

FRIELINGSDORF AKADEMIE

© 2018

Frielingsdorf Consult GmbH
Hohenstufenring 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	10
Kommunikation und Kooperation	11
Arbeits- und Gesundheitsschutz	12
MVZ-Gründungsentscheidung: Machbarkeitsanalyse und Wirtschaftlichkeitsprognose	13
Controlling im Medizinischen Versorgungszentrum.....	14
Praxisbeispiel: Management und Organisation im MVZ.....	15
Versicherungslösungen für Medizinische Versorgungszentren.....	16

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

- Qualitätsmanagementsystem
- Grundlagen:
 - Gesetzliche Grundlagen
 - Methodische Grundlagen
 - Grundsätzliche Managementprinzipien
- Managementinstrumente zum Leiten und Lenken eines MVZs:
 - Qualitätspolitik und Qualitätsziele
 - Aufgabenmanagement im Sinne des PDCA
 - Schnittstellenmanagement
 - Kommunikation
 - Fehlermanagement
 - Risikomanagement
 - Beschwerdemanagement
 - Personalmanagement (Verantwortlichkeiten und Befugnisse)
 - Managementbewertung

Strategie und Unternehmensentwicklung

- **Der Dunning-Kruger-Effekt - und warum es vielleicht auch ohne Strategie geht**
- **Rahmenbedingungen im MVZ-Markt und Auswirkungen auf die Strategie**
 - Einfluss der Gesetzgebung – heute so und morgen ganz anders?
 - Die Rolle von Kostenträgern – oder David gegen Goliath
 - Limitationen in regulierten Märkten – was darf eine Strategie überhaupt?
 - Krankenhäuser im MVZ-Markt – Bedrohung oder Chance?
 - Der Einfluss von Private Equity – Marktgestalter oder Heuschrecke?
- **Einfluss von Strategie auf den Unternehmenserfolg – Lessons Learned aus anderen Branchen**
- **Strategien im Gesundheitswesen**
 - Bedeutung von Game-Changern – droht eine „Nokia-Erfahrung“ im MVZ-Markt?
 - 3 Thesen für die nächsten 10 Jahre – oder was wir aus der Zukunftsforschung lernen
- **Strategie-Typologien**
 - Aspekte einer Strategie – was gehört eigentlich in die gut gewürzte Strategie-Suppe?
- **Strategie-Entwicklung**
 - Bewertung einer Strategie – oder woran ich erkenne, ob eine Strategie gut ist
 - Strategie-Entwicklung – ich will eine Strategie – aber wie mache ich das?
- **Fallbeispiele und deren Bewertung**
- **Strategiekommunikation**
 - Nach innen – oder wie nimmt man das Team mit?
 - Nach außen – was merkt eigentlich der Patient?
- **Umsetzungsherausforderungen**
 - Die Strategie steht – und jetzt?
 - Implementierung und Erfolgskontrolle
- **Diskussion und offene Fragen**

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
- Durchführung einer eigenen Wirtschaftlichkeitsberechnung für geplante Investitionen
- Analyse der Auslastung
- Kostenanalyse
- Liquiditätsanalyse
- Vermögensanalyse
- Umgang mit Banken / Richtig finanzieren / Rating und Basel II
- 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-Gründungsentscheidung: Machbarkeitsanalyse und Wirtschaftlichkeitsprognose

- Das MVZ als Versorgungsmodell im ambulanten Sektor
- Machbarkeitsanalyse und Konzeptableitung
- Wie man einen Businessplan erstellen kann – Ein Beispiel
- Kalkulationsbewertung und Umsetzungsentscheidung

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**