

Ophthalmologische Nachrichten

1x pro Tag!

Vit-Ophthal[®]
mit 90 mg Lactose

G 111 38

Zeitung für die Augenheilkunde

08/2008



Blick nach vorn

Nach dem Scheitern des augenärztlichen Sehscreenings denkt die BVA-Spitze über Kooperationen mit Pädiatern nach. Seite 3



Blick ins Innerste

Eine Bonner Studie weist erstmals die systemische Komplementaktivierung bei AMD nach. Dr. Charbel Issa erläutert Details. Seite 9



Blick in die Ferne

Seit zehn Jahren hilft „Braille Ohne Grenzen“ sehbehinderten Kindern in Tibet: eine Momentaufnahme vom „Dach der Welt“. Seite 20

Gründungsboom bei Praxisnetzen

Neue Augenarzt-Verbünde schießen wie Pilze aus dem Boden

ÖLN (bie) - Als vor sechs Jahren bekannt wurde, dass sieben OP-Zentren, allesamt „High-Volume“-Operateure, die Gründung des Verbundes OcuNet planten, war das Rätselraten groß. Sollte es eine große Einkaufsgemeinschaft werden? Oder ein loser Organisationsverbund zur Ansprache von Kassen und Kostenträgern? Was damals rätselraten auslöste, ist heute ein Megatrend: Derzeit gibt es einen Gründungsboom bei Praxisnetzwerken der Augenheilkunde. Erst kürzlich sind zwei weitere Verbünde an die Öffentlichkeit getreten.

Das Muster ist jeweils gleich oder ähnlich wie bei OcuNet: Eine Gruppe von Augenärzten, meist Operateure, findet sich zu einem Verbund zusammen, kooperiert bei Dienstleistungen und Materialeinkauf und heuert für das Management einen ophthalmologisch versierten Fachmann oder eine Fachfrau an. Pionier OcuNet erregte noch Aufsehen damit, dass man sich mit Ursula Hahn die ehemalige BVA-Geschäftsführerin an Bord geholt hatte. Der Praxisverbund „AugenAllianz“ folgte dem Beispiel: Die Nachfolgerin von Ursula Hahn, Birgit Gregori, übernahm nach kurzer Amtszeit als

Geschäftsführerin des BVA die Geschäftsführung des Rosenheimer Verbundes um den Ophthalmochirurgen Prof. Fabian. Heute sind der AugenAllianz sieben Zentren angeschlossen, in denen 46 Ärzte arbeiten.

Jetzt ist IVOC an die Öffentlichkeit getreten. Das Kürzel steht für „Integrierte Versorgung Ophthalmochirurgie“. Gemeint ist ein Verbund von 18 Zentren mit 47 Augenchirurgen in Norddeutschland. Gesteuert wird der Verbund von der „IVOC Managementgesellschaft GmbH“, die für den Verbund vertragliche, organisatorische und administrative Aufgaben übernimmt. Diese Managementgesellschaft handelt mit den Kostenträgern Verträge aus, wickelt die Vereinbarungen mit den Krankenkassen ab und übernimmt sämtliche Verwaltungsaufgaben. Geschäftsführer der IVOC-Managementgesellschaft ist ein gesundheitspolitischer Profi: Kurt Waldorf war in seiner langen Karriere unter anderem stellvertretender Vorstand der Volkswagen BKK, einer der größten in Deutschland. Mehr als 200 Augenarztpraxen in der Region, so wurde auf einer Pressekonferenz stolz mitgeteilt, überweisen



IVOC-Geschäftsführer Waldorf

an die Zentren des IVOC-Verbundes. Dieser soll, so Waldorf, zunächst regional auf die Einzugsgebiete der angeschlossenen Partner begrenzt bleiben, also Niedersachsen und Bremen. Aber für die Zukunft, so Waldorf, soll die Ausdehnung über diesen Raum hinaus „nicht ausgeschlossen“ werden. Heißt im Klartext: Nach einer Einarbeitungszeit will IVOC auch in anderen Regionen der Republik in Wettbewerb zum Pionier OcuNet treten.

Es könnte allerdings sein, dass allmählich die Augenärzte, die einem solchen Verbund beitreten könnten, knapp werden. In Köln etwa hat sich der Qualitätsverbund „Kölnaugenärzte“ konstituiert, in dem neben einem operativen Zentrum 16 konservative Augenärzte organisiert sind; in Franken haben sich bislang 14 Augenarztpraxen, MVZ und Praxiskliniken zum Qualitätsverbund Fränkischer Augenärzte QFA zusammengeschlossen. In Sachsen-Anhalt, in Brandenburg und in Westfalen-Lippe formiert sich eine Reihe von Genossenschaften zu ähnlichen Zwecken.

Der einzelne Augenarzt, so schallt es aus allen berufspolitischen Richtungen, wird in Kürze untergehen. Aber vielleicht läuten die frohgemuten Verbundgründer der Einzelpraxis das Totenglocklein zu früh. Der einzelne Augenarzt, den alle zum Auslaufmodell erklären, sieht sich nämlich derzeit heftig umworben: von den vielen Verbänden, die ihn alle gern als Mitglied oder zumindest als Zuweiser hätten.

Lesen Sie hierzu auch die Umfrage und die Verbund-Infos auf S. 6.

Forum

Kinder im Fokus:

Die DOG bietet ihren Kongressgästen einen neuen familienfreundlichen Service: eine kostenlose Kinderbetreuung während der Jahrestagung im Estrel-Hotel. Seite 2

Berufspolitik

Nächste Runde:

Der Konflikt zwischen Augenärzten und Optikern um die Brillenabgabe in Augenarztpraxen auf dem „verkürzten Versorgungsweg“ geht in die nächste Runde. Der BGH hat die Revision gegen das Celler Brillenurteil zugelassen. Seite 3

Erhebliche Probleme:

Die Einführung der neuen Arzt- und Betriebsstättennummern hat auch in Augenarztpraxen zu größeren Problemen geführt. Der BVA weist noch einmal auf seine Ablehnung dieser Kennzeichnungspflicht. Seite 3

Kliniken und Praxen

ON-Interview:

Die LASIK gilt vielen nach wie vor als ein großer Zukunftsmarkt der Refraktivchirurgie. Doch für wen und unter welchen Voraussetzungen? Wir fragten den LASIK-Spezialisten Matthias Maus nach seiner Einschätzung der aktuellen und künftigen Situation. Seite 4

LASIK-Chirurg
Maus

Pharma und Medtech

Schönheit fürs Depot:

ON-Börsenkolumnist Dr. Georg Eckert befasst sich mit dem Thema Schönheit - genauer gesagt, mit dem Potenzial, dass die Ästhetiksparte und das hier aktive Unternehmen Allergan bieten. Seite 8

Institutionelle Investoren? Laserzentren im Steigflug

ÖLN (bie) - Im Ophthalmomarkt nehmen sich die Zeichen für ein verstärktes Interesse institutioneller Investoren an OP- und Laser-Kapazitäten auf dem deutschen Markt.

Als ein wichtiger Indikator wird gewertet, dass der Preis, den der spanische Konzern „Clinica Baviera“ für die deutschen Zentren der Laser-Kette „Care Vision“ gezahlt haben soll, unerwartet hoch ist: Koloriert wird ein Preis von mehr als 20 Millionen Euro für

die Übernahme der bisherigen sieben Zentren. Erklärt wird der sehr hohe Preis mit einem Bieterwettbewerb.

Bislang waren die Preise, die für Laserzentren bezahlt wurden, eher niedrig. So schätzen Beobachter den Preis, den die schottische Kette „Optical Express“ für die Übernahme der Visumed-Kette bezahlt haben soll, auf einen höheren einstelligen Millionenbetrag. Visumed betreibt bislang 13 Zentren in Deutschland. Wenn die Experten-schätzungen zutreffen sollten, hätte

„Optical Express“ mithin für das einzelne Visumed-Zentrum zirka 700.000 Euro bezahlt.

Für das ALZ-Laserzentrum in München, von dem sich Prof. Thomas Neuhann vor einiger Zeit trennte, wird ein Preis in halber Höhe des Visumed-Erlöses - also zirka fünf Millionen Euro - kolportiert. Das ALZ-Zentrum, in strategisch günstiger Lage in der Nähe des Marienplatzes in München gelegen, gilt als eines der Zentren mit den höchsten OP-Zahlen in Deutschland.

Wenn jetzt tatsächlich für die vergleichsweise kleine „Care Vision“ und ihre sieben Zentren ein Preis von 20 Millionen Euro bezahlt worden sein sollten, entspräche dies einem Preis von fast drei Millionen Euro pro Zentrum - viermal mehr als für ein Visumed-Zentrum.

Erklärt werden könnte das nur mit dem Zutritt institutioneller und bislang noch nicht öffentlich aufgetretener Investoren. Jetzt wird mit Spannung erwartet, wie sich die Preise für Laser- und OP-Kapazitäten weiter entwickeln.