

DIENSTLEISTUNGEN FÜR DIE ERFOLGREICHE PRAXISFÜHRUNG

Betriebswirtschaftliche Optimierung
bei medizinischen Leistungserbringern



www.megapharm.de



Herausforderung im Praxisalltag:
Wie genau kennen Sie die
betriebswirtschaftliche Situation
Ihrer Praxis?

megapharm GmbH:
Onkologie aus einer Hand



Heute werden von Ärzten – neben ihrer medizinischen Kompetenz – zunehmend auch unternehmerische Fähigkeiten verlangt.

Wie sichern Sie den langfristigen wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis – und die Arbeitsplätze Ihrer Mitarbeiter?



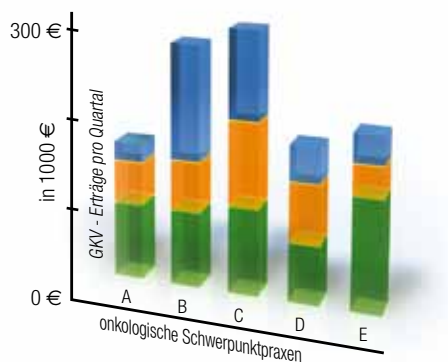
Aktuelle Situation

Die wirtschaftlichen und politischen Rahmenbedingungen einer hämato-onkologischen Schwerpunktpraxis unterliegen einem ständigen Wandel.

Honorarreformen und die Onkologievereinbarung können das Einkommen eines Arztes stark verändern. Mit Selektivverträgen, MVZs und Praxisnetzwerken wurden bereits von politischer Seite die Rahmenbedingungen zur Gestaltung neuer Versorgungsverträge geschaffen. Auch der ambulante spezialfachärztliche Sektor mit seinem speziellen Vergütungsbereich wird sich in Zukunft auf die Praxissituation niedergelassener Onkologen auswirken.

Um dem stetigen Wandel standzuhalten und um seine Praxis nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten rentabel führen zu können, muss ein Arzt – neben medizinischer Kompetenz – auch vermehrt unternehmerische Fähigkeiten besitzen.

Nur wer Versorgung auf einem hohen Qualitätsniveau anbietet und kontinuierlich seine strategische und wirtschaftliche Situation evaluiert, kann in diesem sich ständig ändernden Markt bestehen.



■ Überwachungsziffern ■ Onkologievereinbarung ■ RLV

Anonymisiertes Benchmark onkologischer Schwerpunktpraxen

Hierin unterstützen wir Sie: indem wir gemeinsam mit Ihnen die betriebswirtschaftliche Situation Ihrer Praxis analysieren und Verbesserungsmöglichkeiten identifizieren.

Wissen schafft Wettbewerbsvorteile

Ziel ist es, durch eine fundierte Analyse Ihrer Praxis Ihre Kosten- und Ertragsstruktur nachhaltig zu optimieren. Eine Praxis ist eine betriebswirtschaftliche Einheit und muss die eigene Kosten- und Ertragsstruktur sehr genau kennen. Nur dann können Sie geeignete Maßnahmen ergreifen und sich auf dem Markt strategisch positionieren und weiterentwickeln.

Wir analysieren in Ihrer Praxis:

- die Kosten- und Ertragsstruktur der gesamten Praxis und der einzelnen Tumorentitäten,
- Ihre betriebswirtschaftliche Situation im Vergleich (Benchmark) zu anderen Praxen (vgl. Grafik).

Diese Informationen helfen Ihnen dabei,

- die Kosten- und Ertragssituation in Ihrer Praxis zu optimieren,
- den Praxisgewinn zu steigern,
- sich gegenüber Mitbewerbern klar zu positionieren,
- Verhandlungen mit den Krankenkassen vorzubereiten, zum Beispiel im Rahmen von Selektivverträgen,
- die Patientenstruktur Ihrer Praxis zu managen,
- gezielt mit Regressen umzugehen.

Zwei Schritte schaffen Transparenz

Bei der Analyse der Kosten- und Ertragsstruktur gehen wir in zwei Schritten vor: In **Schritt eins** stellen wir die Ertragssituation Ihrer Praxis auf Grundlage der Leistungsziffern Ihrer Abrechnungsdaten quartalsweise dar. Arbeiten Sie in Ihrer Praxis mit der Dokumentationssoftware megaMANAGER, so haben wir die Möglichkeit, die Leistungsziffern mit den Diagnose- und Therapiedaten zu verknüpfen.

Dadurch können wir detaillierte diagnose- und therapiespezifische Ertragsaussagen treffen.

Auch wenn Sie ausschließlich mit Ihrer Praxissoftware arbeiten, haben wir die Möglichkeit, Ihre Leistungsziffern in einer Grundanalyse auf Diagnoseebene aufzubereiten.

In **Schritt zwei** analysieren wir die Kostenstruktur Ihrer Praxis. Hierzu ermitteln wir vor Ort die anfallenden praxisinternen Kosten. Die Analyse erfolgt auf Basis einer patientenbezogenen Prozesskostenrechnung.

Anhand der in diesen beiden Schritten gewonnenen Informationen erstellen wir ein individuelles Optimierungskonzept für Ihre Praxis.

Selbstverständlich ist es ebenfalls möglich, nur einen Schritt der Analyse durchzuführen.

Kosten- und Ertragsanalyse in Ihrer Praxis

Über die Möglichkeiten, Voraussetzungen und den konkreten Nutzen einer Kosten- und Ertragsanalyse in Ihrer Praxis berät Sie gerne Kinga Wycisk.



Kinga Wycisk,
Manager Gesundheitservice
E-Mail: k.wycisk@megapharm.de
Tel.: 02241 9357-5661

Als Gesundheitsökonomin ist sie für das Praxismanagement bei megapharm verantwortlich. In ihrer Funktion als Manager Gesundheitservice berät sie onkologisch tätige Ärzte in betriebswirtschaftlichen Fragestellungen.

Impressum:

Copyright© 2011 megapharm GmbH
Herausgeber:
megapharm GmbH · Rathausallee 10
D-53757 Sankt Augustin
Tel.: 02241 9357-0
www.megapharm.de · www.megamanager.de

Geschäftsführer:
Dr. Ralf Lieb, Michael Deeter, Helmut Trahmer
Siegburg HRB 10246
Redaktion:
Kinga Wycisk (verantwortlich)
Birgit Wiora

Kontakt:
b.wiora@megapharm.de
Alle Beiträge werden mit großer Sorgfalt recherchiert. Dennoch ist eine Haftung – auch für telefonische Auskünfte – ausgeschlossen.

Gestaltung:
Hamid Torabli, Art Director
www.ad.torabli.de
Druck:
Pilgram-Druck GmbH & Co. KG
51503 Rösrath-Hoffnungsthal