

PÄP

01.2024

Privatärztlicher Bundesverband e.V.



PBV-Vorstandsmitglieder

Dr. med. Norbert A. Franz, Vorsitzender
Prof. Dr. med. Markus Hambek, 2. Vorsitzender
Dr. med. Christoph Gepp, 2. Vors./Schatzmeister
Dr. med. Thomas P. Ems, Geschäftsführer

Editorial

Liebe Mitglieder,

das Jahr 2024 ist noch jung, aber bereits turbulent im Hinblick auf gesundheitspolitische Veränderungen. Die Entwicklungen im Bereich der Telematik machen auch vor der Privatmedizin nicht halt. Allerdings bestehen hier keine Verpflichtungen zur Teilnahme wie im Bereich der gesetzlichen Krankenkassenversicherungen. Dennoch haben bereits einige Privatversicherungen digitale Optionen realisiert, die mit der Telematikinfrastruktur verknüpft sind. Auch wenn digitale Optionen in manchen Zusammenhängen hilfreich erscheinen, ist hier dennoch Vorsicht geboten, und man sollte zunächst alle Vor- und Nachteile für sich abwägen, bevor man sich zur Nutzung entschließt. Ein Zurück wird im Alltag nur schwerlich realisierbar sein.

Ein Lieblingsprojekt des Gesundheitsministeriums ist nun auch angestoßen worden: die Gesundheitskioske. Nicht wenige vermuten, dass dieses niederschwellige Angebot in den kommenden Jahren kontinuierlich ausgeweitet und mit zunehmend mehr Mitteln ausgestattet wird, was wiederum auf Kosten der Regelversorgung erfolgen wird. Im Ergebnis würde die Regelversorgung zunehmend durch dieses niederschwellige und kostenlose Beratungsangebot zu gesundheitlichen und sozialen Themen ersetzt werden. Ist der Gesundheitskiosk also der unfreiwillige Startschuss für eine echte Zweiklassenmedizin? Was bedeutet dies für die Privatmedizin? Welche Chancen und welche Risiken ergeben sich hieraus? Es bleibt spannend!

...

Beim mittlerweile leidigen Thema GOÄ lässt sich nur erwähnen, dass man weiter an dem Plan festhält, eine konsentrierte Version beim diesjährigen Ärztetag im Mai zu präsentieren.

Save the Date, 20. April 2024 in Frankfurt/Main!

Am 20.04.2024 findet unsere diesjährige Jahreshauptversammlung in Frankfurt/Main statt. Hier werden wir Sie auch über die dann aktuellen Entwicklungen auf dem Laufenden halten. Merken Sie sich bitte den Termin vor, wir freuen uns über eine rege Teilnahme.

Wir wünschen Ihnen eine interessante Lektüre!

Ihr Vorstand



Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der PÄP auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.



Markus Sobau

Markus Sobau ist Geschäftsführer der Consularis GmbH in Gerlingen, TÜV-Süd zertifizierter Datenschutzbeauftragter und Datenschutzspezialist für medizinische Einrichtungen.

Praxismanagement

Datenschutz in medizinischen Praxen im Jahr 2024: Eine strategische Perspektive zur Minimierung von Risiken

Das E-Rezept und die E-Akte kommen: Was müssen Sie jetzt darüber wissen? Wie können Sie sich vor Beschwerden schützen? Wie erfüllen Sie neue Unterweisungs- und Schulungspflichten fristgerecht? Was prüfen die Behörden jetzt wieder genauer? Welche finanziellen Hilfen gibt es durch den Staat bei der Umsetzung der Vorgaben?

Der Datenschutz im Gesundheitswesen repräsentiert im Jahr 2024 eine multidimensionale Herausforderung, die sowohl ethische Imperative als auch rechtliche Obliegenheiten für die beteiligten Akteure beinhaltet. Mit der Implementierung von Technologien wie dem elektronischen Rezept (E-Rezept) und der elektronischen Patientenakte (E-Akte) entstehen neue, komplexe Anforderungen. Diese erfordern von Ärzten und deren Praxen nicht nur Kenntnis, sondern auch eine adäquate, fristgerechte Umsetzung. Dabei ist es essenziell, sich eingehend mit diesen neuen Technologien auseinanderzusetzen und proaktiv passende Datenschutzmaßnahmen zu implementieren.

Potenzielle Risiken frühzeitig identifizieren

Die rechtlich lückenlose, schriftliche Aufklärung der Patienten, eine transparente Datenverarbeitung und die Sicherstellung rechtsgültiger Einwilligungen für diverse Verarbeitungszwecke, wie Labordienste oder Abrechnungen, sind von zentraler Bedeutung. Eine sorgfältige, praxisinterne Risikoanalyse, vor-

...

zugsweise durch ein strukturiertes Datenschutz-Audit mit erfahrenen Spezialisten, ist unabdingbar, um potenzielle Risiken frühzeitig zu identifizieren und zu mitigieren.

Zur Prävention von Datenschutzverstößen und zur Absicherung gegen patientenseitige Reklamationen ist die Implementierung organisatorischer Schutzmaßnahmen unerlässlich. Die physische Sicherung sensibler Daten durch Maßnahmen wie das Verschießen von Schränken und das Vermeiden offener Aktenlagerung bildet die fundamentale Basis zur Gewährleistung der Datensicherheit im Praxisalltag.

Die kontinuierliche Schulung des Personals bezüglich der aktuellen Datenschutzvorschriften ist ein besonders wichtiger Aspekt, da oft vermeidbare Fehler in der Hektik des Praxisalltages auftreten. Verantwortliche in medizinischen Praxen sind angehalten, die Einhaltung dieser Standards durch alle Mitarbeitenden zu gewährleisten und jegliches Fehlverhalten präventiv zu adressieren.

Mehr Überwachung und Prüfung durch Datenschutzbehörden

Angesichts der erhöhten Sensibilität des Themenfeldes haben Datenschutzbehörden eine Intensivierung ihrer Überwachungs- und Prüftätigkeiten in medizinischen Einrichtungen für das Jahr 2024 angekündigt. Demzufolge ist eine umfassende Vorbereitung zur Demonstration der Konformität mit allen relevanten Datenschutzrichtlinien geboten.

Eine Neuerung im Kontext der Datenschutzberatung ist die staatliche finanzielle Förderung zur Realisierung der Datenschutzgesetze. Die Kosten für Beratungen durch qualifizierte und geprüfte Spezialisten werden nun zwischen 50 und 80 % vom Staat übernommen, was eine effiziente Implementierung von Datenschutzmaßnahmen erheblich erleichtert.

Fazit

Im dynamischen Sektor des Gesundheitswesens stellt der Datenschutz im Jahr 2024 somit eine essenzielle, zugleich herausfordernde Verantwortung für alle Beteiligten dar, deren Bewältigung von höchster Bedeutung ist.

Haben Sie hierzu Fragen? Sprechen Sie mich jederzeit an!





Marc Däumler und Christian Finke

Marc Däumler ist PR-Experte und Inhaber der Agentur excognito, einer Agentur für Kommunikation und Öffentlichkeitsarbeit in Berlin. Christian Finke ist geschäftsführender Gesellschafter der Informationsstelle Gesundheit GmbH, einer Agentur für Praxismarketing in Düsseldorf.

Praxismanagement

Personalgewinnung heute: „Gefunden werden, statt zu suchen!“

Jeder bekommt das Personal, das er verdient! Wer kennt diesen Spruch nicht? Aber stimmt das auch? Wie geht Personalgewinnung heute, und worauf kommt es an? Welche neuen Anforderungen gibt es an gelungene Personalgewinnung? Welche Tipps, Tricks und vor allem Fallen gibt es, die Sie unbedingt kennen sollten, damit Sie genau das Personal bekommen, das Sie wirklich verdienen?

Diese Fragen wurden beim „Tag der Privatmedizin 2023“ von den beiden Autoren beantwortet. In einem interaktiven Workshop wurde über die Anforderungen im Arbeitnehmermarkt, über Social Media als Tool zur Personalgewinnung und über die Darstellung der eigenen Vorzüge über die Homepage gesprochen und Livebeispiele der Teilnehmenden analysiert sowie wertvolle Tipps gegeben.

Wie geht Personalgewinnung heute?

Heute suchen sich die Bewerber den Arbeitgeber aus – und nicht andersherum. Solange das so ist, müssen Arztpraxen ihre Strategie darauf ausrichten. Wer das nicht macht, darf sich nicht wundern, wenn sich niemand bewirbt. Wer weiß, worauf bei der Stellenausschreibung zu achten ist, hat natürlich Vorteile.

...

Was steht in der Stellenbeschreibung?

Wie sind Ihre Erwartungen und Forderungen an die Bewerber? Das interessiert – wenn überhaupt – nur am Rande, denn vergessen Sie nicht: Der Arbeitsmarkt hat sich gedreht, SIE werden ausgesucht, nicht andersherum. Also schreiben Sie nicht, was Sie alles erwarten und fordern, sondern das, was Sie interessant macht und abhebt von der Konkurrenz, kurzum: was Sie anbieten!

Was wollen Bewerber heute?

Gutes Gehalt, realistische Karrierechancen und stetige Weiterbildung? Wohl auch, aber das steht in der Hierarchie der Erwartungen und Forderungen laut aktuellen Studien eher hinten. Vorn stehen Dinge wie der Wunsch, in einer Arztpraxis zu arbeiten, die sich nachhaltig verhält. Flexible Arbeitszeiten, Teilzeit und besonders ein gutes Arbeitsklima sind die Faktoren, die von Bedeutung sind. Die Möglichkeit für Homeoffice steht zwar auch weit oben, aber das ist natürlich schwierig in einer Arztpraxis. Wer aber genau das anbieten kann, präsentiert vielleicht genau den entscheidenden Vorteil.

Wie vermittelt eine Arztpraxis in der Stellenbeschreibung ein „gutes Arbeitsklima“?

Botschaften wie „gutes Arbeitsklima“ und „Spaß an der Arbeit“ werden nicht über Texte transportiert, sondern über Fotos. Sie können es dick und fett in der Stellenbeschreibung nennen, immer wieder – oder ein nettes Foto zeigen, wie Ihr Kollegium gemeinsam bei der Arbeit lacht. Was überzeugt wohl mehr?

Wo sollte die Stellenausschreibung stehen?

Seien Sie dort präsent, wo sich Ihre Wunschkandidaten informieren und suchen: im Internet! Nutzen Sie Ihre eigenen Kanäle wie Instagram, Facebook, YouTube oder/und Google Business und natürlich Ihre eigene Internetseite. So, wie Ihre Website oder Ihr Instagram-Kanal sind, so ist Ihre Praxis. Und? Haben Ihre Mitarbeiter Spaß an der Arbeit? Sieht man förmlich das angenehme Arbeitsklima? Nein, dann ändern Sie das! Wenn Sie dringend jemanden zur Teamverstärkung suchen, dann ist somit auch klar, wo das Stellengesuch stehen muss: und zwar direkt auf der ersten Seite Ihrer Homepage oder ganz oben auf Ihrem Social-Media-Kanal.

Und die Bewerbung selbst?

Sie wünschen sich modern denkende und handelnde Teammitglieder? Dann müssen Sie auch mit der Zeit gehen: Bewerbungen werden heute nicht umständlich mit der Post versendet, sondern mit einem einfachen Klick über E-Mail oder sogar einem Social-Media-Account. Je unkomplizierter, desto besser. Beim ersten Kennlerngespräch (heute ist eine Videokonferenz für alle machbar und zeitsparend) können Sie dann schon feststellen, ob ein persönliches Vorstellen passt oder nicht.

Fazit

Eine erfolgreiche Mitarbeitersuche funktioniert nicht mehr mit einer Anzeige, in der die Anforderungen und Erwartungen an die Bewerber aufgezählt werden. Heute muss eine Arztpraxis oder Klinik zeigen, was sie zu bieten hat – und das nicht mit Floskeln wie „nettes Team“ oder „Spaß bei der Arbeit“. Das wird sowieso neben guter Bezahlung und angenehmen Arbeitsbedingungen erwartet. Vielmehr müssen die entscheidenden Skills wie Freude beim Arbeiten und nettes Kollegium glaubwürdig kommuniziert werden, zum Beispiel durch entsprechende Fotos auf den Social-Media-Kanälen oder auf der Homepage.

Wenn Sie eine Analyse möchten oder weitere Fragen haben, sprechen Sie uns an:

Sowohl Marc Däumler – marc.daeumler@excognito.de, Telefon +49 30 8871020 – als auch Christian Finke – christian.finke@informationsstelle-gesundheit.de, Telefon +49 211 2807220 – stehen Ihnen gern zur Verfügung.

Ihren Praxiseintrag
mit wenigen Klicks
aktualisieren!

Mitgliedersuche

Stichworte

Suchen Mehr anzeigen Filter zurücksetzen

Suchergebnis (42)

Dr. med. Renate Dietz
Zur Bredharter Heide 22
40723 Hilden

Dr. med. Andrea Schulz
Dr. med. Andrea Schulz
Porschekanzel 3-5
45127 Essen, Ruhr

Dr. med. Kai Lühr
Dr. med. Kai Lühr
Mittelstr. 7
50672 Köln

Dr. Caroline Hoppe
Dr. Caroline Hoppe
Lustheide 37



Sonja Schroeter

Sonja Schroeter ist Ihre Ansprechpartnerin bei allen Fragen rund um den PBV.

PBV intern – Mitgliederportal

Sie haben Ihren Praxiseintrag noch nicht aktualisiert?

Liebe Mitglieder,

das PBV-Mitgliederportal bietet Ihnen jetzt neue Möglichkeiten, Ihre Praxis und Ihr Team zeitgemäß zu präsentieren. Wählen Sie mit einem Klick aus, welche Daten Ihrer Praxis in der **Privatarztsuche** angezeigt werden – auch Fotos der Behandler und Ihrer Praxis lassen sich jetzt einfach einbinden.

Das unterstützt Sie bei der **Personalgewinnung** und erleichtert **neuen Patienten**, die über eine Suche auf Ihre Praxis aufmerksam werden, sich für Ihre Privatpraxis zu entscheiden. Für den ersten Eindruck gibt es keine zweite Chance.

Das müssen Sie jetzt tun:

Loggen Sie sich mit Ihren Zugangsdaten im [PBV-Mitgliederportal](#) ein, aktualisieren Sie Ihre Daten und klicken Sie auf „Speichern und Veröffentlichen“.

Step by Step Guide (PDF)

PS: Der Step by Step Guide führt Sie durch die ersten Schritte Ihrer erfolgreichen Praxispräsentation. Sie haben Fragen? Sprechen Sie mich hierzu gerne an!



Suche und finde! Börse für Mitglieder



Nachmieter/in für Gynäkologische Privatpraxis in Kiel Düsternbrook gesucht ab 1. März 2024

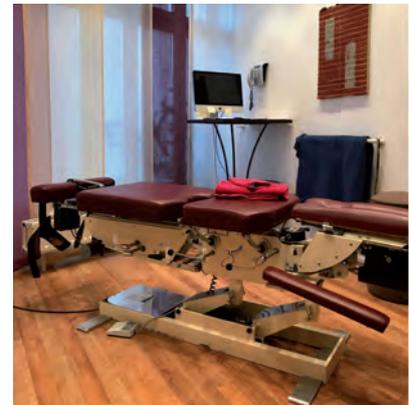
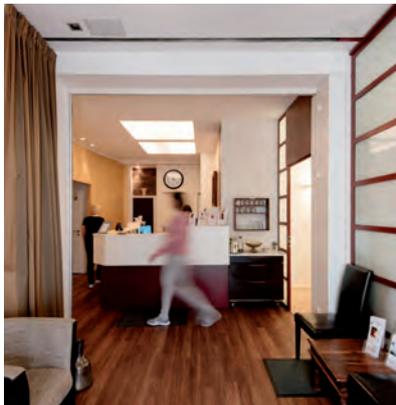
Voll ausgestattete Frauenarztpraxis u. a. Volson P8 mit vier Sonden in bester Lage Kiels mit Einstieg in einen bestehenden Zeitmietvertrag abzugeben.

27.000 € VHB, 74 qm, zwei Wartezimmer und Terrasse mit Blick in die Villengärten. Auch andere Fachbereiche möglich.

Kontakt:

Dr. med. Dorothee Struck
Esmarchstraße 1a
24105 Kiel Düsternbrook
Telefon: +49 1571342534

E-Mail: moin@frauengesundheit-kiel.de
www.hypnotischgesund.de



Kooperationspartner/in für Privatpraxis in Lüneburg gesucht

Biete Praxisgemeinschaft in seit 27 Jahren bestehender und ganzheitlich ausgerichteter Privatpraxis im Zentrum von Lüneburg. Die Praxis deckt ein breites Spektrum aus den verschiedenen medizinischen Fachbereichen ab. Eine spätere Praxisübernahme ist möglich!

Kontakt:

Dr. med. Thomas Hartmann
Neue Sülze 4a
21335 Lüneburg
Telefon: +49 4131 402223

E-Mail: doktor@dr-hartmann-praxis.de
www.osteopathie-in-lueneburg.de

Praxisnachfolger gesucht

Ich verkaufe altershalber an einen engagierten Nachfolger meine große, technisch sehr gut ausgestattete und umsatzstarke allgemeininternistische Privatpraxis in Stuttgart. Biete eine längere Einarbeitung für den erfolgreichen Anfang an. Ich freue mich, Sie persönlich kennenzulernen. Weitere Informationen auf Anfrage.

Kontakt:

Frau Morales

E-Mail: abrechnung@stuttgarter-privatpraxis.de

Suche Nachfolger:in für gynäkologische Privatarztpraxis

Modern gestaltete Praxisräume (180 qm) mit überdurchschnittlich hohem technischen Equipment (teils neu) in Unterfranken abzugeben. Neben der gynäkologischen Ausrichtung beinhaltet die Praxis weitere Schwerpunkte (orthomolekulare Medizin/Laserzentrum/TCM).

Kontakt:

Dr. med. Steffen Gericke

Grabenstraße 23

97447 Gerolzhofen

Telefon: +49 151 15681386

E-Mail: dr.gericke@me.com

www.gyn-gericke.de

Beachvilla an einem traumhaften Strand an der Costa-Rica-Pacific-Küste (Palo Seco Beach) zu verkaufen!

Sonne, Strand und viel Mee(h)r – Baujahr 2021, 180 qm reine Wohnfläche, 3 Schlafzimmer, 3 Bäder en suite sowie ein offener großer Wohn-Koch-Ess-Bereich. Meerblick aus allen Zimmern.

Auf dem 2000 qm Eigentumsgrundstück, bestehend aus einem Pool und tropischem Baumbestand mit Mango-, Bananen-, Limetten-, Mandel- und Kokosbäumen, genießt man die Ruhe, die Geräusche des nahen Dschungels und der Wellen des Ozeans. Natur pur, trotzdem sind Restaurants fußläufig erreichbar. Komplett hochwertig möbliert.

Preis: 575.000 € VHB

Kontakt:

Dr. med. Thomas P. Ems

Telefon: +49 173 9300893

E-Mail: dr.thomas.ems@t-online.de

Grundstücke in Nova Scotia, Kanada zu verkaufen!

Direkte Wasserlage und/oder Wasserblick. Erschlossen und bebaubar. Bootsstege möglich.

Die in Süd-West-Ausrichtung gelegenen Grundstücke mit eigenem Ufer oder schönem Wasserblick liegen an einem Meeresarm des Atlantiks in der wärmsten Provinz Kanadas. Von 7300 qm bis 470.000 qm. Von 34.000 € bis 90.000 €. Für weitere Informationen stehe ich Ihnen gern zur Verfügung.

Kontakt:

Dr. med. Thomas P. Ems

Telefon: +49 173 9300893

E-Mail: dr.thomas.ems@t-online.de

Düsseldorf – möblierter Raum zur Untermiete

In einer neu eröffneten und hochwertig eingerichteten 130 qm großen psychiatrischen Privatpraxis am Düsseldorfer Rhein (1 Min. fußläufig) wird eine möblierte Räumlichkeit von circa 25 qm an drei Tagen unter der Woche zur Anmietung vorzugsweise in angrenzenden Fachbereichen ab dem 01.01.2024 angeboten.

Die Anmietung wird zunächst auf Probe befristet angeboten. Zur gemeinschaftlichen Nutzung stehen eine voll ausgestattete Küche, die sanitären

Anlagen sowie die geräumige Terrasse bereit. Weitere Informationen auf Anfrage.

Ich wäre Ihnen über eine genaue, verbindliche Darstellung Ihrer beabsichtigten Raumnutzung sehr dankbar. Eine tageweise Anmietung ist prinzipiell nach Absprache denkbar.

Kontakt:

Dr. Burcin Demiragli

E-Mail: burcindemiragli@gmail.com

Die „Börse für Mitglieder“ ist ein kostenfreier Service für PBV-Mitglieder. Praxisnachfolger, Gebrauchtgeräte oder Stellenangebote? Senden Sie uns dazu bitte Ihren Anzeigentext über das Formular auf unserer Website: [Börse für Mitglieder](#)

Börse für Mitglieder Sie möchten ein Inserat einstellen?

Als PBV-Mitglied können Sie in der PÄP und auf unserer Website Anfragen und Angebote kostenfrei einstellen. Senden Sie uns dazu bitte Ihren Anzeigentext über das [Formular auf der PBV-Website!](#)

Hinweis: Ihre Anzeige wird nach sechs Wochen automatisch gelöscht, falls Sie diese nicht eine Woche vor Ablauf mit einer formlosen E-Mail an sekretariat@pbv-aerzte.de kostenfrei verlängern.



Sonja Schroeter

Ihre Ansprechpartnerin bei allen Fragen rund um den PBV

Kontakt zum PBV

Sonja Schroeter
Telefon: +49 6151 5012200
Mobil: +49 152 02146178
Fax: +49 6151 22813
E-Mail: sekretariat@pbv-aerzte.de

Sprechzeiten

Montag von 15:00 – 18:00 Uhr
Mittwoch von 15:00 – 18:00 Uhr
Freitag von 09:00 – 13:00 Uhr

Impressum

PÄP | Privatärztliche Praxis
Verantwortlich für den Inhalt:
Privatärztlicher Bundesverband e. V.
Kaiserhofstraße 15
60313 Frankfurt am Main

Telefon: +49 6151 5012200
E-Mail: sekretariat@pbv-aerzte.de
www.pbv-aerzte.de

Bitte teilen Sie uns Adress- oder Kontoänderungen umgehend mit. Herzlichen Dank!