

## Inhaltsverzeichnis

I. Auf den zweiten und den dritten Blick .....	2
II. Pressemitteilung der Uro GmbH, Köln .....	5
III. Lagebericht Uro GmbH Nordrhein .....	6
IV. Was tun mit dem RLV? .....	7
V. Hilfe beim Praxis-RLV? .....	9
VI. Sinnvolle Praxis-Strategie: Regionale Praxisverbände .....	9
VII. Widerspruch gegen RLV-Bescheid – 10 Argumente zur Begründung .....	10
VIII. Termine .....	12



## I. Auf den zweiten und den dritten Blick

Liebe Urologinnen und Urologen der Uro GmbH Nordrhein, herzlich Willkommen zur ersten Ausgabe der Urologen-Nachrichten.

Turbulenter könnte die Zeit zum Auftakt kaum sein. Die heile Welt der Vertragsärzte erscheint endgültig zerbrochen, wütend protestierende Arztgruppen vermitteln den Eindruck eines sich anbahnenden vertragsärztlichen Aufstandes gegen .... ja gegen wen? Gegen die KVen? Die KBV? Die Politik? Die Kassen? In spontaner verständlicher Wut verliert man schon einmal die Orientierung, ebenso wie den Blick für die richtigen Maßnahmen: Presseerklärungen, Kostenerstattungsprojekte, Streikaufrufe, eher heute als morgen umgesetzt. Doch nach Abzug des ersten Pulverdampfes wird überraschenderweise klar, dass die vertragsärztliche Landschaft nicht nur aus Verlierern besteht. Die Front zwischen (vermeintlichen) Gewinnern und Verlierern läuft zickzack durch die Republik, zwischen und innerhalb der Fachgruppen, spaltet Einzel- und Gemeinschaftspraxen. Das Prinzip „Divide et impera“ in perfekter Umsetzung!

Erst der zweite Blick identifiziert die (subjektiven) Gewinner: Kein Ton des Protestes aus den neuen Bundesländern, aus Niedersachsen, kein Ton des Protestes der Hausärzte in Bayern oder der Radiologen in Nordrhein. Selbst innerhalb der Fachgruppen gibt es Verlierer und vermeintliche Gewinner.

Gewinner?

Der Osten und die Hausärzte im Süden ohne Zweifel – aber der Rest?

Der dritte Blick lässt auch den gefühlten Gewinn zerrinnen: Nach einem Wertverlust unserer Arbeit von 50% in den letzten 15 Jahren, ein Plus von wenigen Prozenten als Gewinn zu empfinden, ist ein grandioser Psychotricks der Politik. Erst ab einem realen Plus von 30% im Vergleich zu 2008 könnte sich ein Vertragsarzt als Gewinner bezeichnen. Alles andere sind bestenfalls Ehrentreffer kurz vor Abpfeiff. Nach 0 : 5 kassieren die einen das 0 : 6, während die anderen den Anschlusstreffer zum 1 : 5 wie den gefühlten Titel feiern. An der Niederlage des freiberuflichen Facharztes in der politischen Projektion ändert sich dadurch nichts.

### **Nordrhein:**

Am 09. Januar trafen sich Vertreter unterschiedlicher Facharztgruppen in Düsseldorf zur Standortbestimmung. (Siehe Protokoll Frank Finke auf Seite 7). Es ist ein Dokument der heterogenen Situation der Fachärzte, von halbherzigem Aktionismus und ein Beweis, dass die Urologen es alleine machen müssen. Diese scheinen auf den ersten Blick in Nordrhein mehrheitlich zu den Verlierern zu gehören. Tatsächlich? Eine essentielle Frage und keine Antwort!

Der Schlüssel zur Wahrheit ist die Umrechnung der Quartalsabrechnung I/2008 in die neue Honorarsystematik. Mit dem Kalkulationsinstrument vom Kollegen Meuser von der „Freien Ärzteschaft“ – über die Netzvorstände mit zusätzlichem Zahlenmaterial an alle Urologen der Uro GmbH Nordrhein versandt – ein Aufwand von 30 Minuten. Da Fakten an Stelle von Gerüchten eher dem Erfolg dienen, bat die Uro GmbH ihre Urologen um diese Rechnung und um zeitnahe Rückmeldung über ihre Netzvorstände an die Geschäftsführung.

Leider ist die Rücklaufquote bisher äußerst spärlich. Daraus ist zu schließen:

Der Lebensnerv der Uro GmbH Nordrhein, die verlässliche operative Achse Geschäftsführung – Netzvorstände – Netzuologen hat ihre Bewährungsprobe noch nicht bestanden. Die Folge: Die entscheidenden Informationen zur strategischen Planung fehlen, ein gravierender Nachteil gegenüber KV und Kassen, die über diese Daten natürlich verfügen. Der zweite Blick legt im Übrigen nahe, dass der Mehrheit der Urologen die Situation um die Regelleistungsvolumina nicht unter den Nägeln brennt. In der Tat, sofern man die spärlichen Rückmeldungen interpretieren kann, und basierend auf die Daten des UND, besteht eine Spanne zwischen minus 25% bis plus 40%.

### **Protest ja, aber wie?**

Eruptive Aktionen bestehen regelhaft aus medial vermitteltem Protest und/oder angedrohten Bestrafungen (nicht etwa der Schuldigen, sondern der Patienten mit Kostenerstattung, Privatbehandlung etc.). Aber – abgesehen von der diskussionswürdigen Stoßrichtung – gut gemeint ist eben nicht immer gut gemacht. Es mag auf den ersten Blick erstaunen und verärgern, aber die Uro GmbH Nordrhein steht diesen grundsätzlich sinnvollen Vorschlägen aus leidvoller Erfahrung eher skeptisch gegenüber:

#### **1. Öffentlichkeitsarbeit**

Presse- und Informationskampagnen verpuffen – längst von den Verantwortlichen antizipiert – wirkungslos, wenn, wie meist, nur das eigene Schicksal beklagt wird, ohne konsequent die Folgen für Patienten und die Sanktionen der Vertragsärzte glaubhaft aufzuzeigen. Man denke an die ergebnislosen Massenproteste vor zwei Jahren in Berlin. „Das Jammern der Lämmer“ (Zitat F. Knieps, BMG). Seltene Ausnahmen sind die Presseerklärungen der bayerischen Fachärzte und der nordrheinischen Orthopäden mit Androhung der Sanktion „Kostenerstattung“. Nur deshalb haben die Orthopäden den Sprung auf die erste Seite der Rheinischen Post geschafft. Auch die Presserklärung der Uro GmbH Nordrhein (siehe Seite 4) hat die Konsequenzen aufgezeigt, allerdings in verklausulierter, und daher für die Laienpresse nicht so spektakulärer, Form. Mit Absicht!

#### **2. Bestrafungsaktionen**

Gelingt die Drohung nicht, muss man die angedrohten Sanktionen umsetzen, sonst wird daraus ein gefährlicher Bumerang. Gelingt die Sanktion aber nicht, wird der Bumerang zur Katastrophe. Nun lehrt die Vergangenheit, dass Aktionen, die auf den Schulterschluss der Mehrheit einer Arztgruppe angewiesen waren, diese Majorität noch nie mobilisieren konnten. Ein kurzes disziplinarisches Knurren der KV führte noch immer zum spontanen Hissen der weißen Fahne!

### **Was wird die Uro GmbH tun?**

Die Uro GmbH Nordrhein ist im offensichtlichen Gegensatz zum Rest der vertragsärztlichen Welt nicht überrascht worden. Seit zwei Jahren wurde dieses Desaster in zahlreichen Veranstaltungen und Veröffentlichungen, auch und gerade im Zusammenhang mit dem Korbmodell, angekündigt. Jetzt ist das Kind in den Brunnen gefallen, akzeptiert von allen bundes- und landesweiten Aufsichtsbehörden. Damit ist das Ganze quasi rechtskräftig. Spontane unausgegrenzte Aktionen dienen eher dem emotionalen Druckausgleich und der Liebe zu bekannten Gummiwänden. Tragfähige faktenbasierte Lösungen sind eher nicht zu erwarten. Die Aufgabe der Uro GmbH Nordrhein ist Überlebenshilfe für Urologen der Uro GmbH Nordrhein in einer konzentrischen Strategie:

1. Innerhalb der Praxis: Optimaler Umgang mit den Regelleistungen und den extrabudgetären Leistungen

2. Zwischen den Praxen: Hilfe zur kooperativen Strukturen (s. Artikel von O. Frielingsdorf, Seite 9)
3. Hilfe beim Umgang mit der KV (s. Artikel O.Walter, Seite 10)
4. Das Generieren von zusätzlichen bzw. alternativen Einkünften über die Möglichkeiten selektiver Vertragsgestaltungen mit den Krankenkassen

Letzteres ist so leicht geschrieben wie schwer umgesetzt: Wissen und Realismus, nicht Spekulieren und Hoffen sind der Königsweg.

**Wissen** der Uro GmbH-Akteure über die tatsächlichen Auswirkungen der Honorarreform auf die nordrheinischen Urologen, über die Motivationen und Ängste der potentiellen Vertragspartner und über die Absichten der Köche dieses verlockend riechenden, aber übel schmeckenden Reformbreies. Wissen aber auch jedes einzelnen Urologen über die Details und Hintergründe der Gesetzgebung, deren Umsetzung in Berlin und Düsseldorf, sowie über die Pläne der politischen Machthaber über seine Zukunft. Doch diese profunde Kenntnis der „Allgemeinen Geschäftsbedingungen der freiberuflich-fachärztlichen Existenz“ gibt es fast flächendeckend nicht. Gleichwohl ist Wissen die Basis jeder rationalen Entscheidung. Umgekehrt ist unser Unwissen der wichtigste Faustpfand unserer politischen Gegner. Das muss die Uro GmbH ändern!

**Realismus** erlaubt die Erkenntnis, dass es ohne ein „win/win“ keine Verträge geben wird. Das „win“ der Kassen ist Geld, Alleinstellungs-Image oder die Akquise der „richtigen“ Patienten“. „Win“ ist aber auch das kleine Übel statt des großen, wenn man mit dem großen Übel glaubhaft drohen kann.

Substanzielle wirtschaftliche Vorteile werden letztendlich nur zu erreichen sein, wenn die Krankenkassen in der Tat mehr Geld in die Hand nehmen. Das werden sie nur tun, wenn dies das kleinere Übel ist! Die hierzu notwendige starke Verhandlungsposition ist im Schulterchluss aller (!) Uro GmbH-Urologen keineswegs Utopie – insbesondere mit mächtigen Verbündeten an unserer Seite. Nein, ich rede nicht von der KV, sondern von unseren Patienten. Statt sie an Stelle der wahren Schuldigen zu bestrafen nehmen wir sie mit in die „bessere Welt“ (und damit den Medien den Wind aus den Segeln).

## Liebe Kolleginnen und Kollegen,

die auf den ersten Blick chaotische Honorarreform gewinnt unter dem Aspekt der keineswegs von der KBV und Frau Schmidt et al. ad acta gelegten „Hollandisierung“ der deutschen Fachärzte eine klare Linie. Der Strich durch diese Rechnung ist, dass nur Urologen Urologie können! Das ist unsere Macht. Unsere Feinde sind nicht die Kassen, nicht die KV. Die tun nur das, was sie in Loyalität zu ihrem System tun müssen. Unser einziger Feind, der jeden einzelnen von uns bedroht, ist unsere noch fehlende Solidarität.

Auf der Gesellschafterversammlung der Uro GmbH Nordrhein am 11.02.2009 werden wir den Fahrplan der Uro GmbH Nordrhein festlegen und diesen unmittelbar an die GmbH-Urologen kommunizieren.

Was wir brauchen ist Vertrauen! Vertrauen in uns selbst, in unser Können, in unser Fach und unsere Fachkollegen; was wir gewinnen können, ist unsere Zukunft. Packen wir es an!

Mit herzlichen Grüßen  
Ihr

Wolfgang Rulf

## II. Pressemitteilung der Uro GmbH, Köln

### **Uro GmbH: Neue Budgets bedeuten das Ende der wohnortnahen fachärztlichen Versorgung**

**Köln, 19. Dezember 2008. Für drei volle Monate Patientenversorgung erhält ein niedergelassener Urologe ab 2009 nur noch 26,05 Euro – einschließlich aller Gesprächsleistungen, Tumorbetreuung, Ultraschall, kleinen Eingriffen und Hausbesuchen. Als Interessenvertretung von 80 Prozent der niedergelassenen Urologen in Nordrhein protestiert die Uro GmbH gegen dieses absurd niedrige urologische Leistungsbudget (Regelleistungsvolumen, RLV).**

Die Uro GmbH schließt sich daher den bundesweiten Protesten der Fachärzte an und fordert eine Offenlegung der Kalkulation der RLV. Oliver Frielingsdorf, kaufmännischer Geschäftsführer der Uro GmbH, erklärt hierzu: „Jahrelang hat die Kassenärztliche Bundesvereinigung die betriebswirtschaftliche Kalkulation als Grundlage des ärztlichen Honorars bezeichnet. Jahrelang hat sie Millionen in ausländische Kalkulationsmodelle und inländische Planungsgruppen investiert, nur um sie nun in den Papierkorb zu befördern. Politische Punktwerte, die jeglichen Bezug zur betriebswirtschaftlichen Realität verloren haben, sind das Ende jeder modernen Facharztpraxis.“

Dr. Wolfgang Rulf, einer der Geschäftsführer der Uro GmbH, ergänzt: „Das angekündigte Honorarplus von 2,5 Milliarden Euro war ein genialer Schachzug des Bundesgesundheitsministeriums. Damit nimmt man unseren Protesten den Wind aus den Segeln, verteilt das Geld an politisch bevorzugte Gruppen und bereitet still den Tod der wohnortnahen fachärztlichen Versorgung vor.“ Die Politik will die fachärztliche Versorgung ans Krankenhaus verlagern – obwohl Studien gerade den problemlosen Zugang zur fachärztlichen Versorgung im deutschen Gesundheitssystem loben. Dr. Reinhold Schaefer, zweiter Geschäftsführer der Uro GmbH, prophezeit: „Wer auf die Facharztversorgung am Krankenhaus à la Holland oder Großbritannien setzt, muss sich auf teils lebensbedrohliche Wartezeiten für die Patienten einstellen.“

Die Mitglieder der Uro GmbH sind kompromissbereit und hoffen auf einen überregionalen Schulterschluss mit anderen fachärztlichen Gruppierungen. „Wir werden aber auch konsequente Kampfhandlungen zum Erhalt der flächendeckenden fachärztlichen Versorgung nicht scheuen“, warnt Dr. Wolfgang Rulf und erinnert an die Worte des Präsidenten der Bundesärztekammer Professor Jörg-Dietrich Hoppe, der bereits beim außerordentlichen Ärztetag im Oktober 2006 erklärt hatte, man müsse ja nicht Vertragsarzt sein um seine Patienten zu versorgen.

**Kontakt:**

Uro GmbH, Dr. Reinhold Schaefer, Kaiser-Wilhelm-Ring 50, 50672 Köln,  
Tel: 0221 139836-55, Fax: 0221 139836-65 [schaefer@uro-nordrhein.de](mailto:schaefer@uro-nordrhein.de)

Die an der Uro GmbH beteiligten Netze sind:

Urologennetz Region Aachen e.V. (UNA), Managementgesellschaft des Urologennetzes  
Region Bonn e.V. (M-UNB), Kompetenzzentrum Urologie Köln e.V. (KCU), Urologennetz  
Region Düsseldorf e.V. (UND), Urologennetz Region Mönchengladbach GbR (UNM),  
Urologennetz Region Viersen e.V. (UNV), Urologennetz Region Rhein / Ruhr e.V. (UNRR),  
URO GmbH Wuppertal (URO net Wuppertal), Freie Urologen Nordrhein (FUN) e.V.

### III. Lagebericht Uro GmbH Nordrhein

Nachdem die Gründungsformalitäten nun endgültig abgeschlossen und die meisten Stammeinlagen (5 von 9 Netzen) eingezahlt sind, steht für das Jahr 2009 nun operative und strategische Arbeit zur Stärkung der nordrheinischen Urologenschaft auf dem Programm.

Geplant sind zunächst sondierende Gespräche mit der KV Nordrhein sowie mit Vertretern der wichtigsten Kassen und Privatversicherungen. Erste Termine stehen bereits im Januar an. Zum Teil kann die Uro GmbH Nordrhein hierbei auf vorbereitenden Aktivitäten der einzelnen Netze aufbauen.

Daneben wurden die Kommunikationskanäle der Uro GmbH Nordrhein eingerichtet. Quartalsweise wird es die sogenannten "Urologennachrichten" geben (erste Ausgabe lesen Sie gerade). Hier wird die Geschäftsleitung der Uro GmbH Nordrhein regelmäßig über den Stand ihrer Aktivitäten berichten. Daneben sind Kommentare und Hintergründe zur Gesundheitspolitik, rechtliche Hinweise und Informationen zu Beratungsangeboten der Uro GmbH Nordrhein geplant. Auch Beiträge der Gesellschafter sind jederzeit willkommen und können an die Geschäftsstelle geschickt werden ([info@uro-nordrhein.de](mailto:info@uro-nordrhein.de)). Der Internetauftritt der Uro GmbH Nordrhein geht in Kürze unter [www.uro-gmbh.de](http://www.uro-gmbh.de) und [www.uro-nordrhein.de](http://www.uro-nordrhein.de) online.

Die Geschäftsleitung hat intern die folgenden Verantwortlichkeiten festgelegt:

Dr. R. M. Schaefer: Fortbildungen, Außendarstellung (Internet etc.)

Dr. W. Rulf: Qualitätsdokumentation, Gesundheitspolitik, Urologennachrichten

O. Frielingsdorf: Kooperationspartner (Kassen/Pharma), Serviceangebote für Urologen, Betriebswirtschaft

#### IV. Was tun mit dem RLV?

Zu diesem Zweck trafen sich am 9. Januar 2009 die Vertreter verschiedener Facharztgruppen in Düsseldorf um zu diskutieren, wie eine landesweite gemeinsame Protestaktion gegenüber der Gesundheitspolitik zu organisieren sei. Die allgemeine Stimmung war sehr getrübt.

Nach Erhalt der „Bescheide über die Festsetzung der Regelleistungsvolumina“ (RLV) konnte jede Facharztgruppe berichten, dass der überwiegende Anteil der Facharztpraxen deutliche Einbußen hinnehmen muss. Gewinner gäbe es nur sehr wenige – und für wie lange?

Der große Anteil von Orthopäden, Augenärzten, Chirurgen, Dermatologen, Neurologen, Gynäkologen, HNO-Ärzten und Urologen zählt wohl zu den klaren Verlierern mit RLV-Honorarverlusten von ca.10 % bis zu 45 %. Eine mögliche Kompensation bestehe wohl durch außerbudgetäre Leistungen, hier besonders die ambulante Operation. Nicht-operative Kollegen/innen haben hier nochmals erhebliche Nachteile (v.a. die Neurologen).

Oft genannt wurde die Ausweitung der individuellen Gesundheitsleistungen. Diese sollten die RLV-Verluste zumindest teilweise ausgleichen. Die Gynäkologen haben hier schon ein großes Angebot, andere Fachgruppen tun sich deutlich schwerer (z.B. Chirurgen, Neurologen).

#### Was bleibt?

Es wurde allgemein festgestellt und auch gewollt, dass gesundheitspolitische Protestaktionen nur gemeinsam einen Sinn haben – denn einzelne Fachgruppen würden in der Medienvielfalt verlorengelassen, eindrucksvolle Aktionen von der Nachrichtenvielfalt schnell vergessen werden.

Die allgemeine „Protest-/Streikbereitschaft“ in den Fachgruppen ist jedoch gering! Nur wenn hier mindestens 75-80 % der Fachgruppenkollegen/innen mitmachen, wird eine politische Aktion ernst genommen.

#### Was wäre zu tun?

Die Aktivitäten aller Facharztgruppen in der einzelnen Praxis und allgemeinpolitisch in den Medien sollen von der Gemeinschaft der fachärztlichen Berufsgruppen (GFB) organisiert und koordiniert werden.

Als mögliche „Sofortaktionen in der Praxis“ wurde diskutiert:

- Reduzierung der Kassenarztsprechstunde auf das geforderte Mindestmaß (20 Std./je Woche)
- Kassenmodellrechnung an jeden Patienten mit einem Antrag auf Kostenübernahme an die Krankenkasse bei weitergehender Diagnostik
- Verknappung der Hausbesuche
- Patienten mit einer Zweiterkrankung an Fachkollegen überweisen = ein neuer Arztfall

Allgemeinpolitische Aktivitäten wären über Sprecher der GFB zu organisieren – oder besser über eine professionelle Marketingfirma zu koordinieren:

- Zeitungsanzeigen (Todesanzeigen?)
- Lobbyismus vor der Wahl

- Ansprechen der Wahlkandidaten
- Praxisschließungen

### Was glaube ich?

Trotz massiver Einkommensverluste muss man davon ausgehen, dass die meisten Kollegen/innen ihre Kraft auf die Kompensation der Verluste legen (außerbudgetäre Leistungen ausschöpfen/IGeL) und weniger gesundheitspolitisch denken. Aber die nächsten Veränderungen werden kommen – und sie werden die ökonomische Situation der Kassenärzte nicht verbessern! Das geplante politische Ziel der Ausdünnung und langfristigen Abschaffung der ambulanten Facharztschiene wird weiter verfolgt. Zwar mahlen die politischen und bürokratischen Mühlen langsam – aber sie mahlen unaufhörlich.

Die zeitnahen **koordinierten Aufgaben der Uro GmbH** sind meiner Meinung nach:

1. Die Kollegen/innen im RLV zu informieren und zu schulen.
2. Gesundheitspolitisch deutlich zu machen, dass verminderte RLV nicht nur Arzteinkommen senken, sondern v.a. eine schlechtere Versorgung der Patienten bedeuten. Die Patienten sind nicht unsere „Gegner“ – sondern sie sind Mit-Verlierer im Gesundheitssystem: Deshalb Informationen über Handzettel und Plakate.
3. Die o.g. Vorschläge sind zu diskutieren und können ggf. nur umgesetzt werden, wenn die große Mehrheit/wenn alle Urologen/innen geschlossen mitmachen.
4. Das Korbmodell muss reaktiviert werden, weil:
  - a. Der individualisierte Arzt-Protest mit den regelmäßigen Widersprüchen gegen den Honorarbescheid „nur abgeheftet wird“ und als Protest nicht beachtet wird.
  - b. Nur die glaubhafte Androhung der, von den Kassen nach eigenem Bekunden so gefürchteten, Rückgabe des Sicherstellungsauftrages wird diesen und der Politik die Augen öffnen, dass unsere Berufsgruppe am unteren Limit des betriebswirtschaftlichen Überlebens steht.
  - c. Es v.a. anonymisiert ist und die einzelne Praxis nicht im Fokus der Kassen- und Politikerkritik steht – sondern die geeinte und stark auftretende Fachgruppe.

Zeit für Depressionen haben wir nicht, wir müssen jetzt und endlich etwas tun – und dies schaffen wir nur gemeinsam!

Wir haben keine Zeit um abzuwarten und auf eine Besserung zu hoffen, die nicht eintreten wird.

Wir können uns nur gemeinsam als Fachgruppe gegen den langjährigen Einkommens- und Kompetenzverlust wehren – die einzelne Klein- oder Großpraxis wird keine Chance haben – gegen Politik – gegen Kassen !

Dr. Frank Finke  
Vorsitzender K-C-U Köln



## V. Hilfe beim Praxis-RLV?

Vor einigen Wochen hatten wir bereits auf die Internetseite [www.rlv-2009.de](http://www.rlv-2009.de) hingewiesen. Dort kann jeder Praxisinhaber eine individuelle Honorarprognose für das Quartal I/2009 vornehmen.

Wer bei der Honorarprognose Unterstützung benötigt, wer Fragen zu den RLV allgemein hat oder über Reaktions-Möglichkeiten sprechen möchte, kann sich an die Geschäftsstelle der Uro GmbH Nordrhein wenden.

Frau Sabine Kapla: 0221 / 139 836-55 (Fax -65) / [info@uro-nordrhein.de](mailto:info@uro-nordrhein.de)

## VI. Sinnvolle Praxis-Strategie: Regionale Praxisverbände

Politisch gewollt ist eine Umverteilung von Honorar und Einfluss in Richtung Hausärzte und Klinken. Die niedergelassenen Urologen sitzen (wie auch andere Facharztgruppen) zwischen diesen beiden Mühlsteinen. Was also tun?

Die Antwort ist klar: Für die niedergelassene Urologenschaft gilt es, den eigenen Einfluss zu bündeln und geltend zu machen. Wichtige Elemente hierfür sind auf Landesebene und auf regionaler Ebene mit den vorhandenen Praxisnetzen und der Uro GmbH Nordrhein bereits geschaffen.

Ergänzt werden sollten diese Strukturen durch handlungsfähige und stabile Bündnisse der Kollegen vor Ort. Ideales Werkzeug hierfür: Die standortübergreifende Gemeinschaftspraxis.

### Worum handelt es sich?

Der Grundgedanke ist, dass sich zwei bis fünf Praxen zu einer Gemeinschaftspraxis zusammenschließen. Die entstehende urologische Großpraxis mit mehreren Standorten hat viele Patienten, löst ein beträchtliches Leistungsvolumen aus und vereinigt einen beträchtlichen Anteil des Honorartopfes auf sich. Damit ist diese Großpraxis einflussreicher und verhandlungsstärker, als jeder einzelne Urologe es alleine sein könnte.

### Wie funktioniert es?

Die Partner schließen einen Vertrag über eine standortübergreifende Gemeinschaftspraxis. Dieser enthält alle Elemente eines klassischen Gemeinschaftspraxisvertrages. Die Honorare werden künftig gemeinsam abgerechnet und dann nach einem festzulegenden Schlüssel auf die Standorte verteilt. Die Kosten werden vom Steuerberater pro Standort separat erfasst, so dass bspw. die persönliche Personalpolitik autonom weiter verfolgt werden kann.

### Wo sind die Vorteile?

- Weiterhin weitgehende Autonomie und gesteigerte Verhandlungsstärke
- Partner können Ihre Budgets gegenseitig nutzen
- Budgetaufschlag von 10% zumindest für Quartal I und II/2009
- Alle Partner können an allen Standorten tätig werden
- Gegenseitige Vertretung

- Pragmatisch realisierbar
- Bei Bedarf pragmatisch auflösbar (weil Einzelstandorte erhalten bleiben)
- Attraktiv für eintretende Kollegen (Praxisnachfolge)
- Gemeinsame Anstellung eines Assistenten möglich (ggf. mit Zulassung = Budget)
- Verbindlichkeit im kleineren Kreis

**Konkret:**

Wer Interesse an der Gründung einer urologischen Praxiskette hat, erhält von der Uro GmbH Unterstützung bei der Gründung. Im Rahmen eines Beratungstermins zu Sonderkonditionen steht eine Gründungs-Checkliste, ein Muster-Vertrag und ein Gewinnverteilungsmodell zur Verfügung.

Interessenten melden sich bitte in der Geschäftsstelle der Uro GmbH Nordrhein bei Frau Sabine Kapla unter 0221 / 139 836-55 (Fax -65) oder per Mail [info@uro-nordrhein.de](mailto:info@uro-nordrhein.de)

Oliver Frielingsdorf

**VII. Widerspruch gegen RLV-Bescheid – 10 Argumente zur Begründung Ihres Rechtsbehelfs**

Die Bestürzung über den noch vor Weihnachten mitgeteilten niedrigen Fallwert des urologischen RLV ist groß, hat die Berliner Politik doch angekündigt, dass für die vertragsärztlichen Honorare in diesem Jahr 3 Mrd. € mehr zur Verfügung stünden. Dies würde rechnerisch für jeden Vertragsarzt ein Honorarplus von gut 8.000,00 € im Quartal bedeuten. Da kaum ein Urologe einen solchen Zuwachs verzeichnen wird, haben nahezu alle Urologen in Nordrhein geschlossen gegen den RLV-Bescheid fristgerecht Widerspruch eingelegt. Ein Muster-Widerspruch ist hierzu noch vor Weihnachten von der Uro GmbH an die Netze versandt worden. Jetzt gilt es, dem Widerspruch zum Erfolg zu verhelfen. Dazu sollten Sie nachstehende Gesichtspunkte anhand Ihres RLV-Bescheides und Ihrer letzten Honorarabrechnungen prüfen und die Argumente des Muster-Widerspruchs gegenüber der KV noch individuell ergänzen. Insbesondere sollten Sie folgende Punkte checken:

- Wurde Ihnen tatsächlich der Fallwert der Fachgruppe der Urologen zugeordnet?
- Stimmt die RLV-relevante Fallzahl mit Ihren Abrechnungsunterlagen des Quartals I/2008 überein? Maßgebend ist die Zahl der kurativ-ambulant behandelten Fälle in I/2008 ohne Fälle des organisierten Notfalldienstes und ohne reine Präventionsfälle.
- Für fachgleiche Gemeinschaftspraxen: Ist Ihnen der 10 %-Zuschlag für Gemeinschaftspraxen zugebilligt worden?
- Beträgt Ihr Honorarrückgang auf der Grundlage des RLV-Bescheides mehr als 15 % im Vergleich zum Honorar für das Quartal I/2008? Falls ja, steht Ihnen selbst nach Auffassung des Erweiterten Bewertungsausschusses eine Ausgleichszahlung zu. Beantragen Sie mit der Ausgleichszahlung gleichzeitig, die Höhe Ihrer laufenden Abschlagszahlungen nicht abzusenken.
- Bestehen in Ihrer Praxis besondere Versorgungsschwerpunkte oder Spezialisierungen? Führen diese Praxisbesonderheiten zu einer

Fallwertüberschreitung von über 30 %? In diesem Fall steht Ihnen selbst nach der Beschlusslage des Bewertungsausschusses ein höheres RLV zu. Vergleichen Sie den mitgeteilten Fallwert mit Ihrem Fallwert in I/2008, wobei Sie von Ihrem Honorar in I/2008 die jetzt außerbudgetär vergüteten Leistungen abziehen müssen. Stellen Sie unter Hinweis auf diese Praxisbesonderheiten einen entsprechenden Antrag auf Erhöhung Ihres RLV, auch wenn die KV Nordrhein bis heute keine Durchführungsbestimmungen zur Berücksichtigung von Praxisbesonderheiten im RLV vorgelegt hat.

- Liegen Sie mit Ihrer Fallzahl über dem Fachgruppendurchschnitt, da in Ihrer Umgebung ein Fachkollege seine Praxis aufgegeben hat oder krankheitsbedingt ausgefallen ist? Wenn ja, sollten Sie die KV auf diese Umstände hinweisen und eine Ausnahme von der Abstufung bei Überschreiten der durchschnittlichen Fallzahl beantragen.
- Auch Sie werden Ihren RLV-Bescheid erst in der Woche vor Weihnachten erhalten haben. Dies sollten Sie in Ihrer Widerspruchsbegründung gegenüber der KV rügen. Denn nach § 87b Abs. 5 Satz 1 SGB V mussten die RLV den Vertragsärzten bis zum 30.11.2008 mitgeteilt worden sein; andernfalls sollen die bisherigen RLV fortgelten. Letztere waren im Bezirk Nordrhein als Individualbudgets ausgestaltet.

Sofern Sie in Ihrem RLV-Bescheid bei den genannten Faktoren Unstimmigkeiten feststellen, sollten Sie diese in einer ergänzenden Widerspruchsbegründung konkret benennen, so dass die Fehlerhaftigkeit Ihres RLV-Bescheides deutlich wird.

Ungeachtet dessen bestehen auch allgemein erhebliche Bedenken gegen die Rechtmäßigkeit der RLV-Bescheide, die größtenteils bereits im Muster-Widerspruch kurz benannt wurden:

- Die Rechenwege zur Ermittlung des Fallwertes der Fachgruppe sowie der durchschnittlichen Fallzahl sind intransparent und nicht nachvollziehbar. Es ist nicht dargelegt, welche Werte zu dem von der Kassenärztlichen Vereinigung angegebenen Fallwert geführt haben. Daher ist zu befürchten, dass die Festlegung nicht sachgerecht, sondern willkürlich erfolgte, was sich letztlich auch in den anstehenden erheblichen Honorarverwerfungen bestätigt. Bereits die Menge der vertragsärztlichen Leistungen je Versicherten der Krankenkasse ist nicht ersichtlich; auch die bundesdurchschnittliche Veränderungsrate in Höhe von lediglich 5,1 % erscheint willkürlich und ist nicht begründet. Dabei bilden diese Parameter die entscheidende Grundlage für die Ermittlung der morbiditätsbedingten Gesamtvergütung, die wiederum als Basis der Berechnung der Fallwerte herangezogen wird.
- Die für die vertragsärztliche Vergütung in 2009 zusätzlich zur Verfügung stehende Summe von 3 Mrd. € macht sich bei dem einzelnen Vertragsarzt nicht durch nennenswerte Honorarzuwächse bemerkbar.
- Bezogen auf den einzelnen Vertragsarzt ist ferner nicht erkennbar, wie der Gewichtungsfaktor Versichertenstruktur ermittelt wurde; mit diesem Faktor soll unter Zugrundelegung des Alters der Patienten die Morbidität abgebildet werden.

Es steht zu erwarten, dass die KV von Widersprüchen gegen die RLV-Bescheide „überschwemmt“ worden ist, so dass die Bescheidung der Widersprüche geraume Zeit in Anspruch nehmen wird. Bis zu einer rechtskräftigen gerichtlichen Klärung der

Rechtmäßigkeit der RLV-Bescheide werden sicherlich einige Jahre vergehen. Daher müssen Sie bis dahin gegen Ihre Abrechnungsbescheide in jedem Quartal Widerspruch einlegen, erstmals gegen den Honorarbescheid für das Quartal I/2009. Erheben Sie keinen Widerspruch, wird der Honorarbescheid bestandskräftig. Eine nachträgliche Änderung des Honorars ist dann – wenn überhaupt – nur noch unter großen Schwierigkeiten möglich.

Rechtsanwalt Olaf Walter,  
Fachanwalt für Medizinrecht

Justitiar der Uro GmbH Nordrhein

**WIENKE & BECKER – KÖLN®**

---

RECHTSANWÄLTE

Sachsenring 6  
50677 Köln  
Tel: 0221 / 3765-320  
Fax 0221 / 937299-96

[www.Kanzlei-WBK.de](http://www.Kanzlei-WBK.de)  
[www.vertragsarztrecht.net](http://www.vertragsarztrecht.net)  
[www.arztwerberecht.de](http://www.arztwerberecht.de)

## VIII. Termine

Nächste Sitzung der Geschäftsleitung: Freitag, 30.01.2009 um 15.00 Uhr in der Geschäftsstelle in Köln.

Nächste Gesellschafterversammlung: Mittwoch, 11.02.2009 um 17.00 Uhr in Düsseldorf (genauer Ort folgt).