



Frank Brune (Foto links) und Matthias Pertzsch sind die Vorstände der VisuDoc AG

# Qualität verteilt den Markt neu

In Zusammenschlüssen wollen Augenärzte die neuen Wettbewerbsstrukturen erfolgreich nutzen. Aktuelles Beispiel: die VisuDoc AG München. Das Unternehmen tritt mit höchsten Ansprüchen an und will Qualität zu seinem Markenzeichen machen.

Der unscheinbare § 73c des aktuellen Sozialen Gesetzbuches V verändert den Markt so stark wie kein anderer Teil des umfangreichen SGB V. Denn der Paragraf ermöglicht es „Zusammenschlüssen von vertragsärztlichen Leistungserbringern“, Direktverträge mit Krankenkassen abzuschließen. Marktbeobachter schätzen, dass bereits 22 bis 28 Prozent aller niedergelassenen Ophthalmologen in Gruppen und Zusammenschlüssen organisiert sind. In zwei bis drei Jahren dürfte der Anteil bei 60 bis 75 Prozent liegen. Das Spektrum der Leistungsmerkmale ist vielseitig, so dass jeder Augenarzt sich die Partnerschaften suchen sollte, mit denen er sich am besten identifizieren kann.

Die neue Gesellschaft VisuDoc AG will sich in diesem Kontext als Zusammenschluss von ophthalmologischen Leistungserbringern verstanden wissen, die sich durch eine besondere (nachgewiesene) Qualität auszeichnen. Natürlich nehmen inzwischen zahlreiche Zusammenschlüsse dieses Merkmal für sich in Anspruch. Deshalb hat die VisuDoc nach eigenen Angaben klare Parameter für den Qualitätsnachweis ihrer Aktionäre und Mitglieder definiert:

- Umsetzung der Struktur- und Prozessqualität nach den konkreten Vorgaben der QM-Richtlinie des Gemeinsamen Bundesausschusses (GBA)
- Kompatibilität des umfassenden VisuDoc-Handbuchs mit dem QEP-Leistungskatalog (Qualität und Entwicklung in

Praxen, geschütztes Zeichen der KBV) mit Realisierung von 63 Kernzielen und über 200 Qualitätsindikatoren

- Nachweis der Ergebnisqualität über erprobte und IT-basierte Datenbanken mit Partnern, die über langjährige Erfahrungen bei Qualitätssicherungsprojekten verfügen.

Zuweiser (VisuDoc-Co-Management-Partner) spielen eine zentrale Rolle im Qualitätskonzept. Deshalb gibt es auch ein kompaktes QM-Handbuch für die Augenarztpraxis mit konservativem Leistungsangebot. Nur durch die Integration der zuweisenden Ophthalmologen lassen sich Leistungen innerhalb der ambulanten OPs mit hohen Qualitätsansprüchen realisieren.

## Schwerpunkte des Vertragsmanagements

Das Vertragsmanagement von VisuDoc ist so ausgerichtet, dass die kompletten Leistungspaletten moderner Ophthalmologie in den Verträgen nach §73c SGB V abgebildet werden können. Schwerpunkte sind:

- Ambulante Kataraktoperationen mit Co-Management-Kommunikation und Dokumentation
- Innovative AMD-Therapien (Intravitreale Injektionen)
- Diabetes / Diabetische Retinopathie zum Beispiel als DMP Modul
- Glaukom-Management

Auch der Markt der Refraktiv-Chirurgie ist für Matthias Pertzsch und Frank Brune, die Vorstände der VisuDoc AG, wichtig. Es ist ihnen schon auf Grund ihrer Karrierenhistorie ein Anliegen, den Billigangeboten der Laserketten ein Hochwertangebot unabhängiger Ophthalmologen entgegenzusetzen. Qualitätsbasiertes Informationsmarketing für die Refraktiv-Chirurgie (Laser und Linsen) sind eine optionale Leistungskomponente für die VisuDoc-Augenärzte.

Medizinmarketing ist heute eng verbunden mit hochwertigen und neuen Informationen. Durch das Internet haben Patienten die Möglichkeit, sich über die aktuellsten Entwicklungen zu informieren und sind dabei oft besser unterrichtet als Fachärzte. Das VisuDoc-Team setzt dabei ganz auf evidenzbasierte Medizin und bietet Informationsmarketing rund um medizinische Leitlinien und aktuelle Studienergebnisse. Dadurch sollen die Praxen und Praxisteams ebenso wie die Patienten immer auf dem neuesten Stand ophthalmologischer Qualitätsleistungen gehalten werden. Abgerundet wird das Konzept durch Aus- und Weiterbildung sowie Beratung. Das Management vermittelt nach eigenen Angaben qualifizierte und branchenerfahrene Berater in alle Bereichen, die für zukunftsorientierte Ophthalmologie und ihre wirtschaftliche Umsetzung relevant sind.

Für Matthias Pertzsch und Frank Brune gehören Qualität und Wettbewerbsfähigkeit schon immer eng zusammen. Qualität

soll zum Markenzeichen des Zusammenschlusses werden. So tritt das Unternehmen an mit höchsten Ansprüchen und verweist auf die langjährigen Erfahrungen und Beziehungen der beiden Vorstände sowie deren Kompetenz und Akzeptanz am Markt. Matthias Pertzsch: „Wir haben uns jetzt viele Jahre mit Qualität und Qualitätsmanagement in der Ophthalmologie beschäftigt. Jetzt ist der Zeitpunkt gekommen, daraus eine konkrete Win-Win-Situation für Patienten, Ärzte und Kassen zu realisieren. Wir wollen Qualität umsetzen, nicht weil es im §135 SGB V festgeschrieben ist, sondern weil strukturierte und nachgewiesene Qualität in der Medizin Lösungen für fast alle zukünftigen Herausforderungen bietet.“