

Newsletter GNV

Januar 2009

Ausblick

In dieser Info

- 1 Ausblick Gesundheitsfonds
- 2 EBM Reform + nächste Schritte
- 3 Bericht Hauptversammlung
- 4 Refinanzierung
- 5 Kooperationen
- 6 IBS On LAB
- 7 GNV Ticker

Experten erwarten durch den Gesundheitsfonds eine Fusionswelle bei den Krankenkassen. Bei gleichem Beitragssatz ist durch den Gesundheitsfonds mit einer Veränderung des Wettbewerbs zu rechnen. Krankenkassen müssen sich künftig im Wettbewerb um Versicherte durch besondere Leistungs- und Serviceangebote differenzieren. Dies deckt sich mit den Ergebnissen der Kienbaum Health Care-Studie „Wettbewerbs- und Kundenorientierung in GKV und PKV“. Auf Basis einer Befragung von 227 gesetzlichen und privaten Krankenversicherungen kommt die Studie zu dem Ergebnis, dass die Kundenorientierung (54% der Befragten) für die Krankenkassen im kommenden Jahr zum wichtigsten Wettbewerbskriterium avancieren wird. Das individuelle zielgruppenspezifische Angebotsportfolio rangiert mit 46% auf Rang zwei. Auf die veränderten Wettbewerbsbedingungen sind jedoch die meisten Krankenkassen nicht oder nur ungenügend vorbereitet. Defizite betreffen vor allem die Einbindung der Kunden in die Produktentwicklung, Kundenbefragungen, den Kundendialog und die Entwicklung gezielter Kundenmanagementprogramme.

Unsere Antwort:

- Zielgruppenangebote durch Auswertung der Daten über IBS
- Kundenbefragung ist Standard im QM
- Behandlungsbeweise durch Verordnungsdaten
- Unternehmerischer Verbund als Verhandlungspartner
- gemeinsame Medikamente zu besseren Preisen kaufen
- Krankenhausbehandlungen planen und mit Kostenträgern über Preise/Interventionsbetten verhandeln, etc.



EBM Reform / nächste Schritte

Die aktuelle Reform ist nur ein Zwischenschritt, denn es stehen an:

- Steuerung des ärztlichen Niederlassungsverhaltens über Preisreize am 1. Januar 2010
- Einführung diagnosebezogener Fallpauschalen für fachärztliche Leistungen am 1. Januar 2011
- Bericht des Bundesministeriums für Gesundheit zu einem möglichen Verzicht auf Zulassungsbeschränkungen, den das Gesetz bis spätestens 30. Juni 2012 vorschreibt.

Mit dem am 17.10.2008 im Bundestag verabschiedeten Gesetzespaket GKV-WSG-ORG erfahren Verträge nach § 73 ff. SGB Auftrieb, da die Krankenkassen durch eine Änderung des § 73 SGB V gesetzlich verpflichtet sind bis zum 30.6.2009 zusätzliche Hausarztverträge abzuschließen. Dies erfordert Mindestgrößen und diese Tendenz ist ein Grund mehr im Kreisgebiet eine relevante Vertretungsgröße anzustreben.

Bitte beachten und beantworten Sie auch unsere aktuelle Faxbefragung !!!!



Wenn Regelleistungsvolumen oder andere Gegebenheiten Ihre Umsätze und so auch Ihre Gewinne beeinflussen, dann hilft meist nicht dies mit Mehrarbeit ausgleichen zu wollen. Auch das vorschnelle Entlassen von Helferinnen ist keine Lösung, weil die Gewinnrückgänge nicht dadurch verursacht sind, dass Sie weniger Arbeit haben, sondern dadurch entstehen, weil Sie für die gleiche Arbeit weniger Geld bekommen. Wo also sparen? Die nachfolgende Liste soll Ihnen dabei helfen, Einsparpotenziale zu erkennen.



1. Sprechen Sie mit Ihrem Steuerberater mal darüber, ob die gewählte **Abschreibungsart** für die einzelnen Praxisgegenstände **noch die beste** ist. Setzt Ihr Steuerberater für Neugeräte auch Sonderabschreibung an? In diesem Zusammenhang könnten Sie sich auch mal fragen, ob Sie überhaupt noch mit den Leistungen Ihres Steuerberaters einverstanden sind. Es gibt durchaus Sozietäten die auf die Belange von Freiberuflern spezialisiert sind

2. **Leasing, Finanzierung oder Barkauf.** Was ist für Sie am günstigsten? Stellen Sie sich diese Frage bei der nächsten Anschaffung und gehen Sie nicht sofort auf das verlockende Angebot des Verkäufers ein. Holen Sie ein Alternativangebot Ihrer Bank ein.

3. Haben Sie schon einmal an Electronic Banking gedacht? Hier lassen sich durchaus nennenswerte Beträge sparen. Kostenlose Kontoführung für Freiberufler bietet z.B. unser Sponsor die Dresdner Bank, mit dem wir auch eine **Sonderkondition für POS-Terminals und Transaktionskosten** abgeschlossen haben.

4. Bieten Sie **Leistungen** an, die **keiner in Anspruch nimmt**, Sie aber Geld kosten? Zahlen Sie noch Raten für ein medizintechnisches Gerät, das bei Ihnen in der Ecke steht? Versuchen Sie es zu verkaufen. Internetauktionen sind hier gar nicht mal so schlecht. Straffen oder erweitern Sie Ihr Leistungsspektrum. Die **GNV hat auch IGELE Ideen** für Sie.

5. Sie haben zwar ein **Einnahmehudget**, aber haben Sie auch eines für Ihre **Ausgaben**? Planen Sie die Anschaffungen und Einkäufe von Büromaterial.

6. Sorgen Sie sich auch einmal um Ihre **Lagerverwaltung**. Müssen Sie Sprechstundenbedarf wegwerfen, weil das Verfallsdatum abgelaufen ist? Werden im Medikamentenschrank die Packungen mit dem nächsten Datum ganz vorne einsortiert?

7. Vergleichen Sie in regelmäßigen Zeitabständen Ihre **Lieferanten** und holen sich **Gegenangebote** ein? Stimmen die Konditionen noch oder sind diese heimlich bis unheimlich in die Höhe gegangen?

8. Funktioniert Ihre **Privatliquidation** einwandfrei oder warten Sie immer bis Quartalsende, um die Rechnungen zu schreiben? Mahnen Sie regelmäßig und **achten Sie auf Zahlungseingänge**?

9. Überprüfen Sie von Zeit zu Zeit, ob Ihre **Versicherungen** noch Ihrer beruflichen oder privaten Situation gerecht werden?

10. Läuft Ihre Praxisorganisation optimal oder wird alles so gemacht, weil man es schon immer so gemacht hat? Diese Checkliste hilft Ihnen hoffentlich, einige Schwachpunkte in Ihre Praxis zu erkennen. Gehen Sie diese Schwachpunkte konsequent und zügig an.

Hauptversammlung GNV AG 5.12.2008

Tagesordnung

1. **Bericht des Vorstandes**
 Gastvortrag : KSK Pharma
 Aktuelle Entwicklungen / Strategie / IBS Onlab
 Finanzlage 2007 und 2008 / Refinanzierungen / Galeria Vital
2. **Anträge der Aktionäre**
3. **Vorlage des Jahresabschlusses, des Lageberichts und des Berichts des Aufsichtsrats**
4. **Beschlussfassung über die Entlastung des Vorstandes**
5. **Beschlussfassung über die Entlastung des Aufsichtsrats**
6. **Neuwahl Aufsichtsrat**
7. **Beschlussfassung über die Gewinnverwendung**
 (Vorstand und Aufsichtsrat schlagen vor den Gewinn auf neue Rechnung vorzutragen)
8. **Wahl des Abschlussprüfers für das Geschäftsjahr 2008**
 (Vorstand und Aufsichtsrat schlagen als Abschlussprüfer die RWS Treuhand GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zu bestellen)
9. **Beschluss über die Stammkapitalerhöhung**
10. **Verschiedenes**
 - Umlage für Verwaltungskosten

Am 5.12.2008 fand die Hauptversammlung der GNV AG für das Geschäftsjahr 2007 statt.
 Die Bilanz der GNV AG können sie im elektronischen Bundesanzeiger einsehen. Nach folgendem Link <https://www.ebundesanzeiger.de/ebanzwww/wexsservlet> einfach im Suchfeld Gesundheitsnetz Viersen eingeben.
 Da die GuV nicht zum Teil der Pflichtveröffentlichung gehört haben wir diese in Kurzform links abgebildet. Der Umsatz beinhaltet natürlich die Notdienstpraxen, die als separate Kostenstelle durch die Rückvergütung an die Ärzte jeweils auf „Null“ läuft.

Position	2007	Vorjahr
Umsatzerlöse/Gesamtleistung	1.214.657,45	1.276.370,21
Erträge Auß. Rückstellungen / Sonstige	8.250,00	2.319,21
Aufwendungen bezogene Waren	-922,42	-871,00
Personalaufwand	-194.576,24	-188.803,37
Abschreibungen	-26.346,47	-15.288,85
Sonst. Aufwendungen, einschl. Arztleistungen	-1053.465,04	-988.284,19
Einstellung SoPo Rücklagen	52.824,00	-69.740,00
Zinserträge	15.017,56	6.633,30
Ergebnis	22.225,31	22.225,31
Steuern vom E.E.V.	-8.261,88	-9.808,76
Jahresüberschuss	7.176,96	12.526,55
Einstellung gesetzl. Rücklage	-358,85	-626,33
Bilanzgewinn	6.818,11	11.900,22

Neben einem ausführlichen Bericht des Vorstandes zum abgelaufenen Geschäftsjahr erfolgte ein Ausblick auf die Änderungen 2009 und wurde die Weiterentwicklung der GNV AG dargestellt.

Die Ziele sind

- Starke Vertretungsmacht in der Region durch neue Aktionäre
- Verhandlungspartner für Kostenträger werden
- Versorgungsqualität bieten und dokumentieren
- Angebote schaffen um an der Wertschöpfungskette die der Arzt auslöst besser beteiligt zu sein
- Umsetzung und Breitereinführung IBS Onlab

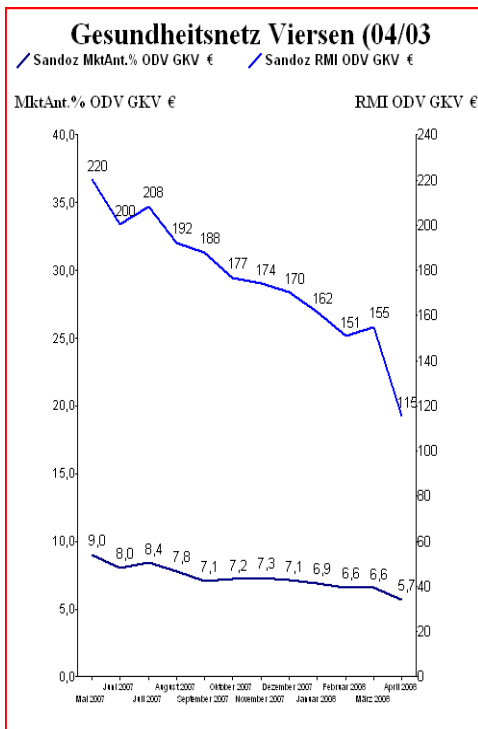
Wirtschaftliche Situation

Die laufende Verwaltung erfordert p.a. einen Gesamtaufwand von rd. TE 70, der bis einschl. 2007 u.a. auch durch ein Dachmarkensponsoring der Sandoz AG finanziert wurde. Da sich tendenziell weniger Praxen (s. Chart) aktiv hieran beteiligt haben, wurde diese Vereinbarung durch Sandoz zum Ende 2007 aufgekündigt.

Als Ausgleich war u.a. die Einführung des IBS Systems geplant und eine Refinanzierung aus dem Kartenabsatz geplant. Dies hat sich leider aus primär technischen Gründen nicht in 2008 verwirklichen lassen, so dass für das Geschäftsjahr 2008 ein Verlust von rd. TE 30 zu erwarten ist.

Die Hauptversammlung hat daher zur vorläufigen Finanzierung beschlossen von jedem Aktionär eine Kostenerstattung von € 50,00 monatlich einzufordern. Als Kostenbeitrag für „Ihre Praxis IBS Einführung“ werden wir eine Rechnung stellen, so dass dies zwar 59,50 brutto monatlich sind, die aber gleichzeitig eine Betriebsausgabe darstellen.

Wir bedauern diesen Schritt und haben für parallel für Sie Möglichkeiten entwickelt, mit denen nicht nur diese Kosten, sondern echte Zusatzerträge erwirtschaftet werden können.



Kooperationen 1

Vorteil GNV !!

Sicherheitstechnische Betreuung

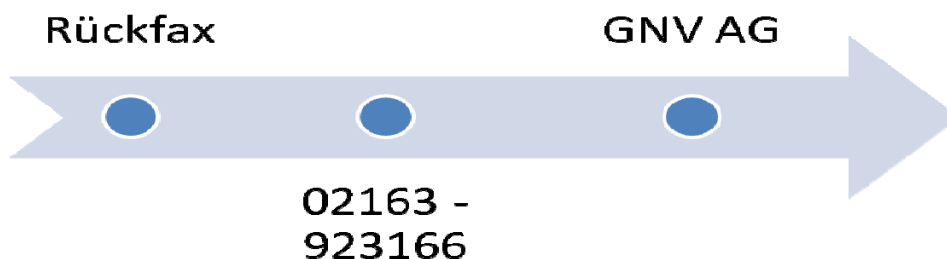
Mit dem **Büro für Arbeitsschutz Thevissen & Jacobs GbR**

wurden folgende Sonderkonditionen vereinbart:

Pos.	Rabattstaffel	Rabatt	Stundensatz
1	ab 20 teilnehmender Praxen Sicherheitstechnische Betreuung gemäß § 6 ASiG	10 %	40,50 €
2	ab 40 teilnehmender Praxen Sicherheitstechnische Betreuung gemäß § 6 ASiG	15 %	38,25 €
3	ab 60 teilnehmender Praxen Sicherheitstechnische Betreuung gemäß § 6 ASiG	20 %	36,00 €

Die Fahrkostenpauschale beträgt 20,00 Euro je Anfahrt
Weitere Leistungen, die über den zeitlichen Umfang liegen, bieten wir Ihnen auch zu einem Stundensatz von 45,00 Euro oder einem noch zu besprechenden Festpreis an.

Bitte melden Sie uns kurz wenn Sie mit dem Büro schon arbeiten bzw. arbeiten möchten, damit wir eine Teilnehmerliste erstellen, um die größtmögliche Rabattstufe auszunutzen.



- Unsere Praxis arbeitet bereits mit dem **Büro für Arbeitsschutz**
- Wir sind an einer Zusammenarbeit interessiert
- Ich bin an der Rahmenvereinbarung zur **Arbeitsmedizinischen Betreuung** interessiert
(bitte zutreffendes ankreuzen)

Praxisstempel

Kooperationen 2

Vorteil GNV !!

Arbeitsmedizinische Betreuung

Mit **Frau Dr. med. Ingeborg Odenthal**

wurden folgende Sonderkonditionen vereinbart:

Die Untersuchungen und Begehungen erfolgen in einem 3-jährigen Rhythmus.

Die Untersuchungen der Mitarbeiter erfolgen nach Terminabsprache in meiner Praxis.

Die arbeitsmedizinische Betreuung umfasst Betriebsbegehung, Berichterstellung, allgemeine Beratungen und spezielle Fragestellungen von Seiten des Arbeitgebers oder Arbeitnehmers.

Zusätzlich fallen arbeitsmedizinische Vorsorge-Untersuchungen nach berufsgenossenschaftlichen Grundsätzen o.a. an:

- G 42 Infektionsgefahr (Untersuchung, Labordiagnostik, Bescheinigung)
- G 37 Bildschirmarbeitsplätze (Untersuchung, Sehtest, Bescheinigung)
- ggf. G 24 Hauterkrankungen (Untersuchung, Bescheinigung)
- ggf. RöV/ StrSchV Röntgenverordnung/ Strahlenschutzverordnung (Untersuchung, Labordiagnostik, Bescheinigung)
- ggf. Mutterschutzgesetz
- etc.

Angebot 1: Individuelle Rechnung

Arbeitsmedizinische Beratung / Einsatzstunde	80 € zzgl.Mwst
--	----------------

G 42 Infektionsgefahr, v. Mitarbeiter mitgebrachte Laborwerte	40 €
G 42 mit allgemeinem Labor	45 €
Hepatitis- Serologie o.a. Titern	Zzgl. 15 € / Titer
G 37 Bildschirmarbeitsplatz	36 €
G 24 Hauterkrankungen	25 €
Mutterschutzgesetz	39 €
RöV/ StrSchV mit allgemeinem Labor	45 €

Hepatitis-A Impfung	50 € inkl. Impfstoff
Hepatitis-B Impfung	53 € inkl. Impfstoff
Hepatitis-A-B Impfung	60 € inkl. Impfstoff

Angebot 2: Pauschalrechnung

Arbeitsmedizinische Beratung / Einsatzstunde	80 € zzgl.Mwst
--	----------------

Pauschale G 42/ Mitarbeiter mit allgemeinem Labor + max. 2 Titern	80 €
---	------

Darüberhinaus erhalten Aktionäre und Mitarbeiter die Gelegenheit einmal jährlich kostenlos an einem Vortrag über arbeitsmedizinische Themen teilzunehmen.

Vorteil GNV !!

Kooperationen 3

Vodafone Rahmenvertrag
 Zurzeit nur geringe Nutzung, bei Interesse besteht die Möglichkeit den bestehenden Rahmenvertrag auf verbesserte Konditionen umzustellen

E-Plus Neuer Rahmenvertrag unmittelbar vor Abschluss

PROFESSIONAL S	PROFESSIONAL M	PROFESSIONAL L	PROFESSIONAL GROUP	PROFESSIONAL XL
<ul style="list-style-type: none"> - für Wenigtelefonierer - Priorität Erreichbarkeit - günstiger Grundpreis 	<ul style="list-style-type: none"> - für geschäftliche Normalnutzer - niedriger Grundpreis - günstiger Minutenpreis 	<ul style="list-style-type: none"> - für alle Mitarbeiter - kostenlose Gespräche ins Festnetz - kostenlose Gespräche untereinander und zu allen E-Plus Teilnehmern 	<ul style="list-style-type: none"> - für das gesamte Unternehmen - kostenlose Gespräche ins Festnetz - kostenlose Gespräche untereinander und zu allen E-Plus Teilnehmern - geringerer Grundpreis bei höherer Teilnehmerzahl 	<ul style="list-style-type: none"> - für Vieltelefonierer - kostenlose Gespräche ins Festnetz - kostenlose Gespräche untereinander und zu allen E-Plus Teilnehmern - kostenlose Gespräche in andere dt. Netze


Professional Tarife

	S	M	L	Group	XL
	ab 0,10 € pro min	ab 0,05 € pro min	ab 0,00 € pro min	ab 0,00 € pro min	ab 0,00 € pro min
Monatlicher Grundpreis/Karte ²	5,00	10,00 7,00	17,50 12,25	10,00 7,00	65,00 52,00
Festnetz und E-Plus (pro min) ^{1,4}	0,10	0,05	0,00	0,00	0,00
Andere inländische Mobilfunknetze (pro min) ⁵	0,25	0,15	0,15	0,15	0,00

Einkauf über Mitglied Service VDAB

GNV – Mitglieder können die zahlreichen Rahmenvereinbarungen nutzen die der VDAB abgeschlossen hat:

<http://www.vdab-mitgliederservice.de/>



Fordern Sie als Aktionär Ihr Kennwort an Mail mit Stichwort „VDAB“ an : Peters@ gnv-ag.de

Dresdner Bank
MedKompetent

Kostenlose Kontoführung, Guthabenverzinsung
 Sonderkondition POS Terminal + Transaktionskosten
 Kredit ohne Sicherheiten (Cash Flow Basis)
 Spezielle Versicherungstarife



IBS – On Lab

Vorteile für Praxis - Patient - Krankenhaus - NDP

System

- gerichteter Verkehr in geschütztem Intranet für Ärzte/NDP / KH
- Transfer aller Arten von Daten aus den Praxissystemen, Labordaten, Briefe, Röntgenbilder, Stammdaten, Diagnosen, Aktuelle und Dauermedikamente
- Daten werden der Pat. Akte im Praxisverwaltungssystem
- Industrie-und Praxisverwaltungssystem **unabhängige** Lösung
- IBS spart Briefporto und Faxkosten, ist schneller, kann jetzt schon genutzt werden

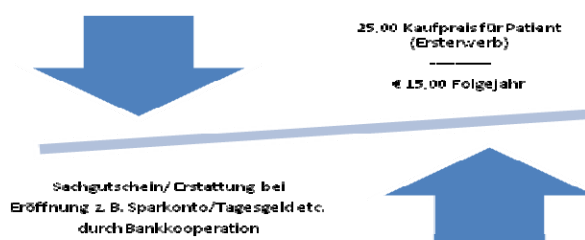
Patientenakte :

- Übertragung der versorgungsrelevanten Daten zeitgleich oder einmal täglich aus den Datenbanken der Praxisverwaltungssystem in ein paralleles System als neutrale, offene Datenbank
- Bereitstellung dieser Patientendaten aus allen Praxen in einer gemeinsamen Datenbank
- Berücksichtigung aller Datenschutzrechtlichen Bedingungen
- Patient autorisiert die Nutzung durch eine Patienten-Chipkarte
- Behandler, Facharzt, Notdienstarzt, Notaufnahmearzt im KH holt die Daten vom Server, entschlüsselt und ordnet in der Praxis der Patientenakte zu und kann die Behandlung und Laborwerte sehen. Gewinner

Patienten:

- Chronisch Kranke (Diabetes, Herz, Asthma, onkol . Patienten)
- Familien: Eltern haben Angst um Ihre Kinder; Chip Karten für Kinder
- Fachärzte: haben Daten parat der Kollegen verfügbar
- Klinik: Daten sind verfügbar, Patienten werden gebunden
- NDP : Auch im Notfall komplette Akteneinsicht

Systemkosten Praxis			
monatlich			
Hardware (PC, TDSL)			49,00 €
Lizenz, Traffic			60,00 €
Gesamt			mtl. 109,00 €
			p.a. 1.308,00 €
Erträge Arzt			
Karten an Patienten	je Karte	Ertrag p.a.	Ertrag
88	15,00 €	1.320,00 €	12,00 €
100	15,00 €	1.500,00 €	192,00 €
150	15,00 €	2.250,00 €	942,00 €
200	16,00 €	3.200,00 €	1.892,00 €
300	17,00 €	5.100,00 €	3.792,00 €
*ohne Portoversparnis			
Kosten Karte			
Kaufpreis m.Betr.Sys.	8,00 €	ohne mögliches Sponsoring durch Aufdruck Vorder- und Rückseite	
Handlingkosten	2,00 €		
Erlös Praxis	15,00 €		
Verkaufspreis	25,00 €		



GNV Ticker – GNV Ticker – GNV Ticker –GNV - Ticker

Galeria

Bereits im ersten Jahr konnten wir die Umsatzgrenze von TE 100 deutlich überschreiten und erhebliche Kosteneinsparungen im Einkauf für Praxen generieren

Managed Care

Mit einem Global Player wurden erste Gespräche geführt. Hier ergeben sich weitere Synergien mit IBS Onlab

NDP

Vollversammlung am 28.1.2008 um 16:00 Uhr

Physio

Ende Januar beginnt ein Modellversuch zur Professionalisierung unseres Kooperationspartners mit dem Ziel weitere Standorte zu erschließen

Praxissoftware

Die teilweise sehr deutlichen Preisanhebungen verschiedener PVS- Anbieter (vor allem aus dem CompuGroup Bereich), haben uns veranlasst eine Arbeitsgruppe zu bilden, um einen Anbieter zu finden, der möglichst Netz weit präferiert werden kann

Presse

Ein Medienbüro wird unsere Inhalte und Leistungen professionell darstellen

QM

Wir stehen unmittelbar vor dem Start eines neuen **QM Seminars nach ISO Norm.** Im Einzelfall kann dies auch kostengünstiger ohne abschließende Dekra Zertifizierung durchgeführt werden. Melden Sie sich jetzt.

Verordnungsdaten

Die KVNO interessiert sich für die schon feststellbaren Verbesserungen im Verordnungsprofil der qualifizierten Praxen

Zur Rose Versandapotheke

Nachdem der Rechtsstreit nicht das Ordnungsverhalten im Hinblick auf den günstigsten Anbieter, sondern die Klageberechtigung der Apothekerkammer vertreten durch die Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs zum Gegenstand erhielt, haben wir in Abstimmung mit der KVNO das weitere Klageverfahren eingestellt.

Kontakt

GNV AG

In der Haag 3, 41379 Brüggen

Tel.: 02163 – 92310 Fax: 02163- 923166

Vorstand

Dr. Arens : arens@gnv-ag.de

Dr. Hein : hein@gnv-ag.de

Dr. Maus : maus@gnv-ag.de

Dr. Wolf : wolf@gnv-ag.de

Verwaltung / Sonstiges

Frau Fernandes : fernandes@hausarzt-brueggen.de

Herr Peters : Peters@gnv-ag.de

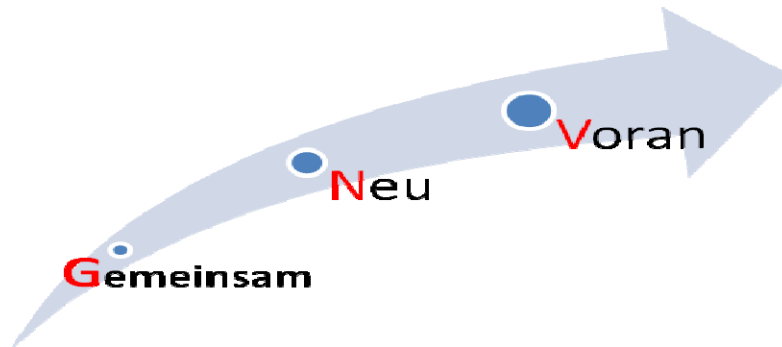
Tel.: 0173 – 2727274 Fax: 03212 - 2727274

Herr Witthake : witthakeVie@t-online.de

Bitte teilen Sie uns Ihre Mailadresse mit, damit wir Sie schnell und kostengünstig informieren können.

Rückfax

GNV AG 02163 – 923166



Aktionär der GNV AG

Ich bin interessiert; bitte Anruf
Tel.:

Ich trete bei und bitte um Zusendung des Antrages auf Aktien
.....

Ich möchte Informationen zu
.....

Bitte rufen Sie mich an
.....

QM – Qualifizierung JETZT !

Ich benötige Informationen, bitte Anruf; Tel:
.....

Hier meine aktuellen Daten

Praxis/Name: _____

Tel. : _____ Fax: _____

Mail : _____

Praxisstempel