

Franchising für Ärzte: Mehr Risiko als Chance?

8.Deutscher Medizinrechtstag
22.September 2007
Hamburg

Walter Plassmann
Kassenärztliche Vereinigung Hamburg
Stellvertretender Vorsitzender

Um was geht es?

Franchise ist:

- auf Partnerschaft basierendes Absatzsystem
- Ziel: Verkaufsförderung

Franchise-Geber:

- Planung, Durchführung, Kontrolle des Betriebstyps
- unternehmerisches Gesamtkonzept

Franchise-Nehmer:

- Setzt Konzept selbständig um

Quelle: Deutscher Franchise-Verband

Um was geht es?

Franchise ist:

- auf Partnerschaft basierendes **Praxissystem**
- Ziel: **Honorar-Verbesserung (Fälle? Rendite? IGeL?)**

Franchise-Geber:

- Planung, Durchführung, Kontrolle des **Praxistyps**
- unternehmerisches Gesamtkonzept


Franchise-Nehmer:

- Setzt Konzept selbständig um

Was geht nicht?

Franchise bedingt klare gesellschaftsrechtliche Verbindung

 Arztrecht?

 Zulassungsrecht?

Was geht?

Praxistyp heißt:

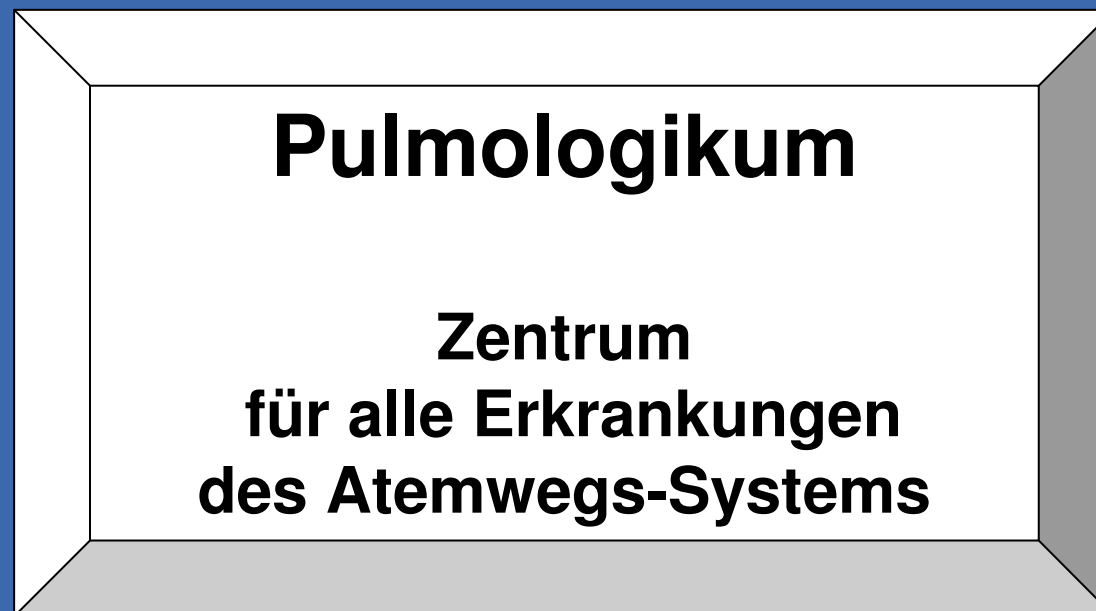
- Praxismiete
- Praxisausstattung
- Praxiskonzept
- Rechnungsführung
- Lieferanten
- Name
- Leitlinien

Was geht?

Praxistyp heißt:

- Praxismiete
- Praxisausstattung
- Praxiskonzept
- Rechnungsführung
- Lieferanten
- Name
- Leitlinien

Was geht?



Franchise-Geber...

- ... stattet Praxen aus
- ... sorgt für einheitliches Erscheinungsbild
- ... betreibt Marketing
- ... stellt einheitliche Qualität sicher

Was geht?

Warum soll Arzt Franchise-Nehmer werden?

Franchise-Geber...

... stattet Praxen aus

Kredite erhält er auch anderswo

... sorgt für einheitliches Erscheinungsbild

Für Arztpraxis keine Erfolgsposition

... stellt einheitliche Qualität sicher

Qualitätssicherung bereits installiert

... betreibt Marketing

Für Arztpraxis von untergeordneter Bedeutung

Was geht?

Wie kommt Franchise-Geber an sein Geld?

Einmalige Zahlung:

Wo ist USP?

Laufende Zahlung:

Wo ist der Rechtsgrund?

Wo ist der Kunde?

Wo bringt Franchising Nutzen?

Stärkster Nutzen bei Vertrieb eines Produktes:

- schlankere Organisation
- hohe Motivation der Mitarbeiter
- Konzentration

**Was ist das Produkt
einer Arztpraxis?**

Warum soll etwas gehen?

**Der Wettbewerb im Gesundheitswesen
nimmt Fahrt auf**

Arztpraxen müssen sich positionieren

**Honoraraufkommen soll stabilisiert
und gesteigert werden**

Warum soll etwas gehen?

Erfolgsfaktoren einer Arztpraxis

Ansehen des Arztes

Einbindung in Überweisung

Aufbau mehrerer Standorte

Patienten-freundliche Rahmenbedingungen

Ggf. Kooperationen



**Was ist
davon
Franchise-
fähig?**

Was treibt die Strukturveränderung?

Liberalisierung Vertragsarztrecht

Überörtlich

Anstellung

Filialbindung

**Wo bleibt
Raum für
Franchising?**

**auf
personale
Einsparungen**

Wenig Risiko – noch weniger Nutzen

Vertragsarztrechtlich in Teilbereichen möglich

Nutz

Franchising ist umso schwieriger,

des Franchise-Nehmers hängt

