

### Erwerben Sie alle Fähigkeiten zur Leitung eines MVZ

#### Ziel des Fortbildungsganges:

An die Geschäftsführung eines MVZ werden komplexe Anforderungen aus dem ambulanten Gesundheitswesen gestellt, die bisher aus Praxis oder Klinik nicht bekannt sind. Diese Fortbildung stellt das nötige Hintergrundwissen bereit und vermittelt praxisnah alles Benötigte zur erfolgreichen Übernahme der Geschäftsführung eines MVZ oder deren Assistenz.

#### Zielgruppe:

Krankenhausleiter, Betriebsleiter von MVZ, Ärzte und andere Gesundheitsberufe, Betriebswirte, Juristen und andere Akademiker mit Bezug zum Gesundheitswesen und Anspruch oder Aussicht auf Leitung (oder deren Assistenz) eines MVZ.

#### Ablauf und Termine:

Max. 20 Teilnehmer, 1 Lehrblock (jeweils Montag bis Samstag 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.

#### Aktuelle Termine:

**13. – 18. März 2017 in den Räumen der IHK zu Köln**

**11. – 16. September 2017 in den Räumen der IHK zu Köln**

Anmeldung bis 3 Wochen vor dem jeweiligen Termin!

#### Zertifikat:

Die Fortbildung endet mit einem lehrgangsinternen Test und IHK-Zertifikat.

#### Themen und Dozenten:

Die Dozenten sind Experten aus verschiedenen Bereichen des ambulanten Gesundheitswesens: Juristen, Betriebswirte, Ärzte, Steuerberater, Vertreter öffentlicher Körperschaften, Werbefachleute, Kommunikations-Trainer, aktive MVZ-Manager. Folgende Themen werden abgedeckt:

- Rechtliche Grundlagen
- Honorar-Abrechnung
- Businessplanung und Controlling
- Arbeits- und Gesundheitsschutz
- Qualitätsmanagement und Qualitätssicherung
- Steuerliche Grundlagen und Finanzmanagement
- Kommunikation und Kooperation
- Marketing und Öffentlichkeitsarbeit
- Gesundheitspolitik und Gesundheitsökonomie

#### **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

#### **Lehrinhalte u.a.**

- Rechtliche Grundlagen
- Steuerliche Besonderheiten
- Businessplanung/Controlling
- Abrechnung EBM und GOÄ
- Personalwesen
- Finanzmanagement
- Marketing und Werbung
- Strategie und Planung
- Konfliktmanagement
- Arbeits-/Gesundheitsschutz
- Gesundheitspolitik

#### **Tipp**

**Ihre Fortbildung bei der Frielingsdorf-Akademie ist förderfähig.** In Nordrhein-Westfalen durch NRW-Bildungsschecks. Sprechen Sie uns an!

#### **Ihr Zusatzvorteil**

Die Dozenten des Fortbildungsganges sind ausgewählte Experten aus dem Bereich des ambulanten Gesundheitswesens. Während der Fortbildung können Sie in kurzer Zeit ein wertvolles Netzwerk zu Dozenten und anderen Lehrgangsteilnehmern für Ihre künftige Tätigkeit als MVZ-Geschäftsführer knüpfen.



## Anmeldeformular 2017

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.



© 2016

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

### Seminarprogramm

#### Inhaltsverzeichnis

|  |    |
|--|----|
| Rechtliche Grundlagen.....                                     | 3  |
| Honorar-Abrechnung .....                                       | 4  |
| Gesundheitspolitik und Gesundheitsökonomie .....               | 5  |
| Qualitätsmanagement und –Sicherheit.....                       | 6  |
| Strategie und Unternehmensentwicklung.....                     | 7  |
| Steuerliche Grundlagen .....                                   | 8  |
| Finanzmanagement.....  | 9  |
| Marketing und Öffentlichkeitsarbeit .....                      | 11 |
| Kommunikation und Kooperation .....                            | 12 |
| Arbeits- und Gesundheitsschutz .....                           | 13 |
| MVZ-Aufbau: Strategie und Planung.....                         | 14 |
| Controlling im Medizinischen Versorgungszentrum .....          | 15 |
| Praxisbeispiel: Management und Organisation im MVZ.....        | 16 |
| Versicherungslösungen für Medizinische Versorgungszentren..... | 17 |

*Änderungen vorbehalten!*

### Rechtliche Grundlagen

#### → Einleitung

- Das Medizinische Versorgungszentrum - Rechtsgrundlage und aktueller Stand der Versorgungswirklichkeit
- Entstehungsgeschichte
- Zu erwartende Korrekturen und Klarstellungen durch das Änderungsgesetz

#### → Rechtliche Gestaltung eines MVZ

- Gründer und Träger
- Ärztlich geleitete Einrichtung
- Fachübergreifende Tätigkeit
- Tätigkeit durch Angestellte oder Vertragsärzte
- Organisation / Rechtsform
- Zulassung
- Das Zulassungsverfahren: Praktische Hinweise
- Die Duplizierung der Zulassung nach fünf Jahren

#### → EU-Beihilferecht und rechtssichere Kalkulation der Konzern-Umlage

#### → Betrieb des MVZ

- Vergütung
- Steuerrecht
- Arbeitsrecht

#### → Beispiele aus der anwaltlichen Praxis

- Medizinische Synergismen nutzen: Zentrum für Gynäkologie, Urologie, Dermatologie und Innere Medizin
- Spezialisierungen ausbauen: Das Versorgungszentrum für Kinderpsychiatrie und Neurologie
- Wirtschaftliche Optimierung: Das Krankenhaus-MVZ für Radiologie und Strahlentherapie mit Belegarztanerkennung – die Praxisklinik
- Schlussbemerkung/Ausblick

### Honorar-Abrechnung

- **Gesetzliche Grundlagen**
  - Sozialgesetzbuch
- **Pflichten und Rechte der Kassenärztlichen Vereinigung**
- **vertragliche Grundlagen**
  - Bundesmantelvertrag
  - Gesamtvertrag
  - Behandlungsvertrag (Arzt – Patient)
- **Regelleistungsvolumen?/Honorarverteilung**
- **Das vertragsärztliche Abrechnungssystem**
- **Gebührenordnungen**
  - Gebührenordnung Ärzte (GOÄ)
  - Einheitlicher Bewertungsmaßstab (EBM)
  - Berufsgenossenschaft Gebührenordnung Ärzte (BG-GOÄ)
- **Abrechnungsbeispiele am Beispiel der unterschiedlichen Gebührenordnungen**
- **Wirtschaftlichkeitsprüfung im Rahmen der vertragsärztlichen Versorgung**
  - Prüfung der Behandlungsweise
  - Prüfung der Ordnungsweise
  - Richtgrößenprüfung
- **Besondere Versorgungsformen (integrierte Versorgung etc.)**

#### Gesundheitspolitik und Gesundheitsökonomie

- Ambulante Medizin – quo vadis?
- Wettbewerb ermöglichende Strukturen der Beitragserhebung
- Neudefinition der Leistungssteuerung
- Vergütungssysteme
- Strukturveränderungen

### Qualitätsmanagement und –Sicherung

#### → Grundlagen

- Was ist Qualität, was ist Qualitätsmanagement?
- Von der Qualitätskontrolle zum Qualitätsmanagement
- Grundprinzipien des Qualitätsmanagements
- Gesetzliche Grundlagen zum QM im Gesundheitswesen

#### → Übersicht und Erläuterungen zu verschiedenen QM-Systemen

- DIN EN ISO 9001
- QEP
- EFQM

#### → Die Aufgaben der Geschäftsführung im Rahmen des QM

- Festlegung von Verantwortlichkeiten
- Qualitätspolitik und Qualitätsziele
- Management-Bewertung

#### Strategie und Unternehmensentwicklung

- Das bisherige Rollenleitbild der Einzelpraxis bis zur Änderung des Berufsrechts 2005
- Die Rolle der Kassenärztlichen Bundesvereinigung/KV als bundeseinheitlicher Honorarverhandler für alle vertragsärztlichen Leistungen
- Gesundheitspolitische Erwartungen an eine moderne Versorgung mit Schnittstellenoptimierung und Qualitätssicherung
- Die Rolle von Krankenhäusern als Gründer/Gesellschafter und Betreiber von medizinischen Versorgungszentren
- Das neue, standortübergreifende Berufsrecht mit seinen Gestaltungsmöglichkeiten
- Die strategische Rolle der Interessen von Krankenhausinvestor-Modellen
- Die Rolle eines MVZ's aus innerärztlicher Sicht
- Die Bedeutung der weitergehenden Spezialisierung bei chronischen Krankheitsbildern und die Erwartungen der Krankenkassen
- Die neue Rolle von KBV/KV als Unterstützer/Koordinationspartner integrierter Versorgungsmodelle auf Wunsch niedergelassener Arztgruppen
- Strategische Wachstumsfelder im Bereich Kassen-/Privat- und Selbstzahlermedizin, älter werdender Gesellschaft und Prävention
- Die künftige Rolle der Kostenerstattung
- Die Vertriebspolitik eines MVZ gegenüber Kooperationspraxen in der Region im niedergelassenen Segment
- Spezialisierung und Bindung von Kooperationspartnern eines MVZ durch Teilgemeinschaften mit Ärzten, Chefärzten, Zahnärzten, Heilhilfsberufen; Kooperationspartnerschaften mit Apotheken, Sanitätshäusern, Vitalshops
- MVZ als zweiter Standort von Ärzten in der Fläche nach neuen Berufsrechten
- MVZ und Markenbildung auf der Basis von Kooperationspartnerschaften, Qualitätsmanagement und Servicephilosophie

### Steuerliche Grundlagen

- **Steuern vom Einkommen und Ertrag**
  - Einkommensteuer
  - Gewerbesteuer
- **Gewinneinkunftsarten**
  - Betriebsvermögen
  - Entnahmen
  - Einlagen
  - Gewinnbegriff im allgemeinen
- **Aufgaben und Funktion von Buchführung, Inventur, Inventar und Bilanz bei der Gewinnermittlung**
  - Geschäftsvorfälle und Betriebsvermögen
  - Aufgabe der Buchführung
  - Das Inventar
- **Umsatzsteuer = Verkehrsteuer**
  - Allphasennettoumsatzsteuer mit Vorsteuerabzug
  - Wesen der Allphasennetto-Umsatzsteuer mit Vorsteuerabzug
- **Umsatzsteuerbarkeit der Leistung**
  - Umsatzsteuerpflicht der Leistung
  - Vorsteuerabzug
  - Umsatzsteuerberechnung
- **Die richtige Rechnungslegung**
- **Die Organisation der Buchführung**
  - Das Belegwesen
  - Der Kontenrahmen
  - Die Arbeitsorganisation
  - Die Termine
- **Die 100 wichtigsten Buchungssätze in der Arztpraxis**

### Finanzmanagement

#### → Umsatz- und Investitionsanalyse

- Stimmt der eigene Umsatz?
- Analyse der Fallzahl-Umsatz-Korrelation
- Vergleich des eigenen Fallwertes mit dem Durchschnitt der Fachgruppe

#### → Durchführung einer eigenen Wirtschaftlichkeitsberechnung für geplante Investitionen

- Vollkosten- und Teilkostenkalkulation
- Vollkostenkalkulation bei einer Investition im Rahmen einer Neugründung oder Umstrukturierung
- Teilkostenkalkulation bei einer Investition im Rahmen der laufenden Praxis

#### → Analyse der Auslastung

#### → Kostenanalyse

- Kostenartenrechnung / Kostenstellenrechnung / Kostenträgerrechnung
- Zeitliche Analyse im internen Praxisvergleich
- Kostenquote im externen Praxisvergleich
- Abweichungsanalyse bei einzelnen Kostenarten
- Ermittlung der Einzelkosten
- Ermittlung der Gemeinkosten
- Gesamtkostenrechnung
- Deckungsbeitragsrechnung - Break-even-Analyse zur Ermittlung der Gewinnzone
- Kostensenkung durch Bedarfsermittlung und Bestandsüberwachung
- Kostensenkende Materialbeschaffung
- Personalaufwendungen
- Raumkosten
- Gerätekosten
- Allgemeine Praxiskosten

#### → Liquiditätsanalyse

- Kennen Sie die Höhe des tatsächlich verplanten Geldes?
- Analyse der tatsächlich verplanten Liquidität
- Ausreichend frei verfügbare Liquidität?
- Analyse des Liquiditätsdefizits

#### → Vermögensanalyse

- Vermögenswerte zu Zeitwerten / Steuerwerten
- Vermögensplanung in den einzelnen Lebensphasen

- Vermögensgestaltung unter den Gesichtspunkten Vermögensmehrung und Ertragssteuerung
- Financial Planning – Der neue Weg zu mehr Reichtum?
- **Umgang mit Banken / Richtig finanzieren / Rating und Basel II**
  - Neues zum Thema Rating und Basel II; die Kriterien der Banken
  - Kriterien die das Kreditengagement beeinflussen
  - Die richtige Gestaltung des Kontokorrentkredits
  - Immer noch aktuell: Zwei-/Dreikontenmodell und die Regelung zum eingeschränkten Schuldzinsenabzug
  - Besonderheiten bei Gemeinschaftspraxen
  - Finanzierungen und Schuldzinsen bei Praxisaufgabe und –veräußerung
  - Drittaufwandsproblematik bei Ehegatten
  - Finanzierungen im privaten Bereich
- **Verantwortlichkeit von Arzt und Steuerberatung**
- **Darstellung anhand praktischer Fallbeispiele**
- **Praxisgerechte Entwicklung und Adaption des Kontrollsystems**
- **Durchführung der Erfolgskontrolle**
- **Die erforderlichen Maßnahmen Schritt für Schritt**

#### Marketing und Öffentlichkeitsarbeit

- **Marketingstrategie**
  - Positionierung
  - Kommunikationskonzept
  - Corporate Design
  - Wesentliche Kommunikationskanäle
  
- **Umsetzung von Marketingaktionen**
  - Gemeinsamer Konsens im Team
  - Kosten-Nutzen

### Kommunikation und Kooperation

- **Führungsverständnis und Führungsgrundsätze**
  - Führungsstile
  - Erfolgsfaktoren guter Führungskräfte
- **Führungsaufgaben im Tagesgeschäft**
- **Das Mitarbeitergespräch als zentrales Führungsinstrument**
  - Richtig delegieren
  - Leistungsbeurteilungsgespräche
  - Zielvereinbarungsgespräche
  - Kritikgespräche
  - schwierige Mitarbeitergespräche
- **Teamführung**
  - Aufbau, Bildung und Führung von Teams
  - Arbeitsmethoden und Teamsteuerung
- **Konfliktmanagement**
  - Konfliktlösungen entwickeln mit der Methode der „kollegialen Beratung“
- **Bewerbersauswahl**
  - Qualifizierte Mitarbeiter finden und aufbauen
  - Anforderungs- und Eignungsprofile
  - Durchführung von Bewerbergesprächen
- **Mitarbeiterführung als Basis für exzellente Service-Qualität des MVZ**
  - Qualitätskriterien aus der Patientenperspektive
  - Methoden zur Erhöhung der Service-Qualität

#### Arbeits- und Gesundheitsschutz

- Arbeitsschutzmanagement
- Verantwortung der Akteure
- Ausgewählte Rechtsgrundlagen
  - Arbeitsschutzgesetz
  - Arbeitsstättenverordnung
  - Gefahrstoffverordnung
  - Biostoffverordnung
  - Betriebssicherheitsverordnung
- Gefährdungsbeurteilung
- Brandschutz
- Praxishilfen

#### **MVZ-Aufbau: Strategie und Planung**

- **Das MVZ-Modell im ambulant-medizinischen Markt**
- **Machbarkeitsanalyse und Vorkonzeption (Strategie)**
- **Die neue Bedarfsplanung**
- **Businessplan**
  - Ausgangspunkt MVZ-Strategie
  - Umsatzplanung
  - Kostenplanung
  - Investitionsplanung, Praxiskauf und Zulassungserwerb
  - Ergebnisprognose
  - Übung
- **Elementare Umsetzungsschritte**

#### Controlling im Medizinischen Versorgungszentrum

- **Controlling: Planen, Steuern und Kontrollieren**
- **Beeinflussbare Größen**
- **Controlling-Beteiligte**
- **Ansatzpunkte zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit**
  - Prozesse
  - Investitionen
  - Qualifikationen
  - Neue Leistungsbereiche
  - Center-Konzept
  - Kooperationen
  - Kooperationen nach dem SGB V
    - Vor- und nachstationäre Behandlung
    - Ambulantes Operieren
    - Spezialfachärztliche Versorgung
- **Relevante Kennzahlen: Berichtswesen**
  - Patienten und Prozesse
  - Zuweiser
  - Kennzahlen aus Trägersicht
  - Leistungen
  - Kosten
  - Ergebnis

#### Praxisbeispiel: Management und Organisation im MVZ

- Entstehungsgeschichte
- Aufbau / Struktur / Konzeption
- Aufgaben der Geschäftsführung
- Mitarbeiter im MVZ: Berufsgruppen und Aufgabenverteilung
- Wirtschaftliche Entwicklung
- Zukünftige Projekte und Planungen des MVZ

#### Versicherungslösungen für Medizinische Versorgungszentren

- **Warum ist die Haftpflicht-Versicherung für das MVZ so wichtig?**
  - Haftungsgrundlagen bei unterschiedlichen Konstellationen im MVZ
  - Aktuelle Rahmenbedingungen der Rechtsprechung anhand konkreter Fälle aus der Schadenspraxis
  
- **Versicherungstechnische Lösungen: Worauf ist bei der Haftpflicht-Versicherung für das MVZ zu achten?**
  - Festlegung des Versicherungsbedarfs
  - Betriebshaftpflicht für das MVZ und/oder Berufshaftpflicht für die einzelnen Ärzte
  - Formulierung der passenden Risikobeschreibung
  - Wesentliche Bedingungsinhalte
  - Verständnis und Zusammenspiel der Haftpflicht-Bedingung
  - Höhe der Deckungssummen
  - Haftung des Geschäftsführers
  - Absicherungsmöglichkeiten
  - Problemfelder und Problembewusstsein
  
- **Übung: Diskussion von Fallbeispielen**