

Praxismanagement

Verändertes Patientenverhalten in der Pandemie verstehen und den Praxisalltag effizient darauf ausrichten

Die Auswirkungen der Pandemie zeigen sich in den unterschiedlichsten Veränderungen in unserer Gesellschaft. Gewohnheiten und Verhaltensweisen haben sich in bisher nie dagewesener Geschwindigkeit und Ausprägung gewandelt. Dies betrifft auch unser Verhalten in Bezug auf unsere Gesundheit – positiv wie negativ und aller Voraussicht nach, wird dies langfristig Bestand haben. Die Folge: Eine neue Situation auf die sich Praxisinhaber, MVZs und Kliniken einstellen müssen.

Die letzten 12 Monate haben das Gesundheitsverhalten in Deutschland maßgeblich verändert. Auf der einen Seite zeigt sich positiv, dass die Themen „Hygiene“ und „Virenschutz“ sehr viel mehr in den Fokus der Menschen gerückt sind. Eine Sensibilität und das Verständnis für den Nutzen der Infektionsprävention hat sich eingestellt – ebenso für die dafür notwendigen Aufwendungen.

Bei der Entscheidung einen Arzt-Besuch zu unternehmen, zeigt sich allerdings eine gegenteilige, negative Entwicklung. Aktuelle Befragungen der Krankenversicherer und des [PVS Verbandes](#) zeigen, dass rund ein Drittel der Patienten angibt, Vorsorgeuntersuchungen in den letzten 12 Monaten, aus Angst vor Corona, nicht wahrgenommen zu haben. Auch bei kleineren Beschwerden wird nicht mehr, wie früher üblich, der Arzt aufgesucht.

Hier sind es sogar rund zwei Drittel der Patienten bei denen dies zu beobachten ist. Viele Menschen setzen aktuell auf Selbstmedikation und Online-Information bei geringeren gesundheitlichen Problemen und nutzen nicht-verschreibungspflichtige Präparate aus der Apotheke.

Umsatzeinbußen – die neue Realität in der Arztpraxis

Der Rückgang der Patientenzahlen in der ärztlichen Praxis hat deutliche Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit. Rund 58 Prozent der heilberuflichen Einrichtungen haben, nach aktuellen KBV-Angaben, rückläufige Patientenzahlen. Umsatzeinbußen beklagen davon circa 60 Prozent – mit anhaltender Tendenz und Auswirkung.

Eine neue, bisher weniger übliche Situation für die wirtschaftlich verantwortlichen Praxisinhaber und Führungskräfte ist an der Tagesordnung. Aber: Diese bietet auch vielseitige Möglichkeiten.

Eine neue Situation bietet neue Chancen

Die Entwicklungen zeigen, dass notwendige Veränderungen in der Patientenversorgung und im Praxismanagement anstehen. Diese bieten vielseitige Chancen zur Optimierung der Effizienz und Wirtschaftlichkeit in der Arztpraxis. Gestützt wird dies durch eine neue Flexibilität der Patienten, was Beratungs- und Behandlungsoptionen angeht. Zugleich sind es auch staatliche Engagements und Förderungen im Hinblick auf die Digitalisierung und die Weiterentwicklung des Standards in der Patienten- und Gesundheitsversorgung, die zusätzliche Potenziale für die Zukunft bieten.

Praxismanagement – Prozesse überprüfen und optimieren

Viele Praxen und MVZs sind dabei die eigenen Prozesse auf den Prüfstand zu stellen. Krisenfestigkeit, Flexibilität und Effizienz stehen dabei im Fokus. So werden Abläufe gestrafft, bisherige Vorgehensweisen analysiert und optimiert. Erfahrungen aus der betriebswirtschaftlichen Beratung von Arztpraxen und MVZs zeigen, dass ein optimal strukturierter Ablauf von Prozessen, Patientenführung und Terminmanagement einer der wichtigsten Faktoren für den wirtschaftlichen Erfolg einer heilberuflichen Einrichtung ist. Durchschnittlich kann eine professionelle Optimierung zusätzliche Ertragschancen von bis zu 15 Prozent erreichen.

Ein sehr relevanter Aspekt dabei ist auch das Thema „Fokussierung auf die Kernkompetenzen“. Sowohl im Leistungsspektrum als auch in den Tätigkeiten des Praxis-Teams. So hat es sich in der Praxis bereits bewährt administrative Themen, zum Beispiel die Abrechnung der ärztlichen Leistungen, an professionelle Anbieter wie die [PVS/ Schleswig-Holstein · Hamburg](#) auszulagern. Das Leistungsspektrum sollte kontinuierlich auf das Verhältnis von Aufwand und Wirtschaftlichkeit hin überprüft werden.

Digitalisierung – weit mehr als die digitale Patientenakte

Auch die Digitalisierung bietet wirtschaftliche Möglichkeiten und wird zudem gefördert. Digitale ärztliche Leistungen, wie zum Beispiel Sprechstunden, Behandlungen, Diagnosen und Überweisungen neuer Patienten sowie Rezeptausstellung über die [Video-Sprechstunde](#) können zusätzliche Honorar-Optionen ermöglichen.

Gleichermaßen wird damit auch ein wichtiger Schritt in die Zukunft gemacht. Die gesellschaftliche Entwicklung und die Pandemie beschleunigen die Digitalisierung aller Lebensbereiche. So steigt die Akzeptanz und auch der Bedarf nach Telemedizin stetig und schnell. Mit einem frühzeitigen digitalen Leistungsspektrum können sich Arztpraxen, MVZs und Kliniken einen deutlichen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Die Zusammenarbeit mit Partnern, die ebenso digital aufgestellt sind, führt zu einer zusätzlichen Effizienz in Prozessen und Schnittstellen.

Cashflow – die Maxime einer erfolgreichen Arztpraxis

Die aktuelle Situation hat noch einmal gezeigt, wie wichtig reibungslose und gut organisierte finanzielle Prozesse in der Arztpraxis sind. Die Sicherstellung des [Cashflows](#) ist gerade in einer Krise unabdingbar. Dabei lassen sich Outsourcing-Erfahrungen aus anderen Wirtschaftsbereichen in dieser Hinsicht sehr gut auf die Arztpraxis, das MVZ oder die Klinik übertragen und nutzen. Vielfach hat sich das Auslagern der Finanz- und Abrechnungsprozesse für Unternehmen wirtschaftlich bewährt. Durch die [PVS/ Schleswig-Holstein ·](#)

[Hamburg](#), als professioneller und kompetenter Anbieter, wird gewährleistet, dass das Know-how der Abrechnenden auf dem neusten Stand ist und alle erbrachten Leistungen korrekt und vollständig abgerechnet werden. Dies ist insbesondere im Bereich der privatärztlichen Abrechnung mit viel Zeit- und Weiterbildungsaufwand verbunden. Auch der Aspekt der [Honorarvorauszahlung](#) ist Cashflowrelevant – ausstehende, säumige Zahlungen gehören zu den größten wirtschaftlichen Risiken und schaffen in der Auseinandersetzung mit den jeweiligen Patienten zusätzliche Konfliktpotenziale, Zeitaufwände und Störungen im Praxisablauf. Gezieltes Outsourcing der Prozesse zur [PVS/ Schleswig-Holstein · Hamburg](#) kann Risiken minimieren.

Aus der Krise in die Zukunft

Wie bereits Eingangs beschrieben, zeigen die aktuellen Tendenzen, dass sich die Zeit der Veränderung erst einmal fortsetzen wird und diese der Motor für viele Neuerungen ist. Dieser Antrieb kann auch in der Arztpraxis erfolgreich für eine stabile, zukunftsweisende Ausrichtung genutzt werden. Der technologische Fortschritt bietet die ideale Grundlage dafür. Das Angebot einer digitalen Therapie für Patienten erweist sich als äußerst gewinnbringend. Obwohl die derzeitigen Möglichkeiten noch nicht von der breiten Bevölkerung in Anspruch genommen werden, zeichnet sich der Trend nach oben deutlich ab. Mit positivem Blick in die Zukunft kann man hoffen, dass die Politik noch mehr Möglichkeiten für digitale Gesundheitsleistungen und Gesundheitsanwendungen schaffen und so die Wirtschaftlichkeit der Praxen weiter unterstützen wird.