die Praxen.

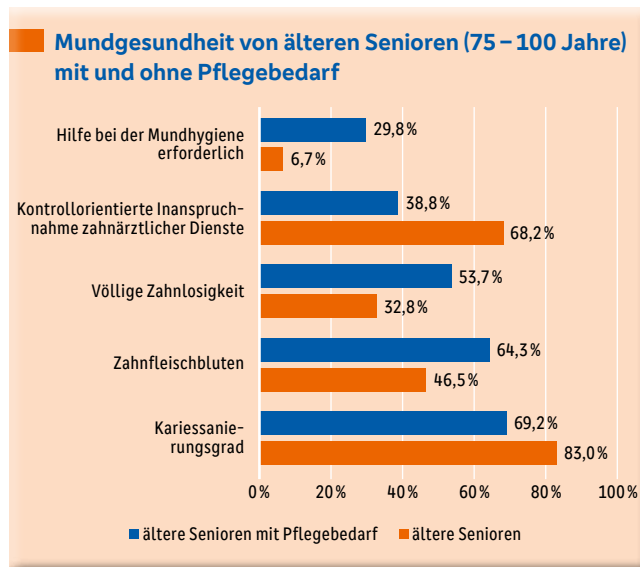
Senioren gewinnen als Patientengruppe immer stärker an Bedeutung

Durch die demografische Entwicklung ist der Anteil der Senioren an der Gesamtbevölkerung in den letzten Jahrzehnten stetig gestiegen. Während im Jahr 1950 lediglich 15% der Bevölkerung 60 Jahre und älter waren, erhöhte sich dieser Wert im Jahr 2021 auf fast das Doppelte (29,4%). Mit dem Eintritt der geburtenstarken Jahrgänge in das Rentenalter wird sich dieser Trend weiter verstärken. Eine Bevölkerungsprognose des Statistischen Bundesamtes geht für das Jahr 2060 von einem Bevölkerungsanteil der über 60-Jährigen von 36,8% aus. Am stärksten wächst die Bevölkerungsgruppe der über 80-Jährigen. Auch die Regierungsbezirke Ober- und Unterfranken sind von dieser Entwicklung betroffen, wie aktuelle Daten des Bayerischen Landesamtes für Statistik belegen. Zum 31.12.2021 lag der Altenquotient (Anteil der Altersgruppe 65+ an der Gesamtbevölkerung) im Regierungsbezirk Unterfranken noch

bei 38,1%, in Oberfranken bei 38,9%. In 20 Jahren wird der Altenquotient voraussichtlich deutlich höher sein. Eine Modellrechnung der Bayerischen Landesregierung geht von einem Anstieg auf 51,9% für Unterfranken bzw. 53,1% für Oberfranken aus. Damit einhergehend ist auch mit einer gravierenden Zunahme von Pflegebedürftigen zu rechnen. Dieser Personenkreis ist nachweislich signifikant stärker von Mundgesundheitsproblemen betroffen als nichtpflegebedürftige Gleichaltrige (siehe Abb.). Rund die Hälfte der Personen mit Pflegebedarf ist jedoch nur eingeschränkt therapiefähig. Knapp 30% sind nicht mehr in der Lage, ihre Zähne ohne Hilfe selbst zu pflegen, 60% können nicht mehr selbstständig einen Zahnarzt aufsuchen. Orale Erkrankungen bleiben daher bei dieser Patientengruppe häufiger unbehandelt.

Zahnmedizinische Versorgung Pflegebedürftiger deutlich verbessert

Um die zahnmedizinische Versorgung von Pflegebedürftigen und mobilitätseingeschränkten behinderten Personen zu verbessern, hat der Gesetzgeber mit dem Pflegeneuaustrichtungsgesetz bereits im Jahr 2014 neue Leistungen eingeführt, die eine direkte Versorgung der Patienten vor Ort in den Pflegeeinrichtungen ermöglichen. Voraussetzung für eine aufsuchende vertragszahnmedizinische Behandlung von Heimbewohnern ist der Abschluss eines Kooperationsvertrages zwischen der Pflegeeinrichtung und Vertragszahnarzt nach § 119b Abs. 1 SGB V. 2019 wurde mit Inkrafttreten des Pflegepersonalstärkungsgesetzes der Abschluss eines solchen Kooperationsvertrags für Pflegeeinrichtungen verpflichtend. Seit dem 1.7.2018 stehen Zahnärzten nach § 22a SGB V für die Behandlung von Pflegebedürftigen und Menschen mit Behinderung zudem neue, präventive Leistungen zur Verfügung. Dazu zählen die Erhebung des Mundgesundheitsstatus, die Erstellung eines Mundgesundheitsplans, die



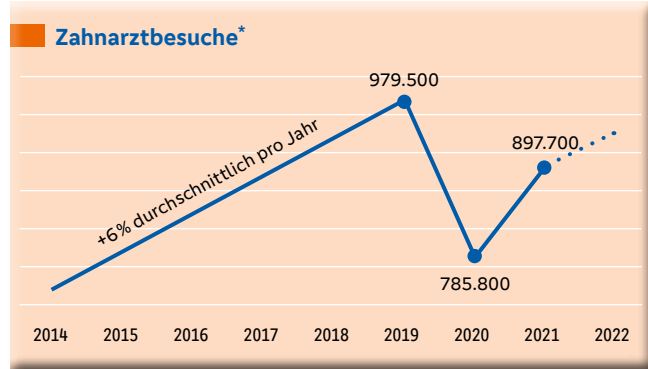
Mundgesundheitsaufklärung sowie die Entfernung harter Zahnbeläge. Diese Leistungen stehen neben Heimbewohnern allen GKV-Versicherten mit einem Pflegegrad sowie Versicherten, die Eingliederungshilfe erhalten, offen. Im Jahr 2019 wurden weitere, an die eingeschränkte Therapiefähigkeit dieser Patientengruppe angepasste Leistungen eingeführt. Diese neuen Abrechnungsziffern ermöglichen nun auch den Einsatz von Videosprechstunden, Telekonsilen und Videofallkonferenzen. Telekonsile erleichtern die konsiliari-sche Erörterung von Behandlungsfällen mit mitbehandelnden Ärzten und Videofallkonferenzen vereinfachen Absprachen mit an der Patientenversorgung beteiligten Pflege- und Unterstützungspersonen.

Aufsuchende Behandlung gewinnt immer mehr an Bedeutung

Trotz erschwerter Bedingungen während der Corona-Pandemie stieg die Zahl der Kooperationsverträge auch im Jahr 2021 um rund 460 auf einen Gesamtstand von 6.180, abgeschlossen von insgesamt 5.709 Heimen. Seit Einführung der Kooperationsverträge ist die Zahl der Patientenbesuche durch Zahnärzte im Rahmen der aufsuchenden Behandlung vor Beginn der Corona-Pandemie kontinuierlich um durchschnittlich 6% pro Jahr gestiegen und erreichte mit 979.500 Besuchen im Jahr 2019 einen Höchststand. Als äußerst vulnerable Gruppe waren Bewohner von Pflegeeinrichtungen besonders stark von Kontaktbeschränkungen zum Schutz vor einer SARS-CoV-2-Infektion betroffen. Entsprechend brach im Jahr 2020 die Zahl der aufsuchenden zahnmedizinischen Besuche um 19,8% auf insgesamt 785.800 ein. Im darauffolgenden Jahr erholten sich die Besuchszahlen, blieben jedoch mit 897.700 Besuchen deutlich unter dem Wert vor Beginn der Pandemie. Es ist jedoch davon auszugehen, dass mit dem Entfall coronabedingter Restriktionen die aufsuchenden Zahnarztbesuche wieder vermehrt in Anspruch genommen und auch die Zahlen bei den Kooperationsverträgen weiter steigen werden.

Neue Leistungen sind bereits in der Versorgung angekommen

Das Potenzial ist noch längst nicht ausgeschöpft. Derzeit haben immer noch rund zwei Drittel der Pflegeeinrichtungen trotz gesetzlicher Verpflichtung keinen Kooperationsvertrag mit einem Zahnarzt geschlossen. Dennoch hat sich bereits jetzt die Versorgungssituation der bislang unterversorgten Patientengruppe durch die neu eingeführten Leistungen spürbar verbessert. Ein Indiz dafür ist die im Zeitraum 2015 –



* erbracht im Rahmen der aufsuchenden vertragszahnärztlichen Behandlung
Quelle: KZBV Jahrbuch 2022 Grafik: REBMANN RESEARCH

2021, entgegen des ansonsten rückläufigen Trends, deutlich gestiegene Inanspruchnahme von konservativ-chirurgischen Leistungen bei den GKV-Versicherten der Altersgruppe der über 75-Jährigen. Wie die Abrechnungsdaten für die neuen Präventionsleistungen, die seit dem 1.7.2018 Pflegebedürftigen und Behinderten offenstehen, belegen, werden inzwischen 80% der Leistungen der aufsuchenden Betreuung im Rahmen von Kooperationsverträgen mit Pflegeeinrichtungen erbracht.

Trend Seniorenzahnmedizin bietet Umsatzpotenziale

Den Zahnärzten eröffnet die wachsende Zahl älterer Patienten und speziell die aufsuchende Behandlung neue Umsatzpotenziale. Der Abschluss eines Kooperationsvertrags mit einem Pflegeheim ist allerdings nur der erste Schritt. Darüber hinaus sind die Zahnärzte gefordert, ihre organisatorischen Abläufe anzupassen und sich auf die besonderen Anforderungen der Patienten einzustellen, von denen viele auch von Demenzerkrankungen betroffen sind. Für die aufsuchende Patientenversorgung sind zudem spezielle mobile, gut zu transportierende Behandlungseinheiten und Geräte erforderlich.

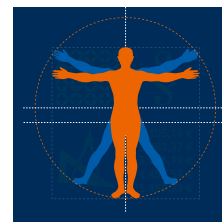
Fachübergreifende Zusammenarbeit wird immer wichtiger

Ferner ist zu berücksichtigen, dass alte und insbesondere pflegebedürftige Menschen häufig an weiteren behandlungsbedürftigen Erkrankungen leiden. In diesem Zusammenhang eingenommene Medikamente können die Wirkung oraler Therapien und den Heilungsverlauf beeinflussen. Die enge Zusammenarbeit mit Haus- und Fachärzten, Pflegeeinrichtungen sowie anderen, an der Behandlung beteiligten Heilberufen wird daher für Zahnärzte perspektivisch immer wichtiger.

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 wie 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: Als Bank, die vor Ort schnell, kompetent und flexibel agiert, haben wir den Anspruch, Freiberufler in Heilberufen gezielt zu unterstützen und zu begleiten.



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 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.



VR-Med:Management

Wir unterstützen Sie mit betriebswirtschaftlichen Vergleichen, die zeigen, wie sich zum Beispiel Kennzahlen Ihres Praxisbetriebs im Vergleich zum regionalen Wettbewerb darstellen. Diese ermöglichen Ihnen, potenzielle Handlungsfelder, kombiniert mit relevanten Marktdaten, zu erkennen.

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.

VR-Med:Baufinanzierung

Wir bieten Ihnen die Baufinanzierungsberatung sowohl für Ihre private Immobilie wie auch für Ihre Praxisimmobilie an, die aus allen verfügbaren Finanzierungsoptionen das Beste für Sie selektiert und sich durch faire Konditionen und schnelle Entscheidungen auszeichnet. Auf Wunsch alles aus einer Hand: Immobilienvermittlung, Anschaffungsfinanzierung, Modernisierungsfinanzierung.

Ihr VR-Med-Experte: Michael Thiele

VR-Med:PrivateBanking

VR-Med:Familienbüro

Wir begleiten und unterstützen Sie und Ihre Familie in unternehmerischen und privaten Phasen und entlasten mit wichtigen Entscheidungshilfen – wir schenken Ihnen freie Zeit. Wir sind Gesprächspartner auf Augenhöhe mit kreativen Lösungen und persönlicher Erreichbarkeit. Mit dem Ansatz „Privatvermögen unternehmerisch managen“ bieten wir Anregungen für alle notwendigen familiären Regelungen. Im Bereich der Vermögensanlagen erhalten Sie von uns auf Ihre Familienstrategie abgestimmte Wertpapieranlagen, Immobilien und ergänzende Investitionen.

Ihre VR-Med-Experten: Thomas Weisensee & Frank Henig



VR-Med:Sicherheitskonzept

Ärzte, Zahnärzte und Apotheker gehören zur Berufsgruppe mit den höchsten Risiken. Deshalb unterliegen Versicherungen für Heilberufler auch besonderen Anforderungen. Neben der persönlichen Absicherung sollte der Versicherungsschutz auf individuelle Haftungsrisiken und die Absicherung teurer Medizintechnik sowie Praxiseinrichtung abgestimmt sein. Gerne beraten wir Sie, um eventuell vorhandene Lücken aufzudecken und die passenden Bausteine mit einem optimalen Preis-Leistungs-Verhältnis zu ermitteln.

Ihre VR-Med-Expertin: Christine Trunk



VR-Med:Vorsorgekonzept

Wir stehen Ihnen auf dem Weg zur optimalen Vorsorgelösung mit unserem regelmäßigen Vorsorgecheck zur Seite, bei dem wir auf Ihre Ziele und Wünsche achten. Als Arbeitgeber haben Sie ideale Möglichkeiten zur Förderung der Mitarbeiterbindung. Die betriebliche Altersvorsorge ist eine Win-Win-Situation für Sie und Ihre Angestellten. Durch deren Eigenbeteiligung werden Lohnnebenkosten eingespart. Diese können kostenneutral an die Mitarbeiter weitergegeben werden und somit die Attraktivität der betrieblichen Altersvorsorge weiter stärken.

Ihre VR-Med-Expertin: Tamara Welch



VR-Med:Zahlungsverkehr

Die Anforderungen im Zahlungsverkehr werden immer umfangreicher und befinden sich in stetiger Veränderung. Genau hier setzen wir mit unserer kompetenten Beratung für Sie an. Wir strukturieren und optimieren Ihren Zahlungsverkehr im Hinblick auf Sicherheit, Wirtschaftlichkeit und Stabilität. Bei uns erhalten Sie modernsten Zahlungsverkehr, eine Support-Hotline mit Spezialisten, individuelle Lösungen für die Zahlungsabwicklung, Kartenterminals, eine Anbindung für Steuerberater und vieles mehr.

Ihr VR-Med-Experte: Maximilian Wirth



VR-Med:Management

Von Profis lernen und Ihnen bald selbst beratend zur Seite stehen, das ist das Ziel unseres Trainees. Durch die Weiterbildung in unserem eigenen Haus erhalten wir für Sie höchste Beratungsstandards.

Ihr VR-Med-Trainee: Jakob Schädler



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

Digitalisierung in und für Apotheken

Zentral für den Erfolg und den langfristigen Bestand einer Apotheke ist neben dem physischen zusehends auch der digitale Standort: E-Rezept und Pandemie beschleunigen die Transformation und verdeutlichen, dass digitale Apothekenservices unabdingbar sind. Die Bandbreite ist jedoch beträchtlich: Es gibt noch immer Apotheken, die keine eigene Website besitzen.



Ein Beschleuniger der Digitalisierung ist – wie in anderen Branchen auch – die Pandemie: Digitale Gesundheitsdienstleistungen, Corona-Apps, telepharmazeutische Beratung, Online-Weiterbildungen, aber auch die digitale Verbreitung neuer wissenschaftlicher Erkenntnisse, Open-Access-Datenbanken, KI-Anwendungen etc. haben an Bedeutung gewonnen. Daneben will auch der Gesetzgeber (Stichwort E-Rezept, Teleberatung, Digitale Gesundheitsanwendungen etc.) die Digitalisierung im Gesundheitswesen vorantreiben. Die Online-Affinität der Bevölkerung nimmt zu, sie beurteilt digitale Gesundheitsdienstleistungen positiver und die Akzeptanz des Online-Handels auch bei Arzneimitteln steigt: Deutlich mehr Menschen als vor der Pandemie stimmen mittlerweile der Aussage zu: „Versandapotheken sind ein geeigneter Ersatz für Apotheken vor Ort.“ Entsprechend stark gewachsen sind die Online-Arzneimittel-Händler, zuletzt in 2022: +12% beim Absatz bzw. +10% bezogen auf den Umsatz. Ihr Marktanteil im OTC-Bereich macht mittlerweile fast ein Drittel aus und könne – so entsprechende Prognosen – künftig nahe an die 40% herankommen.

Digitalisierung für Apotheken unumgänglich

Aber auch viele Vor-Ort-Apotheken haben sich in der Pandemie digital auf Vordermann gebracht: mit Online-Bestellmöglichkeiten, click&collect-Modellen, Apps, mobiloptimierten, ständig aktualisierten Webpages, digitalen Bezahloptionen, Social-Media-Präsenz etc. Neben dem physischen Standort zählt zunehmend auch die digitale Positionierung zu den entscheidenden Erfolgsfaktoren, denn jede Apotheke benötigt künftig u.a. einen digitalen Vorbestell- bzw. Rezeptein-

lösungsservice u.Ä. Im Kontext des E-Rezepts gilt es nicht nur die eigene digitale Sichtbarkeit zu erhöhen, sondern auch Arbeitsabläufe sind betroffen: Der Apotheker muss sich Gedanken machen über die Teilnahme an Plattformen, über digitales Marketing, über die Prozessabläufe wie die Gestaltung des Botendienstes, die Einrichtung einer „Fast Lane“ für E-Rezept-Abholer, die Anbindung an Bestellsysteme sowie Kommissioniermaschinen. Viele Apotheken besitzen noch kein (integriert)digitalisiertes Warenlager bzw. Verfügbarkeitsanzeigen. Diese sind jedoch erforderlich, um z. B. an den Bestell- und Lieferservices der Apothekenplattformen teilzunehmen.

Digitalisierung: mehr als Versandhandel, Homepage und E-Rezept

Neben Frontend und Warenwirtschaftssystemen betrifft die Digitalisierung die Optimierung der gesamten Logistik, KI-gesteuerte Kommissionierautomaten, die Verbindung zur Abrechnung, digitale Sichtwahl, Schaufenster- oder Beratungsdisplays, Active-Shelf (z. B. mit digitalen Preisauszeichnungen), Beratung mit Tablet, den Einsatz von Chat-Bots, die Nutzung von Online-Beratungsangeboten (Telepharmazie) und Apothekenmarketing über Facebook, Instagram und Co., (digitale) Kundenbindungsprogramme, Suchmaschinenoptimierung etc. In der papierlosen Apotheke gibt es eine digitale Schnittstelle zum Steuerberater oder auch für HR-Prozesse, wenn z.B. Urlaubsanträge digital ausgefüllt werden und Botendienstplanungen mit dem iPad erfolgen. Mit Eero, einem Pepper Roboter, kommt in einer Apotheke in Norwegen sogar ein „künstlicher“ Apothekenmitarbeiter zum Einsatz.

Künftig wird die Vor-Ort-Apotheke damit zur „Hybrid-Apotheke“. Einerseits übernimmt sie die klassische Rolle als wohnortnaher Versorger der Patienten, andererseits eröffnet sie mit ihrem digitalen Eingang diesen und auch anderen Patientengruppen zusätzliche (smarte) Services wie Videoberatungen und digitale pharmazeutische Coachings.

Arzneimittelversorgung der Zukunft

Mit Predictive Analytics könn(t)en Krankheiten bereits vor dem Ausbruch erkannt werden, was den Arzneimittelver-

brauch reduzieren bzw. umschichten würde. Mit großen Fortschritten bzw. Innovationen ist künftig insbesondere bei den Verabreichungsmethoden von Arzneimitteln zu rechnen:

- Minicomputer, die in den Körper bzw. die Organe gelangen, könnten Wirkstoffe genau dort abgeben, wo sie wirken sollen. Die Stanford University arbeitet derzeit an der Erprobungsphase solcher biomedizinischer Milliroboter; an Tierdärmen getestet wurde bereits der 4 mm lange Softcomputer des Max-Planck-Instituts, der sich mit Magnetfeld steuern lässt.
- An sog. „Living Micro Robots“ wird u.a. an der ETH Zürich geforscht: Modifizierte, technisierte Bakterienkulturen sollen zu lebendigen, steuerbaren Nano-Robotern werden, die dann gezielt z. B. Tumoren zerstören könnten.
- Die TU München forscht an einem Pflaster, das sich selbst auflöst, nachdem es zuvor Medikamente in Wunden abgegeben hat (z. B. im Bauchraum oder dem Mund). An der Universitätsklinik Heidelberg wird an ess- bzw. lutschbaren Plättchen geforscht, auf denen exakt dosierte Wirkstoffe aufgebracht sind. Der Wirkstoff wird dann über die Mundschleimhaut aufgenommen und kann z. B. die Arzneimitteltherapie bei Kindern verbessern bzw. vereinfachen.

- Der 3-D-Druck könnte künftig nicht nur für Arzneien eingesetzt werden. Es wird beispielsweise an Hightech-Pflastern aus dem 3-D-Drucker geforscht, die, versehen mit Mikroinjektionen, herkömmliche Impfungen ersetzen könnten.

Bereits Realität sind digitale Pillen, bei denen Mikrosensoren messen, wann und ob der Patient sie geschluckt hat, sowie Medikamente aus dem 3-D-Drucker. Das erste dieser Arzneimittel (gegen Epilepsie) wurde bereits 2015 von der FDA (Food and Drug Administration) in den Vereinigten Staaten zugelassen. Für eine massentaugliche, breite Umsetzung dürften, so Experten, jedoch noch 10 bis 15 Jahre ins Land ziehen. Langfristig ist dann auch denkbar, dass entsprechende „Arzneimittel-Drucker-Automaten“ in Apotheken zum Einsatz kommen. Der Vorteil dieses On-Demand-Drucks von Arzneien liegt in der spezifischen, auf den einzelnen Patienten abgestimmten Dosierung und Wirkstoffkombination.

Generell wird die Bedeutung personalisierter Arzneimitteltherapien steigen, was auch mit Risiken für die Apotheken verbunden ist: Denn teure, individualisierte Spezialtherapien erfordern komplexe Tests/Diagnostika, die von den Herstellern selbst durchgeführt werden.



MedizinerPolice - BerufshaftPFLICHT für alle Vertragsärzte



Nach § 95e Sozialgesetzbuch (SGB) V muss sich jeder Vertragsarzt „ausreichend gegen die sich aus seiner Berufsausübung ergebenden Haftpflichtgefahren versichern“. Die Regelung gilt insbesondere für alle Vertragsärzte/Vertragszahnärzte, Medizinische Versorgungszentren und Vertragspsychotherapeuten, die im Besitz einer Zulassung zur Teilnahme an der ambulanten ärztlichen Versorgung der gesetzlich Krankenversicherten sind.

Ihre Vorteile mit der R+V-MedizinerPolice:

- › erfüllt alle Anforderungen an die neue Pflichtversicherung
- › passende Versicherungsbescheinigungen
- › überschneidungsfreie Rundum-Absicherung
- › flexible Gestaltung
- › arzt spezifische Haftpflichtdeckung u. a. mit Strafrechtsschutz, Konsiliartätigkeit, ärztliche Gutachten, Telemedizin, Impftätigkeit und vieles mehr

Überprüfen Sie Ihre bestehende Betriebs-/Berufshaftpflichtversicherung. Wir helfen Ihnen dabei!

Ihre Ansprechpartnerin:

Christine Trunk

Firmenkundenberaterin

Telefon: +49 151 26413107

Mail: Christine.Trunk@ruv.de



Du bist nicht allein.

Allgemeinmediziner in Unterfranken: Wo liegt der Praxiswert am höchsten?

Für Ärzte und Zahnärzte, die eine Praxis erwerben oder veräußern wollen, bildet der Praxiswert eine unverzichtbare Entscheidungsgrundlage. Die Praxisbewertung ist ferner bei Sonderanlässen wie z. B. bei der Auflösung einer Praxis anlässlich einer Ehescheidung oder eines Nachlasses erforderlich. Ausschlaggebend für die Höhe des Praxiswerts sind sowohl individuelle Parameter, die durch den jeweiligen Inhaber beeinflussbar sind, als auch externe Faktoren – allen voran der Standort.

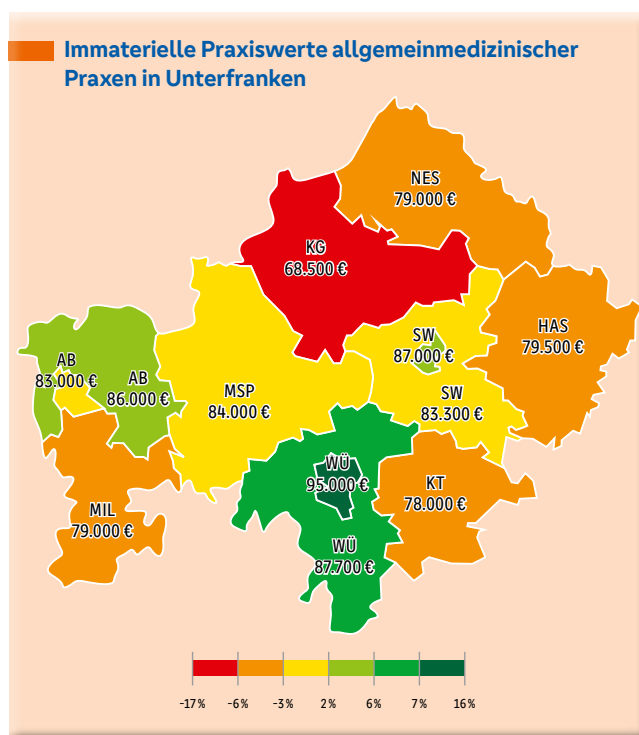
Der Praxisstandort nimmt unter anderem über Einkommen und Kaufkraft der Bevölkerung sowie die Bevölkerungs- und Morbiditätsstruktur einen direkten Einfluss auf den immateriellen Praxiswert (Goodwill). Dieser enge Zusammenhang zeigt sich auch anhand einer aktuellen Auswertung des ATLAS MEDICUS® Praxisschätzers für alle kreisfreien Städte und Landkreise in Mittel- und Unterfranken. Um aussagefähige Vergleichswerte zu ermitteln, beschränkt sich die Kalkulation auf den immateriellen Praxiswert. Das einheitliche Szenario geht dabei von einer allgemeinmedizinischen Einzelpraxis mit 5-jähriger Berufserfahrung des Inhabers sowie einer Wochenarbeitszeit von 40 Stunden aus.

Standortbedingte Abweichungen um mehr als 26.000 €

Ausgehend von den für Bayern geltenden Durchschnittswerten der Fachgruppe hinsichtlich Fallzahlen, Erlösen und Kosten sowie soziodemografischer Merkmale ergeben sich beim immateriellen Praxiswert je nach Landkreis oder kreisfreier Stadt Abweichungen von bis zu 38,7 %. Während der Goodwill im Landkreis Bad Kissingen bei 68.500 € liegt, können Allgemeinmediziner in der Stadt Würzburg mit einem Goodwill von 95.000 € kalkulieren (vgl. Abb.). Auch in den Landkreisen Aschaffenburg und Würzburg und in der Stadt Schweinfurt liegen die Werte mit mehr als 85.000 € am oberen Ende der Skala. Der tatsächliche Wert einer Praxis kann jedoch erheblich von den angegebenen Beträgen abweichen. Grund ist, dass zum Goodwill der für jede Praxis individuell zu ermittelnde materielle Wert (Substanzwert) zu addieren ist. Dieser erfasst alle Investitionsgüter, inkl. Ein- und Umbauten, Instrumente, Kleingeräte, Verbrauchsgüter und Vorräte.

Praxiswert ist nicht gleich Praxispreis!

Unabhängig von der Detailtiefe bei der Praxiswertermittlung handelt es sich bei dem mithilfe des ATLAS MEDICUS® Praxisschätzers ermittelten Gesamtwert lediglich um ein rechnerisches Ergebnis, das keine Aussage über den tatsächlich zu



Quelle: www.atlas-medicus.de Grafik: REBMAN RESEARCH

Hinweis: Bei den Werten handelt es sich um Durchschnittswerte. Die Einfärbung richtet sich nach der jeweiligen Abweichung vom durchschnittlichen Praxiswert in Unterfranken. In rot eingefärbten Regionen liegt der Praxiswert im Vergleich zum Durchschnitt niedrig, während in grün eingefärbten Regionen die Praxiswerte überdurchschnittlich hoch sind.

erzielenden Preis auf dem Markt zulässt. Letzterer resultiert aus einem Verhandlungsprozess zwischen Käufer und Verkäufer und kann unter Umständen erheblich unter dem berechneten Wert liegen. Praxisinhaber können jedoch rechtzeitig die Weichen für eine erfolgreiche Praxisabgabe stellen. Diese betreffen insbesondere den Erhalt und die Optimierung der wirtschaftlichen Attraktivität und Leistungsfähigkeit der Praxis sowie das Vermeiden eines wirtschaftlichen „Herunterfahrens“ vor dem beruflichen Ausstieg. Diese Maßnahmen erhöhen die Chancen auf eine erfolgreiche Praxisabgabe und erleichtern gleichzeitig dem Nachfolger den Start in die Freiberuflichkeit.



Klimawandel: Welche Konsequenzen ergeben sich für ambulante Versorgung?

Der Klimawandel gilt mittlerweile als größte Gesundheitsgefahr unseres Jahrhunderts. Die Erderwärmung sorgt sowohl direkt als auch indirekt für eine steigende Morbiditäts- und Mortalitätslast in der Bevölkerung. Insbesondere niedergelassene Ärzte werden sich in den kommenden Jahren verstärkt mit den klimabedingten Auswirkungen auf die Gesundheit auseinandersetzen müssen.

Die Auswirkungen der Erderwärmung zeigen sich schon jetzt deutlich. So ist die Anzahl der Hitzetage mit mindestens 30 °C in den vergangenen 70 Jahren fast um das Dreifache gestiegen. Dabei werden die Sommer nicht nur heißer, sondern die Hitzeperioden verlängern sich auch zunehmend. Unter den steigenden Maximaltemperaturen leiden vor allem ältere und chronisch kranke Menschen, aber auch Säuglinge und Kleinkinder sind betroffen. Im schlimmsten Fall kann die hitzebedingte Belastung des Herz-Kreislauf-Systems zum Tod führen. Laut der WHO starben im Jahr 2022 allein mindestens 15.000 Menschen in Europa an den Folgen der Hitze. In den kommenden Jahren könnte sich dieser Negativtrend noch verstärken. Ursächlich hierfür ist die Kombination aus einer immer älter werdenden Bevölkerung und den weiter steigenden Durchschnittstemperaturen.

Neue Infektionskrankheiten auf dem Vormarsch

Die Erderwärmung bringt allerdings noch ein weiteres Problem mit sich: Durch die veränderten Umweltbedingungen wird der Boden für neue Infektionskrankheiten bereitet. Fremde Viren und Bakterienstämme können mittels Vektoren (z. B. Insekten) über den globalen Warenverkehr „einreisen“ und auf diese Weise auch in gemäßigten Zonen zu Infektionen führen. Das zeigt das Beispiel der aus Südostasien stammenden Tigermücke. 2007 konnte der Chikungunyavirus-Ausbruch in Norditalien in direkten Zusammenhang mit dem Insekt gebracht werden. Auch in Deutschland wurden

bereits einige Exemplare nachgewiesen. Daneben sorgen die steigenden Temperaturen auch für die Ausbreitung bislang endemischer Infektionskrankheiten. Dazu zählen neben Hantaviren und Borrelien auch das FSME-Virus. Ebenso begünstigt der Klimawandel die Verbreitung ortsfremder Pflanzen. Teilweise bringen diese Neobiota ein nicht zu unterschätzendes allergenes Potenzial mit sich, das teilweise schwere allergische Reaktionen beim Menschen auslösen kann. Ein Paradebeispiel hierfür ist die hochpotente Beifuß-Ambrosia. Die in Mitteleuropa stark verbreitete Pflanze sorgt nicht nur für den sogenannten Spätsommerheuschnupfen, sondern kann bei Kontakt auch zu Hautreizungen führen.

Einfluss auf die medizinische Versorgung

Eines ist klar – immer heißere Sommer, neue Infektionsrisiken oder auch die wachsende Anzahl von Unwetterereignissen belasten die Gesundheit der Bevölkerung zunehmend. Damit steigt auch der Behandlungsbedarf bei den niedergelassenen Ärzten. Insbesondere vulnerable Gruppen wie ältere und chronisch kranke Patienten sollten engmaschig betreut werden. Die regelmäßige Kontrolle des Allgemeinzustands ist dabei genauso wichtig wie die Überprüfung und Anpassung der Medikamentendosierung – Stichwort Blutdrucksenker. Aber auch präventive Angebote wie z.B. die sogenannten Hitzesprechstunden könnten in den kommenden Jahren ein wichtiger Bestandteil der Gesundheitsvorsorge werden. Abgesehen von den Auswirkungen auf die ärztliche Behand-

lung werden die veränderten Rahmenbedingungen auch ein Umdenken in der Praxisorganisation nach sich ziehen müssen.

Morgensprechstunden, Hausbesuche und Co.

Eine Möglichkeit, die vulnerablen Gruppen vor Hitze zu schützen, liegt auch in der Umstrukturierung des Praxisablaufs. Insbesondere in den Sommermonaten bietet es sich an, spezielle Morgensprechstunden zu etablieren. Unabhängig davon sollten lange Wartezeiten in den Praxen möglichst vermieden werden, um die gesundheitliche Belastung der Erkrankten eher gering zu halten. Dabei können digitale Lösungen unterstützend eingesetzt werden. So wird mittels einer App die Wartezeit bis zum eigentlichen Arzttermin vor Ort angezeigt. Einbestellte Patienten können auf diese Weise möglichst lange in den eigenen vier Wänden verweilen. Mit dem zusätzlichen Service erhalten die Patienten nicht nur mehr Flexibilität in der Zeiteinteilung, sondern das Infektionsrisiko im Wartezimmer kann auch gesenkt werden. Ein weiterer zentraler Baustein ist der Ausbau der Videosprechstunden. Mit

der Corona-Pandemie haben diese einen regelrechten Boom erfahren und sind mittlerweile fester Bestandteil der Regelversorgung. Auch mit Blick auf den Klimawandel kann der virtuelle Arzt-Patienten-Kontakt eine sinnvolle Ergänzung sein. Allerdings ist das Behandlungsangebot nicht für alle Indikationen und Patientengruppen geeignet. Eine gewisse Affinität zur Technik ist beispielsweise Voraussetzung.

Fazit

Niedergelassene Ärzte müssen sich zukünftig noch stärker mit den Konsequenzen des Klimawandels auseinandersetzen. Dabei ist eine gute Vorbereitung essenziell. Neben baulichen Veränderungen wie z.B. dem Einbau von Klimaanlage bedarf es der Anpassung der organisatorischen Abläufe sowie der Erweiterung der ärztlichen Beratungsleistungen. Der zusätzliche Aufwand kann sich aber lohnen, denn es profitieren nicht nur die Patienten. Auch im Wettbewerb mit anderen niedergelassenen Ärzten kann ein solches „Klimakonzzept“ von Vorteil sein.



**VR-Bank
Würzburg**

Unsere Services und Partner

VR-360-GRAD ist unser Expertennetzwerk, bestehend aus ausgewiesenen bankinternen und externen Fachleuten und Beratern. Unser Angebot zu Coaching, Consulting, Seminaren und Services mit Mehrwert finden Sie unter www.vr-bank-wuerzburg.de/360grad



Unterstützung bei vielfältigen Aufgaben in Ihrem privaten Umfeld, wenn Sie diese nicht alleine erledigen möchten, bietet unser Service VR-PrivatAssistent. Informationen unter www.vr-bank-wuerzburg.de/privatassistent

Die Crowdfunding-Plattform VR-Crowd.de ermöglicht es Anlegern, in renditestarke Projekte vorwiegend regionaler Unternehmen zu investieren. Dabei vergeben die Anleger Darlehen an ausgewählte Projekte, die auf der Onlineplattform www.vr-crowd.de ausführlich und transparent vorgestellt werden.

VR-Crowd



Die VR-ImmoService Mainfranken ist der Immobilienmakler Ihrer VR-Bank. Wir bieten Ihnen die gesamte Kompetenz, die Sie rund um den optimalen und sicheren Kauf und Verkauf Ihrer Immobilien erwarten. www.vr-ism.de

Für Informationen und Auskünfte stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung, Telefon 0931 35 97 35

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

Jakob Schädler

Trainee Firmenkunden mit Schwerpunkt Heilberufe
Telefon (0931) 3055-4150
jakob.schaedler@vr-bank-wuerzburg.de

Thomas Weisensee

Private Banking
Telefon (0931) 3055-9417
thomas.weisensee@vr-bank-wuerzburg.de

Maximilian Wirth

Zahlungsverkehrsexperte
Telefon (0931) 3055-4171
maximilian.wirth@vr-bank-wuerzburg.de

Frank Henig

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

Tamara Welch

Vorsorgespezialistin
Telefon (0931) 3055-4143
tamara.welch@ruv.de

Christine Trunk

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



Profitieren auch Sie von
unserem VR-Med:Konzept!

Impressum

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

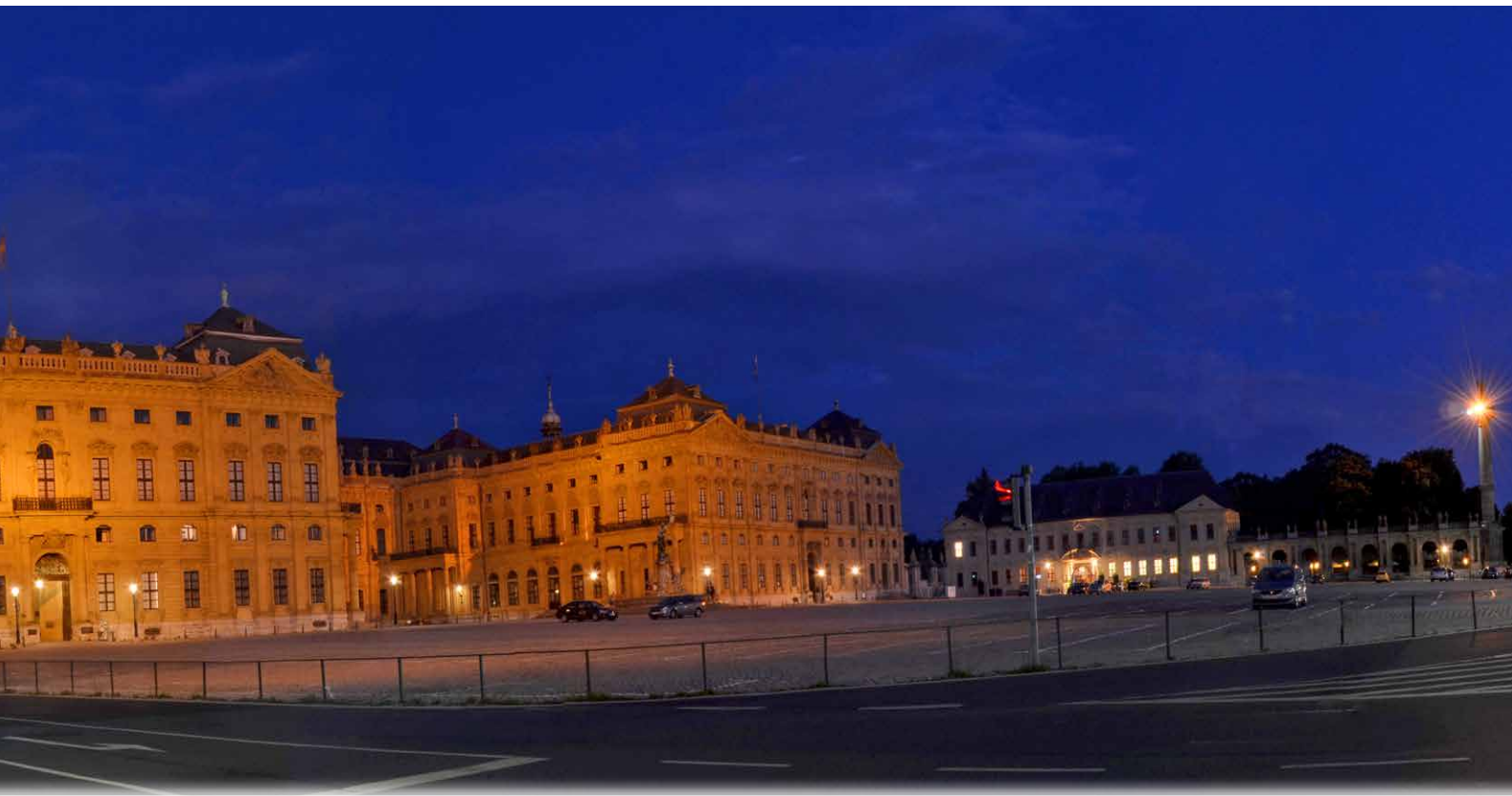
Redaktion, Konzeption & Gestaltung
REBMANN RESEARCH GmbH & Co. KG, Mommsenstr. 36, 10629 Berlin

Bilder und Grafiken:
Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG, REBMANN RESEARCH GmbH & Co. KG
AdobeStock: S. 3 – NicoElNino, S. 10 – Kzenon, S. 13 – Frank

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. Bei einigen Beiträgen wird aus Gründen der besseren Lesbarkeit bei Personenbezeichnungen und personenbezogenen Hauptwörtern die männliche/weibliche Form verwendet. Entsprechende Begriffe gelten im Sinne der Gleichbehandlung grundsätzlich für alle Geschlechter. Die verkürzte Sprachform hat nur redaktionelle Gründe und beinhaltet keine Wertung.

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



**VR-Bank
Würzburg**

Gemeinsam. Zukunft. Gestalten.

Volksbank Raiffeisenbank Würzburg eG

Theaterstraße 28

97070 Würzburg

Telefon (0931) 35 97 35

Telefax (0931) 35 97 36

www.vr-bank-wuerzburg.de

info@vr-bank-wuerzburg.de

