

FMH Consulting Services AG: Der Markt wird komplexer und verlangt mehr Flexibilität

Es kommt auf jedes Detail an

Die BeraterInnen der FMH Consulting Services AG sind stark gefordert. Der Markt für ärztliche Leistungen befindet sich in einem starken Wandel. «Unsere aktuell wichtigsten Herausforderungen sind Nachfolgeregelungen, das breite Sichern der Grundversorgung, die Beratung neuer Formen von Institutionen und ebenso die entscheidenden Details, die es im Regeln von Verträgen wie Infrastrukturnutzungs- oder Belegarztverträgen zu beachten gilt», hält Patrick Tuor, lic. rer. pol., Leiter Beratung der FMH Consulting Services AG, fest.

Viele Schweizer Gemeinden haben ein echtes Hausarztproblem. Junge MedizinerInnen drängt es eher ins städtische Umfeld, weshalb sich EinwohnerInnen und GemeinderätInnen ausserhalb urbaner Zentren um die ärztliche Betreuung und die Attraktivität ihres Standorts sorgen. Patrick Tuor: «Es entsteht Druck und Handlungsbedarf. Wir werden daher vermehrt von Gemeindeverantwortlichen angefragt, ob wir helfen können, was eine besonders interessante aber auch herausfordernde Aufgabe darstellt.

Ein erfreuliches Beispiel ist die Luzerner Gemeinde Weggis. Unsere BeraterInnen durften gemeinsam mit der Sozialvorsteherin der Gemeinde und einer Ärztin die Gründung einer Gemeinschaftspraxis in einer Überbauung begleiten. Die Kundin profitierte von einem umfassenden Beratungspaket, das Standortevaluation, Mietvertrag, Organisation, Rechtsform und Finanzen umfasste. Bei anderen Beispielen gehen die BeraterInnen sogar noch einen Schritt weiter und erstellen ein überregionales Gesundheitskonzept.»

Erfolgreiche Fokussierung auf die Kernaufgaben

«Solche Beispiele sind exemplarisch», unterstreicht Patrick Tuor. «Wir freuen uns jedes Mal, wenn wir mit unserem umfassenden Dienstleistungsangebot für den unternehmerischen und administrativen Alltag von Ärztinnen und Ärzten aktiv sein können. Wir beraten, unterstützen und entlasten PraxisinhaberInnen, weitere medizinische Fachpersonen und Institutionen. Das ermöglicht ihnen eine Fokussierung auf die Kernaufgaben und sichert ihren langfristigen Erfolg. Wir sind heute der führende Partner, wenn es um Betriebskonzepte, Kauf, Gründung, Führung und Übergabe einer Arztpraxis oder einer anderen ambulanten ärztlichen Einrichtung geht. Dabei liegt es uns am Herzen, dass Ärztinnen und Ärzte ihre Tätigkeit in möglichst hoher Unabhängigkeit sowie gemäss dem Grundsatz ZWV (Wirksamkeit, Zweckmässigkeit, Wirtschaftlichkeit) ausführen können. Nur so profitiert auch der zu behandelnde Patient vom grösst möglichen Nutzen.»

Den Hauptteil der Beratungskunden bilden nach wie vor Ärztinnen und Ärzte in Einzel- und Gruppenpraxen, darunter finden sich aber auch Investoren oder Hotels sowie Alters- und Pflegeheime, die ärztliche Leistungsangebote aufbauen.

Gezielte Begleitung von Praxisübernahmen

Häufig steht auch das Thema Vernetzung auf dem Programm. Das trifft beispielsweise auf die Nachfolgeregelung der Praxis von Dr. med. Martin Sigg in Hergiswil zu. In diesem Fall spielte, neben der Kooperation mit der Gemeinde und der Bauherrschaft eines Neubauprojekts, auch die vertragliche Neuregelung mit den regionalen Spitaldi-





Patrick Tuor, lic. rer. pol., Leiter Beratung der FMH Consulting Services AG

rektoren eine wichtige Rolle, mit denen Dr. Sigg eine rege Zusammenarbeit pflegte.

«In Nachfolge-Fällen verfügen PraxisinhaberInnen oft über begrenzte Zeitressourcen, weil sie mit ihrer Praxistätigkeit voll ausgelastet sind. Dabei bringen wir eine Liste von Praxisinteressentinnen ins Spiel und können alle organisatorischen, finanziellen und juristischen Details einer Übernahme analysieren und unsere Mandanten kompetent begleiten», fasst Patrick Tuor zusammen.

Entscheidende juristische Details

Die Welt von Ärztinnen und Ärzten wird zusehends komplexer, die Regulationsdichte nimmt zu. Das bedeutet gleichzeitig eine vermehrte Fokussierung auf juristische Details. Das betrifft unter anderem Übernahme-, Miet-, Gesellschafts- und Arbeitsverträge sowie die zahlreichen Bewilligungen, welche PraxisinhaberInnen beantragen müssen. Entscheidende Details müssen sorgfältig gelöst werden. «Es ist besonders zu beachten, dass es markante kantonale Unterschiede gibt», betont Jessica Geisseler, MLaw, Consultant bei der FMH Consulting Services AG. «Das betrifft die Berufsausübungsbewilligung, die Zulassung zu Lasten KVG abrechnen zu können, die Bewilligung zur Führung einer Privatapotheke, die Laborbewilligung oder die Vorschriften beim Einsatz von Sterilisationsgeräten.»

«Gleiches trifft zu, wenn eine Ärztin oder ein Arzt die Infrastruktur einer Praxis mitbenutzt. Es muss sichergestellt sein, dass der Nutzer oder

die Nutzerin einen klaren Vertrag mit dem oder den Eigentümern der Infrastruktur abschliesst, in dem die Selbstständigkeit des Nutzers oder der Nutzerin eindeutig geregelt ist.»

Als weiteres interessantes Beispiel nennt die erfahrene Juristin Belegarztverträge mit Spitälern. Auch in diesen Fällen ist klar zu regeln, dass ärztliche Fachpersonen ihre Selbstständigkeit unmissverständlich festlegen. Dabei kann womöglich die Weisungsbefugnis einer Klinik oder der Auftritt unter dem Label des Spitals im Internet und anderen Publikationen ein Stolperstein sein. Etliche Spitäler zählen daher ebenfalls auf unseren kompetenten juristischen Rat.

Die Interessen der Patienten im Fokus

Die sorgfältige Beratung wird geschätzt. So verwundert es kaum, dass die juristische Abteilung der FMH Consulting Services AG wächst. Mittlerweile sind drei JuristInnen für Kunden in der ganzen Schweiz tätig. Patrick Tuor: «Es ist Ausdruck, dass eine umfassende Beratung, die auf jahrzehntelanger Erfahrung beruht, ein solides Fundament für die erfolgreiche ärztliche Tätigkeit darstellt. Wer unser Know-how nutzt und Wert aufs Klären aller relevanter Details legt, läuft nicht Gefahr, kritische Aspekte zu vernachlässigen. Vorsorge ist nach wie

Jedes Detail ist lebenswichtig - was für die Medizintechnik gilt, trifft auch auf die kompetente Beratung zu.



Jessica Geisseler, MLaw, Consultant bei der FMH Consulting Services AG

vor besser und kostengünstiger als Nachsorge. Letzteres gilt in medizinischen wie auch in unternehmerischen Belangen.»

Weitere Informationen

www.fmhconsulting.ch

