

Management von Arztnetzen – Instrumente zur Professionalisierung

Ziel des Fortbildungsganges:

Das deutsche Gesundheitswesen: Ein riesiger € 150 Mrd.-Markt mit beträchtlichem Wachstumspotenzial. Den größten Einfluss in diesem Wirtschafts-System haben die Ärzte. Sie steuern die medizinische Patientenbehandlung inkl. Verordnungen und Krankenhauseinweisungen. Arzt- und Praxisnetze haben sich zum Ziel gesetzt, die mit der autonomen Struktur verbundene Schnittstellenproblematik zwischen einzelnen Arztpraxen aber auch zwischen Arztpraxen und Krankenhäusern oder Pflegeeinrichtungen aufzubrechen. Damit reagieren Arzt- und Praxisnetze auf zunehmenden Wettbewerb in der Region und auf die Sicherstellung sowie einen flüssigen Ablauf der Patientenversorgung über strukturierte Vertrags- und Versorgungskonzepte. In diesem Fortbildungsgang zum/r Netzmanager/in (IHK) vermitteln Ihnen Experten das komplette Insider-Know-how, wie regionale Ärztgruppen aller Fachrichtungen professionell gemanagt und vermarktet werden.

Zielgruppe:

Netzmanager/innen und deren Assistenz, Geschäftsstellen-Leiter/innen, Ärzte, Betriebswirte/Kaufleute im Gesundheitswesen, Mitarbeiter im pharmakologischen/gesundheitspolitischen Außendienst sowie von Krankenkassen, Krankenhäusern und Kassenärztlichen Vereinigungen, Akademiker und andere Berufsgruppen mit Bezug zum Gesundheitswesen.

Ablauf und Termine:

Max. 20 Teilnehmer, 1 Lehrblock (jeweils Montag bis Freitag ganztags), insgesamt 50 Unterrichtsstunden à 45 Minuten. Der Fortbildungsgang stellt eine Kombination aus Seminaren und Übungen dar und garantiert eine intensive und individuelle Vermittlung der Inhalte.

Nächster Termin:

Termine auf Anfrage!

Zertifikat:

Die Fortbildung endet mit einem lehrgang-internen Test und IHK-Zertifikat.

Themen und Dozenten:

Die Dozenten sind Experten aus verschiedenen Bereichen des ambulanten Gesundheitswesens, wie z.B. Juristen, Ärzte, Steuerberater und Vertreter öffentlicher Körperschaften. Folgende Themen werden u.a. abgedeckt:

- Sektorengrenzen überschreiten – Praxisbeispiel Kooperationen (Pflege, Pharma, Krankenhaus)
- Trends in Gesundheitspolitik und Gesundheitsökonomie
- Steuerliche Handhabung in Arzt- und Praxisnetzen
- Kassenverträge und Vertragscontrolling

Konditionen

Fortbildungsgang € 3.100 (zzgl. MwSt.); Unterrichtsmaterialien, Prüfung und Seminar-Getränke sind im Preis enthalten. Verpflegung und Unterkunft auf eigene Kosten.

Anmeldung zur Fortbildung und weitere Informationen:



Frielingsdorf Consult GmbH, Köln
Frau Claudia König
0221 / 139 836-63
koenig@frielingsdorf.de

Fortbildung in Kooperation mit:



Industrie- und Handelskammer
zu Köln

Frielingsdorf Consult GmbH Hohenstaufering 48-54 50674 Köln
Tel. 0221 - 139 836-0 Fax 0221 - 139 836-65 info@frielingsdorf.de www.frielingsdorf.de

Lehrinhalte u.a.

- Rechtliche Grundlagen
- Strategische Projekte für Ärztenetze
- Konzeptionierung von Netzen – Rahmenvorgaben der Akkreditierung als Richtschnur
- Kassenverträge
- Stolperstein Kooperation und Kommunikation
- Praxisbeispiele
- Umsatz- und Gewerbesteuer
- Umgang mit Ausschreibungen
- Schadensfall-Absicherung

Tipp

Ihre Fortbildung bei der Frielingsdorf-Akademie ist förderfähig.

In Nordrhein-Westfalen durch NRW-Bildungsschecks.

www.bildungsscheck.nrw.de/

Sprechen Sie uns an!

Ihr Zusatzvorteil

Die Dozenten des Fortbildungsganges sind ausgewählte Experten aus allen Bereichen des ambulanten Gesundheitswesens. Während der Fortbildung können Sie in kurzer Zeit ein wertvolles Netzwerk zu Dozenten und anderen Lehrgangsteilnehmern knüpfen.



Anmeldeformular 2017/2018

Hiermit melde ich mich verbindlich an für den (bitte ankreuzen):

- Fortbildungsgang „**Fachberater/in im amb. Gesundheitswesen (IHK)**“
3.100,- EUR (zzgl. MwSt.) inkl. Prüfung
- Fortbildungsgang „**MVZ-Geschäftsführer/in (IHK)**“
3.100,- EUR (zzgl. MwSt.) inkl. Prüfung
- Fortbildungsgang „**MVZ-Geschäftsführer/in (IHK) – Zahnmedizin**“
3.100,- EUR (zzgl. MwSt.) inkl. Prüfung
- Fortbildungsgang „**Praxismanager/in (IHK) - Arztpraxis**“
2.100,- EUR (zzgl. MwSt.) inkl. Prüfung

Die Abrechnung erfolgt per (bitte ankreuzen):

- Rechnung an die u.a. Adresse
- Rechnung an abweichende Adresse:

Firma _____

z. Hd. / Abt. /Auftrags-Nr. _____

Straße _____

PLZ _____ Ort _____

Von der Abgabe der Anmeldung kann kein Rechtsanspruch auf Teilnahme abgeleitet werden. Der Veranstalter behält sich vor, die Veranstaltung bis unmittelbar vor Beginn abzusagen. Ein Rücktritt des Teilnehmers ist bis 30 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei möglich. Bei späterer Kündigung werden 50% der Seminargebühr zurückerstattet. Mit Beginn der Seminarserie ist eine Rückerstattung von Seminargebühren nicht mehr möglich. Der Teilnehmer ist grundsätzlich berechtigt, den Nachweis zu führen, dass durch die Stornierung der Veranstaltung ein Schaden überhaupt nicht entstanden oder wesentlich niedriger ist, als die von uns einbehaltene Stornierungsgebühr.

Die Annahme von Bildungsschecks erfolgt vorbehaltlich der Erstattung durch die vom Bund/Land eingesetzten Behörden. Erfolgt kein Zuwendungsbescheid, so wird für den Rechnungsempfänger der komplette Rechnungsbetrag fällig.

Faxen Sie uns dieses Formular bitte unterschrieben an 0221 / 139 836-65 zurück.

Gewünschtes Lehrgangsdatum _____

Privatadresse oder Firma: _____

Teilnehmer (Vor-/Zuname) _____ Geb. am _____

Tel. _____ Funktion/Fachgruppe _____

Straße _____ PLZ _____ Ort _____

E-Mail _____ Homepage _____

_____ **Den AGB stimme ich zu!**
(Ort, Datum, Unterschrift) (Bitte ankreuzen)

(Anmeldung bis 3 Wochen vor der Veranstaltung)

Allgemeine Geschäftsbedingungen für Veranstaltungen

Für die Teilnahme an unseren Fortbildungsgängen, Kursen, Kongressen, Seminaren und Erfahrungsaustauschgruppen (im folgenden Veranstaltung genannt) sind folgende Konditionen bindend. Abweichende AGB des Teilnehmers haben keine Gültigkeit:

1. Anmeldung

Wenn Sie sich für eine Veranstaltung entschieden haben, können Sie direkt unser Online-Anmeldeformular nutzen. Gerne können Sie sich auch die jeweils aktuelle Informationsmappe als pdf-Datei downloaden bzw. bei uns erhalten. Hier ist ein spezielles Anmeldeformular integriert. Bitte geben Sie eine Rechnungsanschrift, Ihren vollständigen Namen und Ihre Kontaktdaten an. Nach Eingang der Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung mit weiteren Informationen. Die Anmeldungen werden in der Reihenfolge des Eingangs berücksichtigt. Die Anmeldung wird durch unsere Bestätigung rechtsverbindlich.

2. Seminargebühren

Die Rechnung über Seminar- und Prüfungsgebühren geht Ihnen vor der Veranstaltung zu. Der Betrag ist, sofern auf der Rechnung nicht anders angegeben, sofort zur Zahlung fällig. Die angegebenen Gebühren beinhalten Unterrichtsmaterialien und Seminar-Getränke. Verpflegung und Unterkunft werden vom Teilnehmer selbst getragen. Der Teilnahmebetrag versteht sich pro Person und Veranstaltungstermin zzgl. gesetzlicher Mehrwertsteuer.

Die Annahme von Bildungsschecks und Prämiegutscheinen erfolgt vorbehaltlich der Erstattung durch die vom Bund/Land eingesetzten Behörden. Erfolgt kein Zuwendungsbescheid, so wird für den Rechnungsempfänger der komplette Rechnungsbetrag fällig.

Bei einer Nachprüfung werden die anfallenden IHK-Gebühren in Höhe von netto 150,- Euro an den Teilnehmer weiterberechnet.

3. Rücktritt

Von der Abgabe der Anmeldung kann kein Rechtsanspruch auf Teilnahme abgeleitet werden. Der Veranstalter hat das Recht, bei Vorliegen wichtiger Gründe, wie nicht ausreichender Beteiligung oder Krankheit des Dozenten, Veranstaltungen abzusagen. Er ist dann verpflichtet, bereits bezahlte Entgelte zu erstatten. Weitergehende Ansprüche hat der Teilnehmer nicht.

Ein Rücktritt des Teilnehmers ist bis 30 Tage vor der Veranstaltung kostenfrei möglich. Bei späterer Kündigung werden 50% der Seminargebühr zurückerstattet. Falls Sie kurzfristig nicht teilnehmen können, ist die Anmeldung auf eine Ersatzperson übertragbar. Mit Beginn des Seminars ist eine Rückerstattung von Seminargebühren oder eine Übertragung auf Ersatzpersonen nicht mehr möglich. Der Teilnehmer ist grundsätzlich berechtigt, den Nachweis zu führen, dass durch den Rücktritt ein Schaden überhaupt nicht entstanden oder wesentlich niedriger ist, als die von Frielingsdorf Consult einbehaltene Stornierungsgebühr.

4. Änderungen

Ein Wechsel der Referenten sowie Änderungen im Veranstaltungsablauf berechtigen den Teilnehmer weder zum Rücktritt vom Vertrag noch zur Minderung des Entgelts.

5. Datenschutz

Personenbezogene Daten und Einzelangaben über persönliche oder sachliche Verhältnisse werden nicht an Dritte weitergeleitet. Der Teilnehmer erklärt sich mit der Anmeldung mit der automatischen Be- und Verarbeitung der personen-bezogenen Daten für Zwecke der Lehrgangs- und Prüfungsabwicklung sowie der Speicherung für spätere Informationen einverstanden (§ 2 und 3 DSGVO).

6. Haftung

Die Veranstaltungen werden von qualifizierten Autoren und Referenten sorgfältig vorbereitet und durchgeführt. Frielingsdorf Consult übernimmt keine Haftung für die Aktualität, Richtigkeit und Vollständigkeit in Bezug auf die Tagungsunterlagen und die vollständige Durchführung der Veranstaltung.

Frielingsdorf Consult haftet nicht für Schäden, außer wenn diese auf vorsätzlichem oder grob fahrlässigem Verhalten von Angestellten oder sonstigen Erfüllungsgehilfen beruhen. Frielingsdorf Consult haftet nicht für Beschädigung, Verlust oder Diebstahl mitgebrachter Gegenstände. Wird ein Lehrgang oder eine Veranstaltung abgesagt, während des Verlaufs abgesetzt oder fallen einzelne Stunden aus, haftet Frielingsdorf Consult nur für grob fahrlässiges oder vorsätzliches Verschulden. Ein Anspruch auf Ersatz von Reise- und Übernachtungskosten sowie Arbeitsausfall ist ausgeschlossen.

FRIELINGSDORF AKADEMIE

© 2018

Frielingsdorf Consult GmbH
Hohenstufenring 48-54
50674 Köln
Tel. 0221 / 139 836-0
info@frielingsdorf.de

Seminarprogramm

Inhaltsverzeichnis

Genossenschaft oder GmbH? - Rechtliche Grundlagen.....	3
Steuerliche Handhabung in Arzt- und Praxisnetzen.....	4
Gesundheitsfonds und Morbi-RSA – alles, was Netze dazu wissen müssen	5
Kassenverträge und Vertragscontrolling	6
Ausschreibungen im Gesundheitssektor	7
Strategische Projekte für Ärztenetze – Qualität als neuer Vergütungsansatz	8
Sektorengrenzen überschreiten – Praxisbeispiel zur Kooperation mit Krankenhäusern, Pflegeeinrichtung und Pharmaunternehmen	9
Konzeptionierung von Netzen – Rahmenvorgaben der Akkreditierung als Richtschnur	10
Absicherung in Schadensfällen – Versicherungslösungen für Netze	11
Ärztenetze - ein Geschäftsmodell mit Zukunft? Ein Erfahrungsbericht.....	12
Workshop – Ärztenetze verstehen lernen.....	12
Stolperstein Kommunikation und Kooperation – Ansätze zur Optimierung	13

Änderungen vorbehalten!

Genossenschaft oder GmbH? - Rechtliche Grundlagen

→ Einleitung

- Rechtsgrundlagen von Ärztenetzen
- aktueller Stand der Versorgungswirklichkeit
- Zukünftige Entwicklung und gesetzgeberische Tendenzen

→ Rechtliche Gestaltung eines Ärztenetzes

- Die Rechtsformen des Netzes: GbR, Genossenschaft, Verein
- Die sinnvolle Ausgangsbasis: Der Praxisverbund nach den Berufsordnungen für Ärzte
- Binnenrechtliche Regelungen: Vom Qualitätszirkel zum Wirtschaftsunternehmen

→ Rechtliche Probleme der Netze und deren Lösungen

- Haftungsfragen
- Demokratie oder starke Führung?
- Netze und die Zusammenarbeit mit der Industrie
- Der berufsrechtskonforme Außenauftritt

→ Schlussbemerkung/Ausblick

Steuerliche Handhabung in Arzt- und Praxisnetzen

- Umsatzsteuer und Gewerbesteuer in der Arztpraxis - Grundlagen
- Steuern der kooperativen Leistungserbringung - Probleme und Lösungen
 - Anstellungsverhältnisse
 - Teilgemeinschaftspraxis
 - Berufsausübungsgemeinschaft
 - integrierte Versorgung
 - Direktverträge
- Aktuelle Informationen aus der Finanzverwaltung
- Beurteilung der neuen Versorgungsformen durch das Bundesfinanzministerium
- Umsatzsteuer und Gewerbesteuer durch Teilgemeinschaftspraxis?
- Steuerliche Folgen der verunglückten Berufsausübungsgemeinschaft
- Gewinnerzielung und Gewinnverteilung der Kooperationsformen aus steuerlicher Sicht
- Gestaltungen zur Vermeidung von Gewerbesteuer und Umsatzsteuer

Gesundheitsfonds und Morbi-RSA – alles, was Netze dazu wissen müssen

- Finanzierungsströme in der GKV nach dem GKV-FQWG
- Deckungsbeitragsrechnung einer Krankenkasse unter Gesundheitsfonds und Zusatzbeitrag
- Funktionsweise des Morbi-RSA
- Performance des Morbi-RSA
- Vertragshandeln einer Krankenkasse unter Gesundheitsfonds und Morbi-RSA

Kassenverträge und Vertragscontrolling

- Überblick über die Möglichkeiten
- **Selektivverträge auf dem Vormarsch**
 - Voraussetzung eines erfolgreichen Vertragsabschlusses: Die Kenntnis der jeweiligen Umgebung und das Wissen darüber, was muss die Krankenkasse wollen, was die Ärzte/Leistungserbringer?
 - Typische Verhandlungssituationen mit Krankenkassen - Erfahrungen aus Krankenkassenverhandlungen
 - Daten als notwendige Grundlage für die Verhandlungen und die späteren Verträge
 - Erfolgsabhängige Vergütungen - Chancen und Probleme
- **Selektivvertrag am Praxisbeispiel**
 - Grundzüge des wirtschaftlichen Modells
 - Grundzüge des medizinischen Konzepts
 - Interne Anreizstruktur für die Beteiligten
- **Vertragscontrolling**

Ausschreibungen im Gesundheitssektor

- **Wie sieht eine Ausschreibung aus?**
- **Wie antworte ich auf eine Ausschreibung?**
- **Typische Fehlerquellen beim Bieter**
- **Wer erhält den Zuschlag?**
- **Wie kann ich meine Chancen beeinflussen?**
- **Wo finde ich eine Ausschreibung?**
- **Exkurs: Pharmaverträge**
 - Zielsetzung der Pharmaunternehmen
 - Die Regularien des GWB
 - Gestaltung Pharmaverträge
 - Datenerfassung
 - Berechnungsmodelle
 - Gestaltungsspielräume
- **Beispiele für Ausschreibungen**
 - Krankenkassen -----> Arzneimittel / Hilfsmittel
 - Was können Netze ausschreiben?
 - Muss ein Netz in bestimmten Situationen ausschreiben?

Strategische Projekte für Ärztenetze – Qualität als neuer Vergütungsansatz

→ Zieldefinition im Netz

- Akteure für die Zielerreichung
- Regionaler Bezug des Netzes

→ Kennzahlen

- Woher kommen die Kennzahlen und was können sie?
- BRAVO und QUATTRO

→ Behandlungspfade

- Entwicklung und Umsetzung
- Beispiel Herzinsuffizienz und Vorhofflimmern

→ Multimedikation

- Akteure in der Gruppe
- Was ist die Belohnung

→ Netzinterne Qualitätsindikatoren

- Belohnung / Sanktionen

Sektorengrenzen überschreiten – Praxisbeispiel zur Kooperation mit Krankenhäusern, Pflegeeinrichtung und Pharmaunternehmen

- Zieldefinitionen für die Kooperationen
- Vom Nebeneinander zum Miteinander
- Wer profitiert davon?
- Beispiel: Verzahnung stationäre Pflege und ambulante Versorgung

Konzeptionierung von Netzen – Rahmenvorgaben der Akkreditierung als Richtschnur

- **Praxisnetz: Ein Modell zur ärztlichen Kooperation**

- **Netzgründung und –aufbau**
 - Primärziele
 - Mitstreiter gewinnen
 - Strukturaufbau

- **Erfolgsfaktoren und Netz-Akkreditierung durch die KV**

Absicherung in Schadensfällen – Versicherungslösungen für Netze

- Welche Formen der ärztlichen Kooperation gibt es?
Regionale sowie überregionale Kooperationen und Haftungsgrundlagen
- Aktuelle Rahmenbedingungen der Rechtsprechung anhand konkreter Fälle aus der Schadenpraxis
- Versicherungstechnische Lösungen: Worauf ist bei der Haftpflicht-Versicherung für Ärztenetze zu achten?
 - Festlegung des Versicherungsbedarfs
 - Absicherung der Einzelpraxen und/oder Absicherung des gesamten Netzes am Beispiel der Teilgemeinschaftspraxis
 - Formulierung der passenden Risikobeschreibung
 - Wesentliche Bedingungsinhalte
 - Verständnis und Zusammenspiel der Haftpflicht-Bedingungen
 - Höhe der Deckungssummen
- Absicherungsmöglichkeiten des Netzmanagements
- Erweiterte Vermögensschadenhaftpflichtversicherung
- Rechtsschutz in Arztnetzen
- Diskussion von Fallbeispielen

Ärztennetze - ein Geschäftsmodell mit Zukunft? Ein Erfahrungsbericht

Impulsreferat zu den Themen

- Gründungs-und Beitrittsmotivationen
- Von Umsetzungssünden und Fehlerquellen
- Fehlende Verbindlichkeit? Ursachenforschung
- Aktuelle Situation in Netzen
- Politische Situation (Agentur deutscher Ärztenetze)
- Finanzierungsmodelle für Netze
- Erfolgsermittlung Fehlanzeige?
- §87b und seine Umsetzung
- Netze und der Innovationsfond

Workshop – Ärztenetze verstehen lernen

(Thema bestimmen die Teilnehmer)

- Arztnetzgründung zum Anfassen
- Management konzipieren
- Selektivvertragsabschluss vorbereiten und durchführen
- Bearbeitung eines Fallbeispiels, gern aus den Reihen der Teilnehmer

Stolperstein Kommunikation und Kooperation – Ansätze zur Optimierung

- **Grundgedanken einer Kooperation bzw. kollegialen Zusammenarbeit**
 - Wann macht eine Zusammenarbeit Sinn?

- **Motivation einer Kooperation bzw. kollegialen Zusammenarbeit**
 - Was erwarten Sie von Ihrem Kooperationspartner/Kollegen?
 - Wie können Sie ihn motivieren?
 - Wie bewegen Sie Mitglieder zur aktiven Beteiligung?
 - Welche zielführende Nutzenargumentation können Sie entwickeln?

- **Kommunikations-Grundlagen**
 - Auf welchen Ebenen kommunizieren wir?
 - Wie können Sie Ihren Gesprächspartner erreichen?
 - Wie steuern Sie den Kommunikationsfluss?
 - Wie stellen Sie die Vermittlung auch „kleiner“ Informationen sicher?

- **Umgang mit Widerständen**
 - Wie reagieren Sie, wenn Sie auf Widerstände stoßen?
 - Wie gehen Sie mit Emotionen um?
 - Wie überzeugen Sie trotzdem Ihr Gegenüber?