

Aufgeschnappt Neuer Meningokokken B-Impfstoff soll bald auf den Markt kommen – zumindest wenn man den Analysten glaubt... Seite 4

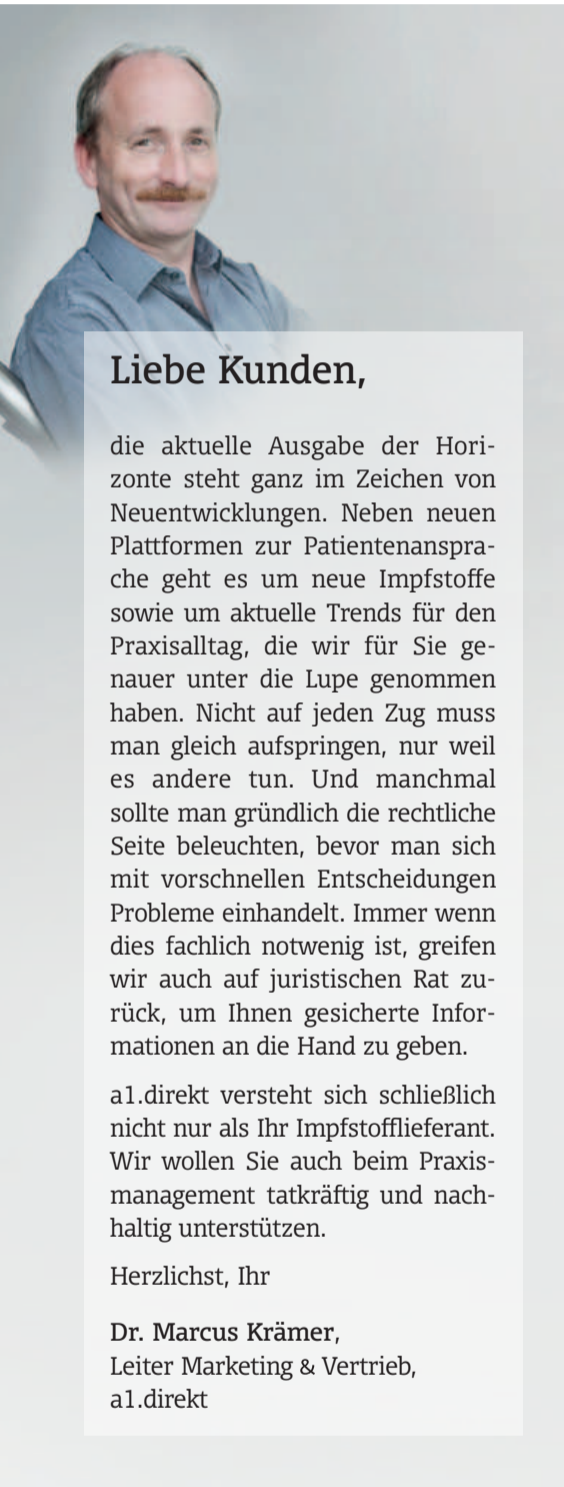
Auf der Hut Die Folgen des Versorgungsstrukturgesetzes für die Praxis und was dieses Jahr noch neu dazu gekommen istSeite 3

Ausgerechnet Dank AMNOG wird gespart – nur leider inzwischen auch beim Impfen durch undurchsichtige ReferenzpreiseSeite 4

Horizonte

AUSGABE 5 | MÄRZ 2012

Das Info-Magazin Ihrer a1.direkt



Liebe Kunden,

die aktuelle Ausgabe der Horizonte steht ganz im Zeichen von Neuentwicklungen. Neben neuen Plattformen zur Patientenansprache geht es um neue Impfstoffe sowie um aktuelle Trends für den Praxisalltag, die wir für Sie genauer unter die Lupe genommen haben. Nicht auf jeden Zug muss man gleich aufspringen, nur weil es andere tun. Und manchmal sollte man gründlich die rechtliche Seite beleuchten, bevor man sich mit vorschnellen Entscheidungen Probleme einhandelt. Immer wenn dies fachlich notwendig ist, greifen wir auch auf juristischen Rat zurück, um Ihnen gesicherte Informationen an die Hand zu geben.

a1.direkt versteht sich schließlich nicht nur als Ihr Impfstofflieferant. Wir wollen Sie auch beim Praxismanagement tatkräftig und nachhaltig unterstützen.

Herzlichst, Ihr

Dr. Marcus Krämer,
Leiter Marketing & Vertrieb,
a1.direkt

Wenn Patienten Facebook-Freunde werden

Inzwischen nutzt jeder zweite niedergelassene Arzt soziale Netzwerke wie Facebook, Twitter & Co. Eine Umfrage des Ärztenachrichtendienstes (ÄND) ergab sogar, dass mehr als die Hälfte der befragten Ärzte überzeugt ist, dass Social Media-Plattformen künftig weiter an Bedeutung gewinnen werden – und das nicht nur bei der privaten Nutzung.

■ Da wundert es nicht, dass zunehmend mehr Ärzte auch mit ihrer eigenen Praxis- bzw. Patienten-Seite auf Facebook zu finden sind. Schließlich sind hier inzwischen mehr als 22 Millionen Nutzer deutschlandweit vertreten. Was vor wenigen Jahren noch echten Internetfreaks vorbehalten war, ist inzwischen bei Unternehmen aller Größenordnungen etabliert. Auch die Gesundheitsbranche mischt munter mit. Und gerade weil eine Facebook-Page sehr schnell und einfach angelegt ist, gilt es hier von Anfang an Fehlern und Fettnäpfen aus dem Wege zu gehen.



Privat oder gewerblich

Auf Facebook ist jeder Nutzer mit seiner Page sein eigener Herr. Neben allem was hier möglich und schnell umgesetzt ist muss gerade ein Arzt aber an die Dinge denken, die nicht sein dürfen. Wichtig ist eine ganz klare Abgrenzung zu einer privaten Seite, sonst kann das passieren, was bereits vor wenigen Jahren durch die britische Presse öffentlich wurde. Hier war es zu unfreiwilligen Patienten-Flirts via Facebook gekommen. Der Patient hatte die besonderen Vorlieben seiner Ärztin gecheckt und stand mit ihren Lieblingsblumen vor der Tür. Eine durchaus nette aber problematische Geste, vor allem wenn es nicht bei dem einen Patienten bleibt.

Als Hausarzt auf Facebook

Ein Hausarzt aus Langenfeld nutzt (laut Profil in der Ärztezeitung vom September 2011) seine eigene Patientenseite auf Facebook regelmäßig und mit 400 Klicks pro Woche sehr erfolgreich. Auch mobil geht er über Smartphone und Tablet-PC regelmäßig online. Die wichtigste Voraussetzung für eine Plattform wie Facebook ist natürlich die persönliche Bereitschaft, seine Patienten an den Themen, die einem gerade wichtig sind, auch teilhaben zu lassen. Gerade falls Patienten sich hier direkt über Krankheiten austauschen, ist es wichtig regelmäßig auf dem Laufenden zu sein – wenigstens 10 Minuten pro Tag sind schon nötig.

Auf www.a1-direkt.de jetzt auch online informieren und bestellen!

Datenschutz sicherstellen

Neben der klaren Trennung zum Privatleben steht insbesondere eine unerlaubte Weitergabe des angelegten Adressbuches im Fokus des Datenschutzes. Im letzten Jahr waren hier bereits Fälle aufgetreten, bei denen versehentlich das elektronische Adressbuch mit Patientendaten an Facebook übermittelt wurde. Versehentlich oder nicht – nach den Paragraphen ist dies eine unbefugte Datenübermittlung, was aufgrund von Fahrlässigkeit als Ordnungswidrigkeit mit einem Bußgeld belegt werden kann.

(Fortsetzung auf Seite 2)



Erfolgreich Mitteilungen auf der Pinnwand teilen heißt, regelmäßig mehrmals pro Woche Infos posten – vielleicht auch mit Bild – und täglich reinschauen, ob es Feedback gibt.

Telefonservice für Arztpraxen – sinnvoll oder heikel?

Wohl jeder hat das als Patient schon erlebt: montagvormittags braucht man viel Geduld bis man bei einer Praxis für Allgemeinmedizin oder einer pädiatrischen Praxis endlich telefonisch einen Termin vereinbaren kann. Die wenigsten Praxen verfügen über eine automatische Ansage wenn die Leitungen belegt sind. Telefondienstleister sehen hierin verstärkt eine Marktlücke und stellen sich speziell auf die Anforderungen von Arztpraxen ein.

■ Für die einen ist es die Möglichkeit sich nach der Baby-Pause als Praxishelferin im Home-Office selbstständig zu machen. Für große Call-Center ist es eher eine Erweiterung des bestehenden Telefondienstes auf eine neue Branche. In jedem Fall gibt es immer mehr Anbieter, die sich auch bei

den Heilberufen etablieren. Neben Arztpraxen sind es vor allem die Heilpraktiker, Logopäden oder Physiotherapeuten, die sich diese Dienstleistung zu Nutze machen. Call-Center gehören in vielen Branchen zum Alltag und sind bei Verbrauchern entsprechend akzeptiert – zumindest, wenn diese

telefonische Wartezeiten verkürzen und die Anfragen von Kunden bzw. Patienten selektieren und koordinieren.

Call-Center als externe Mitarbeiter

Kein Telefondienst kann den direkten Kontakt zur Praxis ersetzen, dies wäre auch nicht wünschenswert. Er kann aber das Praxismanagement unterstützen und den telefonischen Kontakt zum Patienten sicherstellen, gerade in Stoßzeiten, in denen die Praxishelferinnen vor Ort bereits ausgelastet sind. Bei der Annahme wird erkannt für welchen Arzt der Anruf bestimmt ist.

Entsprechend meldet sich der Call-Center-Mitarbeiter mit dem Namen der Praxis. Für den Patienten ist also nicht unbedingt erkennbar, dass er weitergeleitet wurde.

Fachliches Know-how ist wichtig

Im Idealfall sind die Mitarbeiter eines solchen Dienstleisters ausgebildete Praxishelferinnen und geschult im Umgang mit Patienten. Nicht nur die Gesprächsannahme, auch die Terminkoordination kann über einen Telefondienst erfolgen, vorausgesetzt

(Fortsetzung auf Seite 2)

Wenn Patienten Facebook-Freunde werden (Fortsetzung von Seite 1)**Impressumpflicht**

Ein weiteres Risiko liegt in der Impressumpflicht, die oft nicht eingehalten wird. Sie besteht in sozialen Online-Netzwerken nur, wenn es um gewerblich genutzte Seiten geht. Facebook selbst schreibt dies beim Anlegen einer Fanseite aber nicht vor, so dass man als Inhaber der Seite selbst dafür verantwortlich ist. Dieser Pflicht kann man beispielsweise nachkommen, indem man einen Link von der Rubrik „Info“ auf das Impressum der eigenen Website setzt – sofern eine solche besteht.

Schnell, Schneller, Facebook

Trotz dieser formalen Hürden bietet die Patienten-Kommunikation via Facebook viele Vorteile. Hier findet ein wirklich direkter und regelmäßiger Austausch mit den Patienten statt, der über eine Website nur per Email möglich ist. Aktuelle Informationen über Urlaubszeiten, Vertretungen oder neue Serviceleistungen kommen einfach schneller beim Patienten an. Eine Facebook-Fanseite kann man problemlos selbst bearbeiten und aktualisieren, mit weniger Zeit- und vor allem Kostenaufwand als eine Website. Beiträge auf der Pinnwand zu posten ist nicht komplizierter als eine Email zu schreiben. Achtung mit der Löschen-Funktion wenn es um Fremd-Kommentare geht. Wenn ein Patient etwas postet, was nicht gefällt, ist der richtige Weg hierauf direkt auf der Pinnwand zu reagieren, aber niemals einfach den Beitrag zu löschen. Dies

entspricht nicht den Facebook-Regeln und spricht sich sehr schnell herum.

Impftermine auf Facebook

Anstatt nur auf den kleinen Vermerk im Impfbuch zu verweisen oder eine kostenaufwändige Erinnerung per Post zu nutzen, lassen sich altersabhängige oder saisonale Impftermine optimal über die Facebook-Page kommunizieren. Das ist schneller, kostensparend und erreicht mehr Patienten, als sonst übliche Methoden. Auch zu größeren Impfkationen oder –tagen kann hierüber eingeladen und kurz vor dem angesetzten Termin noch schnell eine Erinnerung gepostet werden.

Praxis mit Profil

Auf einer Fanpage ist Platz für aktuelle Infos zu medizinischen Schwerpunkten, für Stellungnahmen zu aktuellen Änderungen im Verordnungskatalog oder kritische Worte zu bestimmten Therapien oder Gesundheitstipps. Kein Platz ist hier allerdings für öffentliche Diskussionen individueller Krankheitsgeschichten. Der Austausch über eine Fanseite kann den direkten Kontakt in der Praxis nicht ersetzen sondern diesen ergänzen. Gerade da für das Patientengespräch heute immer weniger Zeit bleibt, sollten Arztpraxen Plattformen wie Facebook mit Augenmaß einsetzen.

Telefonservice für Arztpraxen (Fortsetzung von Seite 1)

Call-Center für Arztpraxen: in Frankreich und England schon üblich, in Deutschland noch am Anfang.

es besteht eine Internet-Anbindung zur Praxis. So sind beide Seiten auch bei kurzfristigen Änderungen immer auf demselben Stand. Bei medizinischen Fra-

gen der Patienten muss das Gespräch natürlich zur Praxis weitergeleitet werden. Hier darf der Dienstleister keinesfalls selbstständig aktiv werden.

Schweigepflicht beachten

Wer sich als Arzt entscheidet einen externen Telefonservice zu nutzen, muss sich auch mit der rechtlichen Seite auseinandersetzen. Diese betrifft vor allem die ärztliche Schweigepflicht, der auch die Praxismitarbeiter unterliegen. Da sich Patienten am Telefon bereits mit ihrem Namen melden und auch erste Angaben zu ihrem Gesundheitsstatus machen, muss diese Schweigepflicht auch auf externe Dienstleister ausgedehnt werden.

Tipp vom Fachanwalt für Medizinrecht, Michael Mülbart:

„Solange der Einsatz eines externen Telefonservice nicht ausdrücklich durch das Gesetz oder die Rechtsprechung als zulässig eingestuft wurde, sollte ein entsprechendes Vorhaben vorab mit der zuständigen Ärztekammer oder KV abgeklärt werden.“

**► a1.direkt-
Steuertipp**

von Evelyn Rapp, Steuerberaterin (vsbb Partnerschaft, Stuttgart)

**Beim Praxisverkauf
Umsatzsteuer beachten**

Ein Praxisverkauf sollte immer genau geplant werden. Neu ist, dass neben der Einkommensteuer seit dem 8.6.2011 aufgrund eines Schreibens des Bundesministeriums der Finanzen (BMF) auch für Ärzte die Umsatzsteuer relevant sein kann. Nachfolgend wird kurz dargestellt, worauf einkommen- und umsatzsteuerlich geachtet werden muss.

■ Wenn ein Arzt seine Praxis veräußern möchte, gibt es für ihn zwei Möglichkeiten: Entweder veräußert er die gesamte Praxis mit allen wesentlichen Bestandteilen und beendet danach vollständig seine Tätigkeit oder er „überträgt“ seine KV-Zulassung oder den Praxiswert ohne Verkauf der gesamten Praxis. Dies gilt zum Beispiel, wenn die vertragsärztliche Tätigkeit auf ein MVZ übertragen wird und der Arzt den privatärztlichen Teil selbst fortführt.

**Auswirkung eines Komplett-
Verkaufs auf Einkommen- und
Umsatzsteuer**

Bei einer Betriebsveräußerung ist der Veräußerungsgewinn (Anm.: der Veräußerungspreis abzüglich des steuerlichen Buchwerts und abzüglich der Veräußerungskosten) der Einkommensteuer zu unterwerfen. Wenn der Veräußerer das 55. Lebensjahr vollendet hat, kann er einen Freibetrag in Höhe von 45.000 Euro in Anspruch nehmen – was nur einmal im Leben möglich ist. Übersteigt der Veräußerungsgewinn jedoch 136.000 Euro wird der Freibetrag um diesen übersteigenden Betrag gemindert, d.h. ab einem Veräußerungsgewinn von 181.000 Euro beträgt der verbleibende Freibetrag 0 Euro. Veräußerungsgewinne sind steuerlich begünstigt, d.h. sie werden günstiger versteuert als der laufende Gewinn der Praxis. Auf Antrag wird 56% des durchschnittlichen Steuersatzes angewandt – dies gilt ebenfalls nur bei Vollendung des 55. Lebensjahres und nur einmal im Leben. Ein Verkauf der gesamten Praxis unterliegt nicht der Umsatzsteuer.

**Steuerliche Belastung bei
nicht vollständiger Praxis-
veräußerung**

Wird nur die KV-Zulassung „übertragen“ oder der Praxiswert ohne Verkauf der gesamten Praxis, gelten die oben aufgeführten Steuerbegünstigungen nicht. Dieser Gewinn stellt vielmehr einen laufenden Gewinn dar und unterliegt dem regulären Einkommensteuersatz, der bei einem Spitzensteuersatz von 42% liegen kann. Was die Umsatzsteuer betrifft, so sind die meisten Leistungen der Ärzte gem. § 4 Nr. 14 UStG hiervon befreit. Bisher waren auch Verkäufe von beweglichen Gegenständen aus der Praxis oder der Verkauf des Praxiswertes oder der Kassenzulassung umsatzsteuerbefreit (§ 4 Nr. 28 UStG).

**Umsatzsteuer vorab
kalkulieren**

Nach dem Urteil des Europäischen Gerichtshofs (EuGH) vom 22.10.2009 stellt der „Verkauf“ von Kassenarztzulassungen jedoch keinen Sachverhalt mehr dar, der unter diese Umsatzsteuerbefreiung fallen kann. Das Bundesfinanzministerium ist dieser Auffassung in seiner aktuellen Stellungnahme hierzu gefolgt. Der Verkauf der vertragsärztlichen Zulassung muss damit der 19%igen Umsatzsteuer unterworfen werden. Wird die Umsatzsteuer nicht gesondert auf den Veräußerungspreis aufgeschlagen, mindert sie unmittelbar den Erlös.

Rechtsanwälte Miess, Altherr, Sibinger & Partner

Medizinrecht ist unsere Stärke.

Medizinrecht

Unsere Kanzlei ist auf die Beratung von Ärzten und Leistungserbringern im Gesundheitswesen spezialisiert. Wir stehen Ihnen bundesweit für die Beantwortung Ihrer Fragen und Umsetzung Ihrer Projekte zur Verfügung. Ergänzt wird unser Team von Fachanwälten für Arbeitsrecht, Familienrecht und Baurecht.

Bei uns bekommen Sie kompetente Beratung aus einer Hand!

- **Arztrecht**
- **Vertragsgestaltung**
- **Krankenhausrecht**
- **Berufsrecht**
- **Arztstrafrecht**
- **Arzthaftungsrecht**
- **Apothekenrecht**
- **Leistungs- und Vergütungsrecht**

MAS&P Rechtsanwälte
Kaiserring 48-50
68161 Mannheim

Fon: 0621- 126 46 38
masp@rae-masp.de

www.rae-masp.de

► **a1.direkt-Wirtschaftstipp** von Michael Mülbert, Fachanwalt für Medizinrecht (MAS&P, Mannheim)

Versorgungsstrukturgesetz 2012

– die wichtigsten Änderungen für die Praxis

Das viel diskutierte Versorgungsstrukturgesetz ist seit Jahresbeginn 2012 in Kraft. Im Wesentlichen entspricht das Gesetz dem bereits im Juni des vergangenen Jahres vorgelegten Referentenentwurf. Dennoch sind kurz vor der Beschlussfassung des Bundestages noch einige geplante Änderungen weggefallen und dafür andere hinzugezogen. Hier ein Überblick über die wichtigsten Änderungen im Krankenversicherungsrecht (SGB V) und im Zulassungswesen der Ärzte (Ärzte-ZV):

Wegfall der Residenzpflicht

Bisher hatte jeder Vertragsarzt seine Wohnung so zu wählen, dass er für die ärztliche Versorgung der Versicherten an seinem Vertragsarztsitz zur Verfügung stand (Residenzpflicht). Er musste deshalb in sprechstundenfreien Zeiten seine Praxis in einer angemessenen Zeit erreichen können. Nach der Rechtsprechung sollte der Vertragsarzt seine Praxis regelmäßig innerhalb von 30 Minuten erreichen können. Die entsprechende Regelung wurde nunmehr ersatzlos gestrichen, so dass zukünftig der Wohnort unabhängig von dem Praxissitz gewählt werden kann.

Erschwerung der Sitzverlegung

In der Vergangenheit konnte ein Vertragsarzt seinen Vertragsarztsitz innerhalb eines Planungsbereichs ohne Probleme verlegen. Zukünftig darf der Zulassungsausschuss einer Verlegung des Vertragsarztsitzes nur zustimmen, wenn Gründe der vertragsärztlichen Versorgung dem nicht entgegenstehen. Führt die Verlegung des Vertragsarztsitzes zu Versorgungsproblemen im Umkreis der bisherigen Praxis, hat der Zulassungsausschuss den Verlegungsantrag abzulehnen. Ist also ein Umzug der Praxis geplant, so sollte zukünftig bereits im Vorfeld mit dem Zulassungsausschuss abgeklärt werden, ob dieser in der Verlegung eine Beeinträchtigung der vertragsärztlichen Versorgung sieht.

Rückumwandlung von Arztstellen

Bisher war eine (Rück-)Umwandlung einer genehmigten Angestelltenstelle in einen eigenständigen Vertragsarztsitz nicht möglich. Zukünftig können jedoch Anstellungsgenehmigungen (nicht bei Jobsharing!) in Zulassungen umgewandelt werden. So besteht die Möglichkeit, angestellte Ärzte zukünftig als Partner mit eigener Zulassung in eine Gemeinschaftspraxis aufzunehmen oder eine nicht mehr benötigte Arztstelle im Zuge eines Nachbesetzungsverfahrens wirtschaftlich zu verwerten. Diese Regelung gilt entsprechend für Medizinische Versorgungszentren.

Zuweisungsverbot und Beteiligungen

Die bisher bestehenden berufsrechtlichen Vorschriften des Verbots der Überweisung gegen Entgelt wurden nunmehr auch in das SGB V aufgenommen und verschärft. Demnach ist es vertragsärztlich nicht gestattet, sich für die Zuweisung von Versicherten ein Entgelt oder sonstige wirtschaftliche Vorteile versprechen oder gewähren zu lassen oder selbst zu versprechen oder zu gewähren. Auch die Zusammenarbeit zwischen ärztlichen und nichtärztlichen Leistungserbringern hat eine weitere Verschärfung erfahren. Nach § 128 SGB V stellen Einkünfte aus Beteiligungen an Unternehmen von Leistungserbringern (z.B. Sanitätshäuser, Physiotherapiepraxen, etc.), die Ärzte durch ihr Verord-

nungs- oder Zuweisungsverhalten selbst maßgeblich beeinflussen, unerlaubte Zuwendungen dar. Besonders brisant ist, dass die Krankenkassen verpflichtet sind, die Kassenärztliche Vereinigung zu informieren, wenn diese von einem solchen Sachverhalt Kenntnis erlangen.

Fazit:

Neben diesen Änderungen wurden weitere Änderungen im Bereich des Vertragsarztrechtes eingeführt wie zum Beispiel die Befristung von Zulassungen, das Vorkaufsrecht von Zulassungen durch die KV, Beratung vor Regress bei der Überschreitung des Richtgrößenvolumens und bei der Eröffnung von Zweigpraxen. Insoweit bleibt es spannend, wie die einzelnen Änderungen durch die Kassenärztlichen Vereinigungen und in den Zulassungsinstanzen umgesetzt werden.



Rechtsanwalt Michael Mülbert berät a1.direkt in medizinrechtlichen Fragen.

Weniger Krebsvorstufen durch HPV-Impfungen in Australien

Drei Jahre nach Einführung eines flächendeckenden Impfprogramms gegen HPV wurden in Australien 60 % weniger behandlungsbedürftige Krebsvorstufen bei Mädchen unter 18 Jahren festgestellt. Diese Daten wurden auf der internationalen HPV-Konferenz im September 2011 in Berlin präsentiert.

■ Im Jahr 2007 wurde in Australien ein Impfprogramm gegen HPV eingeführt. Die Impfquote liegt dort bei 80 - 90 %. Da Tumore des Gebärmutterhalses sich langsam entwickeln, rechnet man erst in 10 bis 15 Jahren mit Zahlen, die den Rückgang



von Krebsfällen belegen. Doch schon die sinkende Zahl behandlungsbedürftiger Krebsvorstufen bei Mädchen unter 18 Jahren lässt hoffen, dass auch die Krebsfälle deutlich abnehmen werden. In Deutschland wird die Impfung für alle Mädchen im Alter zwischen 12 und 17 Jahren von der STIKO empfohlen. Trotzdem lassen sich hierzulande nur etwa 30 % der Mädchen impfen. Für eine Grundimmunisierung sind drei Impfungen innerhalb von einem halben Jahr erforderlich.

Quelle: Ärzte im Netz

gut beraten

für Ihr Unternehmen

... Beratung bei Praxiskauf- und Neugründung

Zulassungsverfahren, Erstellen von Businessplänen

... Praxisbewertung

bei Praxisübergabe oder Praxisverkauf

... Beratung bei ärztlichen Kooperationen

in Berufsausübungsgemeinschaften, Organisationsgemeinschaften, Medizinischen Versorgungszentren

... Individuelle Auswertungen der Finanzbuchhaltung

für Ärzte/Zahnärzte mit speziellen Kontenrahmen und Branchenvergleichen

... Steuerliche Beratung und Betreuung

bei Erstellung von Steuererklärungen, Einnahmen-Ausgaben-Rechnung, Jahresabschluss

... Umsatzsteuerliche Abgrenzungen

bei Heilbehandlungen, Individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL) und anderen Tätigkeiten

... Liquiditätsplanung

für mehrjährige Betrachtung

... Investitions- und Finanzierungsrechnung

bei Anschaffung neuer Geräte

... Private Finanzplanung

für Vermögens- und Rentenaufbau

... Weitere Leistungen wie

Risikostrukturanalyse, Scheidungsfolgenberatung, Todesfallvorsorge

Nutzen Sie unsere Beratung zu Ihrem Vorteil.

Wir führen Ihre Ziele zum Erfolg!

Wünschen Sie detaillierte Informationen über unsere vielfältigen Beratungsleistungen? – Sprechen Sie uns an!

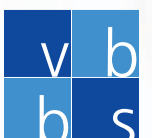
vsbb Partnerschaft | Wirtschaftsprüfer | Steuerberater | Rechtsanwalt

König-Karl-Straße 41 70372 Stuttgart

Telefon +49(0)711-95 59 08-0 Fax +49(0)711-95 59 08-99

info@vs-bb.de www.vs-bb.de

vsbb Partnerschaft
Wirtschaftsprüfer
Steuerberater
Rechtsanwalt



Zulassung steht angeblich kurz bevor

Erster Impfstoff gegen Meningokokken B?

Meningokokken-Infektionen der Serogruppe B treten vorrangig in Europa, den USA, Lateinamerika und Neuseeland auf. Obwohl in Europa mehr als 90% aller Erkrankungen durch die Serogruppen B + C verursacht werden, lag bisher ausschließlich für C-Erkrankungen ein Impfstoff vor. Dies könnte sich jetzt ändern, da man in Analystenkreisen derzeit davon ausgeht, dass Bexsero von Novartis demnächst die Marktzulassung erhält.

Für Bexsero wurde im Dezember 2010 bei der EU-Gesundheitsbehörde ein Gesuch um die Marktzulassung eingereicht. Erste Studienveröffentlichungen bescheinigen dem Impfstoff viel Potenzial und entsprechend optimistisch beurteilen Novartis und Börsenanalysten die baldige Zulassung. Nach Aussage des Herstellers hätte der Impfstoff in der Phase-IIb-Studie bereits 2011 die primären Endpunkte erreicht und zeige bedeutendes Potenzial zu einem breiten Schutz gegen Infektionen mit der Meningokokken-Serogruppe B (4CMenB). Das Verträglichkeitsprofil sei „akzeptabel“ gewesen. Anfang des Jahres wurden erstmalig auch Daten zur Wirksamkeit der Vakzine bei Jugendlichen veröffentlicht.

Zwei-Drittel Gruppe-B-Erkrankungen

Erkrankungen der Serogruppe-B gibt es bei jungen Kindern und Kleinkindern

sehr häufig. Diese können innerhalb von 48 Stunden nach dem Auftreten der ersten Symptome bereits tödlich verlaufen. In den vergangenen 10 Jahren hatten Impfprogramme gegen die nahe verwandten Meningokokken C etwa in Großbritannien Hunderte von Todesfällen bei Kindern verhindert. Auch in Deutschland ist die Meningitis C durch entsprechende Impfprogramme rückläufig. Durch einen Impfstoff der auch bei der Serogruppe B greift, ließen sich noch deutlich mehr Menschenleben retten, da hier etwa zwei Drittel der Meningokokken-Erkrankungen durch diesen Serotyp verursacht werden. Weltweit treten jährlich etwa eine halbe Millionen Infektionen auf, davon enden etwa 50.000 Fälle tödlich.

Quellen: BDI, Ärztezeitung, Novartis

Sparkurs bei Impfstoffen durch AMNOG

Bürokratie behindert Impfwillige

Dank AMNOG wird gespart - nur leider nicht immer an der richtigen Stelle und nicht immer nach klaren Regeln. Dies zeigt sich einmal mehr am Vorgaben-Dschungel, dem neuerdings auch die Impfstoff-Preise unterliegen

■ Selbstverständlich gilt auch in Zeiten des AMNOG weiterhin das Ziel einer flächendeckenden Versorgung mit Impfstoffen und einer hohen Impfquote. Aber da trotzdem 300 Millionen Euro bei den Impfstoffen gespart werden sollen, muss entsprechend an den Rabattverträgen geschraubt werden. Also wurden die Hersteller kurzer Hand dazu verpflichtet selbst den notwendigen Abschlag zu entrichten, der sich aus der Differenz zwischen dem hiesigen Abgabepreis und dem Referenzpreis in den vier anderen EU-Staaten ergibt. So wollte man erreichen, dass kein Impfstoff in Deutschland mehr kostet, als in vier vergleichbaren EU-Staaten.

Referenzpreise variieren

Nur ist die Höhe dieses Abschlags damit keinesfalls eindeutig zu berechnen. Dementspre-

chend macht das Problem vor den Arztpraxen nicht Halt. Die KVen müssen die Praxis regelmäßig über den aktuellen Referenzpreis informieren, damit diese entsprechend den Vorgaben Impfstoffe ordern und über den Sprechstundenbedarf abrechnen kann. Insbesondere bei Impfstoffen, die preislichen Schwankungen unterworfen sind wie beispielweise Grippeimpfstoffe, fördert dies nicht gerade eine Zunahme der Impfbereitschaft. a1.direkt aber ist über den aktuellen Status der Referenzpreise jederzeit im Bilde, so dass ihre Kunden sich über den Kosten-Dschungel keine Sorgen zu machen brauchen. Hiervon profitiert der Patient durch eine vorbehaltlose Beratung und Information durch den behandelnden Arzt.

► Direkt gefragt!

Ihr Forum für FAQs rund ums Impfen.

Frage:

Wie rechnet die Praxis die Impfstoffe für Privatpatienten ab?

Antwort:

Wenn der Patient es möchte, rechnet a1.direkt den Impfstoff mit dem Patienten ab. Die Lieferung erfolgt an die Praxis.

Frage:

Wann gibt es bei Impfstoffen eine Zuzahlung und wie wird diese bezahlt?

Antwort:

Ausschließlich bei der Verordnung von HPV-Impfstoff über ein kassenärztliches Rezept und hier auch nur bei Patientinnen über 18 Jahre in Höhe von 10,- €. Diese bitte in bar zusammen mit dem Rezept per Post an a1.direkt schicken.

► Newsticker

Keim durch Antibiotika bei Tieren resistent geworden

Mindestens ein Stamm des MRSA-Keims ist durch den Einsatz von Antibiotika in der Tierhaltung resistent geworden. Die sogenannte CC398-Variante des Bakteriums Staphylococcus aureus (MRSA) sprang vom Menschen auf Nutztiere über und wurde erst dort resistent gegen verschiedene Antibiotika. Das hat ein internationales Forscherteam herausgefunden. Nun infiziert dieser multiresistente MRSA-Stamm wieder Menschen – mit teilweise tödlichen Folgen. Der MRSA-Stamm CC398 ist gegen Tetracycline und Methicillin resistent. Nach Ansicht der Forscher unterstreichen ihre Ergebnisse, wie riskant der verbreitete Antibiotikaeinsatz in der Tierhaltung ist.



Staphylococcus gedeiht am besten dort, wo Lebewesen eng gedrängt und unter schlechten hygienischen Bedingungen leben. Gibt man dann noch Antibiotika dazu, sei das Problem vorprogrammiert.

Varizellen verbreiten sich im Winter schneller

Varizellen nutzen ähnlich wie Schnupfen- und Grippeviren Schleimtröpfchen für ihre Verbreitung. Und sie verteilen sich laut einer aktuellen Studie am besten, wenn sie bei geringer Luftfeuchtigkeit und einer Umgebungstemperatur von fünf Grad Celsius auf eine ideale „Reisegröße“ geschrumpft sind. Diese Bedingungen findet man im Winter zwischen Mitte Februar und Ende März recht häufig. Dagegen sinke das Infektionsrisiko bei Raumtemperaturen von 20 Grad Celsius und Feuchtigkeitswerten von 50 bis 80 Prozent.

► Impressum

Herausgeber
A1-VersandApotheke
Ludwig-Erhard-Str. 15
64653 Lorsch

Für den Inhalt verantwortlich
Dr. Marcus Krämer,
Tel.: 06251-70 71 00
Email: info@a1-direkt.de

Bei Übernahme von Fremdartikeln wird keine Haftung auf ihren Wahrheitsgehalt übernommen.

Text und Konzept
Silke Heerklotz-Krämer,
Marketing- und PR-Beratung
Layout
AM-Gruppe, Berlin
Bildnachweis
istockphoto, a1.direkt

► Lachen mit Liebermann



Zeichnung: Erik Liebermann