



»Mietgeräte nehmen den Kostendruck raus«

Warum kaufen, wenn man mieten kann? Michael Büthe, kaufmännischer Leiter der GenoGyn-GenoMed (GGGM), beschreibt neue Möglichkeiten, die die Zusammenarbeit von IGeLdoc und GGGM bietet. Angefangen hat die GGGM vor Jahren mit günstigen Einkaufsangeboten für Ärzte. Heute ist die Genossenschaft, die sich ausdrücklich nicht als Parallelorganisation zur KV verstanden wissen möchte, einen großen Schritt weiter.



Herr Büthe, die GenoGyn-GenoMed ist eine Ärzte-Genossenschaft. Sehen Sie sich eigentlich als Wettbewerb zur KV oder zu Medi?

Büthe: Nein, überhaupt nicht. Wir sind keine Parallelorganisation, wir verfolgen in erster Linie wirtschaftliche Ziele. Wir wollen den niedergelassenen Arzt auf der Kostenseite entlasten und auf der Einnahmeseite Unterstützung anbieten.

Wie sieht das in der Praxis aus?

Büthe: Wir poolen die Nachfrage, das heißt, wir können sehr preisgünstige Angebote machen. Und wir können Geräte zur Vermietung anbieten, beispielsweise Geräte zur Knochendichtemessung, zur Lichttherapie und Sauerstoff-Mehrschritt-Therapie nach Prof. Manfred von Ardenne.

„MIETGERÄTE SCHONEN DIE LIQUIDITÄT UND MINIMIEREN DAS RISIKO FÜR DEN ARZT“

Wie sind Sie auf die Idee gekommen, Geräte zu vermieten?

Büthe: Auch wenn wir in der Regel sehr preisgünstig einkaufen können, zögern viele Ärzte mit Kaufentscheidungen. Verständlich, schließlich ist es für einen einzelnen Arzt oft sehr schwierig, ein Gerät so auszulasten, dass es wirtschaftlich betrieben werden kann. Aus diesem Grund haben wir selbst Geräte angeschafft, die wir sehr günstig weitervermieten können. Für die Ärzte hat das den Vorteil, dass sie gerade im IGeL-Bereich mit Mietgeräten ohne Druck

arbeiten können. Sie schonen ihre Liquidität und minimieren so das Risiko, betriebswirtschaftlichen Schiffbruch zu erleiden. Mit diesen Mietgeräten kann der niedergelassene Arzt erst einmal Erfahrungen sammeln und testen, wie er und sein Team mit den Geräten zurechtkommen. Entweder er fängt einfach mal an oder er lässt sich im Marketing durch die Profis von IGeLdoc unterstützen. Im Gegensatz zu einem gekauften Gerät hat das Mietgerät immer den Vorteil, dass dem Arzt kein Druck entsteht, IGeL-Leistungen zu verkaufen. Das finde ich persönlich besonders wichtig.

Wie kalkuliert denn der Arzt, ob ein Mietgerät sich rentiert?

Büthe: Für ein Gerät zur Sauerstoff-Mehrschritt-Therapie zahlt der Arzt bei einer dreimonatigen Mietzeitraum beispielsweise 195 Euro pro Monat. Im Mietpreis enthalten sind auch sämtliche Verbrauchsmaterialien und die Wartung.

„NACH SECHS THERAPIESITZUNGEN HAT DER ARZT DEN MIETPREIS EINGENOMMEN“

Und wie sieht die Einnahmeseite aus?

Die Einnahmeseite sieht so aus: Eine Sauerstoff-Mehrschritt-Kur umfasst zehn Sitzungen, die der Arzt mit rund 400,- Euro analog abrechnen kann (GOÄ A606 1,8-fach). Bereits nach einem Therapiezyklus pro Monat hat der Arzt also schon rund 50% verdient. Sechs bis acht Therapien pro Monat sind bei erfahrenen SMT-Ärzten die Regel. Am erfolgreichsten ist die SMT, wenn

sie jährlich durchgeführt wird, viele Patienten werden so zu Stammkunden.

Was für einen Mietzeitraum empfehlen Sie den Interessenten?

Büthe: Das kommt auf das Gerät an. Die Geräte zur Knochendichtemessung werden in der Regel nur wochenweise vermietet. In der Praxis wird die Nachfrage durch gezielte Information auf diesen Zeitraum gebündelt. Die meisten Ärzte machen dann in einer Woche über 50 Messungen. Anders ist es bei der Sauerstoff-Mehrschritt-Therapie. Hier bietet der Arzt ja meistens zehn Sitzungen an, sodass es Sinn macht, das Gerät gleich für drei Monate zu mieten. Unabhängig davon gilt unser Monats-Schnupperangebot für Ärzte, die sich mit der Methode vertraut machen wollen. Und ein Kauf ist natürlich jederzeit möglich.

„DER TRAUM VON DER PRAXIS ALS ALTERSVERSORGUNG IST SCHNELL IN LUFT AUFGELÖST“

Wagen Sie ein Schlusswort zur aktuellen Wichtigkeit von IGeL-Leistungen?

Büthe: Sie werden immer wichtiger, vor allem auch vor dem Hintergrund der Praxisbewertungen. Wenn man heute eine Praxis veräußern will, ist ein entsprechender Anteil an Individuellen Gesundheits-Leistungen unabdingbar. Sonst sind solche Praxen nur noch für minimale Beträge oder gar nicht mehr veräußerbar. Dem kann der Arzt allerdings entgegenwirken, indem er sich Einnahmen außerhalb der GKV erschließt.

(rau)



News und Tipps

AUFBRUCHSTIMMUNG...

... bei M+R Praxismarketing: „Das Telefon steht nicht mehr still“, freut sich Frau Charalampides. Bei ihr häufen sich nämlich die Anfragen interessierter Ärzte zum IGeLdoc-Angebot.

Kleiner Tipp für Interessenten: sie ist morgens oft schon besonders früh im Büro: Tel. 0 94 01/60 73 34!

STIMMT DIE RECHNUNG?

Seit 1.1.2004 müssen alle Rechnungen bestimmte Daten enthalten, damit sie vor den Augen des Finanzamts bestehen können. Diese Vorschrift gilt nicht nur für Ihre eigenen (IGeL-)Rechnungen. Auch die Rechnungen Ihrer Lieferanten (z.B. für Praxisbedarf) müssen vollständig sein, damit Sie sie als Ausgaben vor dem Finanzamt geltend machen können:

- Name/Anschrift von Leistungserbringer und Leistungsempfänger
- Steuernummer oder Umsatzsteuer-Identnummer des Leistungserbringers
- Datum der Rechnungsstellung
- Datum der Leistungserbringung
- fortlaufende Rechnungsnummer
- Menge/Bezeichnung der Leistung
- Netto-Entgelte
- Umsatzsteuersatz

Die meisten Firmen dürften diese Formalia längst erfüllen. Bei manchen Biliganbietern lohnt sich allerdings ein Blick auf die Rechnung. Am besten erstellen Sie eine Checkliste, mit der die Arzthelferinnen jede Rechnung prüfen können. Es wäre doch wirklich zu ärgerlich, wenn das Finanzamt später Reklamationen anmeldet...

TÖDLICHES FASTEN

Fasten ist „in“, als Form der Gewichtsreduktion oder zum „Entschlacken“ ist es jedoch ungeeignet. So warnt die Gesellschaft für Ernährungsmedizin und Diätetik e.V., dass ein Fasten ohne ärztliche Kontrolle und bei kardial vorgeschädigten Menschen tödlich enden kann. Fasten sei der effektivste und schnellste Weg in den Jo-Jo-Effekt und könne zu

schwerwiegenden Folgen wie Herzrhythmusstörungen führen, besonders bei bereits vorhandenen Vorschädigungen. Auch die häufig angepriesene „Entschlackung“ und Darmreinigung, die beim Fasten stattfinden soll, sei Unsinn. Medizinische Beratung ist notwendig! Mehr dazu: www.ernaehrungsmed.de

„SIE HABEN 20 SEKUNDEN!“

Genau so lange hat der durchschnittliche deutsche Patient Zeit, auf die Frage „Was führt Sie zu mir?“ zu antworten. Dann unterbricht der Arzt ihn, so Dr. Stefan Zwernemann, Klinik für Psychosomatik und Psychotherapie der Universität zu Köln. Besonders das Sprechen über belastende Lebensereignisse komme so zu kurz, psychosomatische Erkrankungen würden verschleppt. Gleichzeitig können sich Ärzte, die ein Coaching als IGeL-Leistung anbieten, nicht über mangelnde Nachfrage beklagen. Kaum verwunderlich, oder?

ALLES ZUM GMG...

...finden Sie in einem kleinen Büchlein: Leitfaden GMG für Ärzte – Was sich für Ihre Praxis ändert. Auf 80 Seiten haben die Autoren (ein Arzt und zwei Rechtsanwälte) die wichtigsten Veränderungen durch das GMG zusammengetragen.

A. Hoffmann-Goldmayer, U. von Langsdorff, Chr. Altmiks: Leitfaden GMG für Ärzte – Was sich für Ihre Praxis ändert. MedizinRecht.de Verlag Frankfurt 2004, 80 S., 9,80 Euro, ISBN 3-936844-12-7

ZUSATZPOLICE HEILPRAKTIKER

Der Dschungel von Zusatztarifen und Bonusprogrammen wächst. Ein besonders „hübsches“ Modell stammt von der BKK Gesundheit: Sie bietet ihren Versicherten u.a. das Paket „Gesundheit Kombi Premium“ an. Enthalten sind hier Sehhilfen, Zahnersatz, Chefarztbehandlung im Krankenhaus, Fahrtkosten – und die Behandlung beim Heilpraktiker (max. 50%). Die Kosten-



IGeL-Zitat der Woche

Helmut C. Roeder, M+R Praxismarketing, Obertraubling

„Sie verkaufen Selbstzahlerleistungen nur dann erfolgreich, wenn die Leistung und das Umfeld stimmen: Patienten und Öffentlichkeit müssen informiert werden und das Team braucht Schulung. Unser IGeLdoc-Konzept hilft Ihnen beim Umsetzen!“

erstattung für IGeL sucht man im Premium-Paket dagegen vergeblich. Andererseits gibt es auch erfreuliche Entwicklungen. So können Versicherte dieser Kasse an einem Bonusprogramm teilnehmen, das Vorsorgeuntersuchungen und einen kompletten Impfstatus belohnt. Bis zu 120 Euro jährlich (Familie: 240 Euro) kann man einsparen. Mehr dazu: www.bkkgesundheit.de

Weitere Infos zum IGeLdoc-Konzept:

M+R Praxismarketing
Edekastr. 1, 93083 Obertraubling
Tel.: 0 94 01/60 73 00
Fax: 0 94 01/60 73 33
E-mail: info@igeldoc.de
www.igeldoc.de

IGeL[®]doc