

Inhalt:

Generalversammlung wählt neuen Aufsichtsrat und beschließt Stärkung des Beirates	1
Neues Update beim QM-System	2
Sitzverlegung des HNOnet NRW nach Köln	2
Hygiene-Webinar für Arzthelferinnen im Herbst	2
3 Fragen an... Dr. Uso Walter, Vorstandsvorsitzender HNOnet NRW eG	3
„Bedienungsanleitung“ zur spezifischen Immuntherapie nach Prof. Bachert	4
Umfrage bestätigt: Patienten wollen Arzttermine online buchen	6
Kooperationen zwischen dem HNOnet NRW, Samedì und der Techniker Krankenkasse zur geförderten Online-Terminvergabe	7
Aktuelle Fortbildungen	9
Aktuelle Regelleistungsvolumen	9
Unsere Kooperationspartner	10

Generalversammlung wählt neuen Aufsichtsrat und beschließt Stärkung des Beirates

Mit so niedriger Beteiligung wie noch nie fand die diesjährige Generalversammlung des HNOnet im Essener Krupp-Krankenhaus statt. Umso intensiver verliefen die Diskussionen zur programmatischen und organisatorischen Erneuerung der Genossenschaft. Der Vorschlag des Vorstandes, künftig die regionalen Netze und Zirkel mehr in die Arbeit des HNOnet einzubinden, wurde einhellig begrüßt.

In diesem Zusammenhang bittet der neue Vorstand alle Moderatoren und Netzvorsitzenden, Frau Liesner eine aktuelle Kontaktadresse zur Verfügung zu stellen!

In seinem Vorstandsbericht ging Dr. Uso Walter noch einmal auf die Aktivitäten des HNOnet im vergangenen Jahr ein und appellierte an die Mitglieder, die Angebote des Netzes noch besser zu nutzen. Mit dem QM-System, dem Wartezimmer-TV mit eigenen HNOnet-Wahlleistungsslots, regelmäßigen Webinaren und Fortbildungen bietet das HNOnet seinen Mitgliedern ein breites Spektrum an ermäßigten Angeboten. Dazu kommen noch die geplante online-Terminvereinbarung, ein Projekt mit Samedì (s.u.) sowie eine Plattform für eine Video-online-Sprechstunde, die den HNOnet-Mitgliedern deutlich rabattiert angeboten werden wird. Hierüber werden wir in Kürze ausführlich berichten.

Dr. Walter bedauerte die politisch motivierte Kündigung des IV-Vertrags Schwindel durch die Barmer zum Jahreswechsel. Damit ist nicht nur eine gute Einnahmequelle für die teilnehmenden Kolleg(inn)en weggefallen, sondern auch für das HNOnet selbst. Insgesamt wurden 6000 Patienten im Rahmen des IV-Vertrages behandelt. Pro Fall wurden im Durchschnitt 135,- Euro ausgezahlt. Der medizinische Nutzen der Vorgehensweise konnte von uns aufgezeigt werden (schnelle und sichere Diagnosen, kaum bildgebende Verfahren und keine stationären Einweisungen), wurde aber leider von der Barmer nicht mehr unter betriebswirtschaftlichen Aspekten evaluiert. Dr. Walter zeigte sich aber zuversichtlich, wieder neue Selektivverträge abschließen zu können.

Bei den Wahlen zum Aufsichtsrat wurden Dr. Fronz, Dr. Tillmann und Dr. Wonneberger mit großer Mehrheit wiedergewählt. Für die ausscheidenden Aufsichtsratsmitglieder Frau Dr. Weiß und Herr Dr. Broicher wurden Hr. Freise und Dr. Zastrow gewählt. Der neu gewählte Vorstand ernannte daraufhin Dr. Walter, Dr. Bleckmann und Dr. Maiwald erneut zu Vorstandsmitgliedern, die jetzt zu dritt und paritätisch dem HNOnet vorstehen.

Neues Update beim QM-System

Das neue Update unseres netzeigenen QM-Systems enthält wieder viele wichtige und aktuelle Tools, um den Anforderungen des Gesetzgebers gerecht zu werden. Im Einzelnen sind dies:

- G-BA-Frage L9 (Risikomanagement): Neue Vorlage, Beispiel und Link zu einem Artikel im Ärzteblatt
- G-BA-Frage L1: Anleitung „10 Tipps zur Datensicherung“ eingefügt.
- Fragenkatalog Wahlleistungs-Check: Vorlagen eingefügt.
- Neuer Fragenkatalog: Psychische Gefährdungsbeurteilung
- Neuer Fragenkatalog Hygiene Arztpraxis.
- Fragenkatalog entfernt: Datenschutzcheck, stattdessen...
- Neue Fragenkataloge LDA medical und DS-Check medical.

Wer also noch nicht unser QM-System mit der Auszeichnung für zertifizierte HNO-Praxisqualität nutzt, sollte dies spätestens jetzt tun. Es kostet inclusive aller Updates, interaktiver Zertifizierung und Telefonhotline nur 300,- Euro jährlich, von denen 150,- Euro noch dem HNOnet zugute kommen!

Alle Infos finden Sie auf der Webseite:

www.hnonet-nrw.de/fuer-aerzte/qm-hnonet-auszeichnung.html

Sitzverlegung des HNOnet NRW nach Köln

Vor allem aus steuerlichen Gründen wurde von Aufsichtsrat und Vorstand beschlossen, den Sitz des HNOnet NRW eG nach Köln zu verlegen, wo es nun unter der Adresse unseres Netzwerkmanagement Frielingsdorf Consult firmieren wird.

Hygiene-Webinar für Arzthelferinnen im Herbst

Um die gestiegenen Hygienerichtlinien und die Anforderungen des Medizinproduktegesetzes gesetzeskonform erfüllen zu können und eventuelle Begehungen schadlos zu überstehen, ist die Ausbildung einer oder besser sogar mehrerer MFA unentbehrlich. Wir haben daher als Einführung in das Thema ein Webinar organisiert, dass sich vor allem an die MFA richtet und relevante Bestimmungen praxisnah erläutert.

Das Webinar **„Begehungen gemäß §26MPG –Konsequenzen für HNO-Praxen“** wird am **14.10.15** stattfinden und auch in den Wochen danach über unsere Webseite abrufbar sein. Die genauen Termine werden noch bekannt gegeben.

Ein 24-stündiger Sachkundelehrgang mit online-Seminaren und Präsenzphasen nach dem Muster-Curriculum der BÄK wird voraussichtlich im Frühjahr 2016 angeboten werden.

3 Fragen an ...

Dr. Uso Walter,
Vorstandsvorsitzender
HNOnet NRW eG



HNOnet: Brauchen wir angesichts leicht gestiegener Honorare das HNOnet überhaupt noch?

Walter: Die Stärke des HNOnet NRW ist seine Unabhängigkeit vom bestehenden Gesundheitssystem. Wir können wesentlich freier und innovativer agieren als beispielsweise der Berufsverband. Dadurch haben wir mehr Möglichkeiten, Alternativen zur KV-Medizin mit ihrer un-ärztlichen Einschränkung der Leistungsqualität und -menge zu entwickeln. Der IV-Vertrag mit der Barmer hat gezeigt, dass wir auch größere Projekte stemmen können und ich bin mir sicher, dass uns etwas Ähnliches noch öfter gelingt.

HNOnet: Wo sehen Sie die Aufgaben des HNOnet in der Zukunft?

Walter: Der Gesundheitsmarkt ist in einem fundamentalen Wandel begriffen und nicht jedem fällt es leicht, da Schritt zu halten. Als Netz haben wir die Chance, diese Entwicklung nicht nur passiv zu erleiden, sondern sie sogar aktiv mitzugestalten. E-Briefe, Videosprechstunden und moderne Kommunikations- und Marketingmedien werden kommen und wir kön-

nen unseren Mitgliedern diese Leistungen bereits jetzt kostengünstig anbieten und sie so ein Stück weit zu Vorreitern machen, was sich auch wirtschaftlich für die teilnehmenden Praxen bezahlt machen wird.

HNOnet: Wäre es da nicht besser, die Mitgliedspraxen noch mehr zu vereinheitlichen, was beispielsweise die Preisgestaltung bei Wahlleistungen, die Sprechzeiten oder die Marketingmaßnahmen betrifft?

Walter: Nein, wir alle werden bereits durch den Gesetzgeber und die Standesorganisationen genug reglementiert. Das HNOnet versteht sich hier eher als Dienstleister, der den Praxen Angebote macht, die sie annehmen können, aber nicht müssen. Alles andere würde der Freiberuflichkeit und der Vielfalt der individuellen Arbeitsweisen widersprechen, für die wir uns schließlich stark machen. Schön wäre es natürlich, wenn die Kommunikation zwischen den Mitgliedern noch verbessert werden könnte. Aber auch hier können wir nur Angebote machen...

„Bedienungsanleitung“ zur spezifischen Immuntherapie nach Prof. Bachert

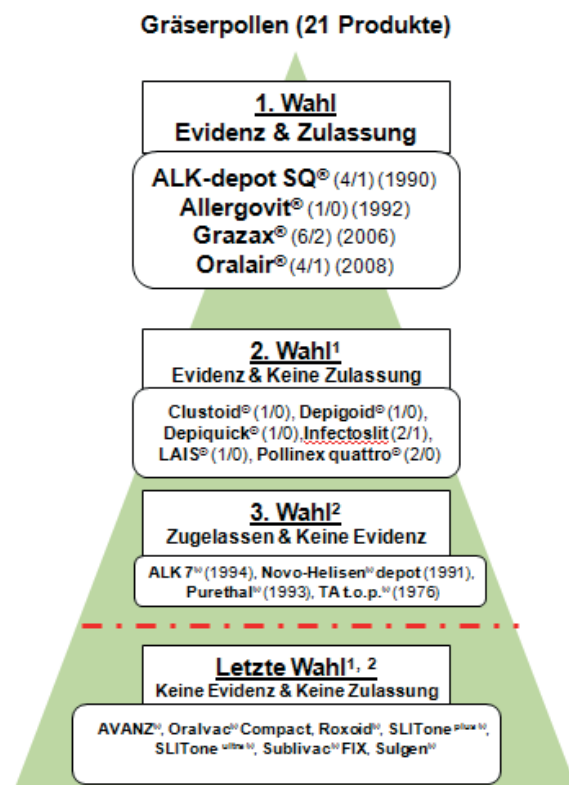
Seit Veröffentlichung der S2k-Leitlinie zur spezifischen Immuntherapie (SIT-LL) sind nun knapp 6 Monate vergangen. Seitdem wird dieses Dokument häufig seitens Kassenärztlichen Vereinigungen (KVen), Kassen und auf wissenschaftlicher Ebene als Grundlage für Verordnungsempfehlungen zitiert. 2015 haben sich in Form von schriftlichen Statements bereits die KVen Bayern, Baden-Württemberg, Schleswig-Holstein zur SIT, im Kontext der SIT-LL, geäußert. Auch in der HNO.net Aktuell wurde die SIT-LL mit hilfreichen „5 Tipps für den Praxisalltag“ thematisiert (HNO.net aktuell, Ausgabe 1/2015). Neu ist der Ansatz von Prof. Bachert, in dem auf Grundlage der DGAKI Produktübersicht die SIT Produkte in 4 Kategorien eingestuft werden (1). Erste Wahl Produkte weisen neben der Evidenz auch eine bestehende Zulassung auf (siehe Abbildung 1-3*). Ein Ansatz der in Form der 'First Line' im Statement der KV Baden-Württemberg bereits aufgenommen wurde (2). Darin wurden erste Analysen durchgeführt: Es zeigt sich, dass die durchschnittlichen Kosten pro Patient/Jahr in der letzten Kategorie, mit Produkten ohne Evidenz und Zulassung, höher ausfallen als in der ersten (siehe Abbildung 4). Analysen, die nicht nur die KV Baden-Württemberg zum Nachdenken anregt. Die Transparenz, die durch die SIT-LL erreicht wird, hat einen Wandel herbeigeführt. Die Qualität jedes einzelnen Produktes steht nun auf dem Prüfstand, SCIT vs. SLIT ist passé. Dies wird nicht ohne Folgen bleiben. Den Schlusssatz aus der Bachert Publikation sollten wir uns daher zu Herzen nehmen: „Mit gezielten Verordnungen in der täglichen Praxis können Sie den Wandel zu einer rationalen Immuntherapie unterstützen!“

* Im Vergleich zur Publikation um Milbenallergene erweitert, zudem Nennung der Produktnamen

Quellen:

(1) Bachert C, Überarbeitete S2k-Leitlinie zur (allergen-)spezifischen Immuntherapie, Allergologie 2015; 38(4):178-80

(2) KV Baden-Württemberg, SCIT und SLIT: Neue S2k-Leitlinie nimmt Präparate in den Fokus, Verordnungsforum 34, April 2015



Übersicht Gräserpollen:

Abb. 1

Einteilung der SIT Monopräparate für Gräserpollen nach Evidenz- und Zulassungsstatus

Basis: DGAKI Leitlinien Tabelle

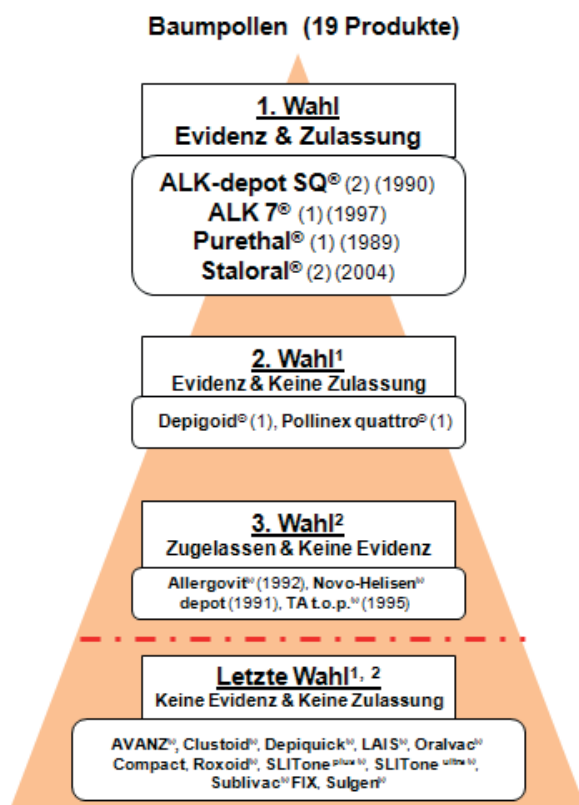
(<http://www.dgaki.de/leitlinien/S2k-leitlinie-sit/sit-produkte-studien-zulassung/>)

Nennung der Produktnamen in alphabetischer Reihenfolge

1 Dauerhafte Verfügbarkeit nicht garantiert (Drop-outs durch TAV möglich)

2 Kein Wirksamkeitsnachweis nach DGAKI Kriterien
Klammerausdruck bei Gräserpollen: (DGAKI Kriterien entsprechende Anzahl an Studien/davon Kinderstudien) (Zulassungsjahr)

„Bedienungsanleitung“ zur spezifischen Immuntherapie nach Prof. Bachert



Übersicht Baumpollen:

Abb. 2

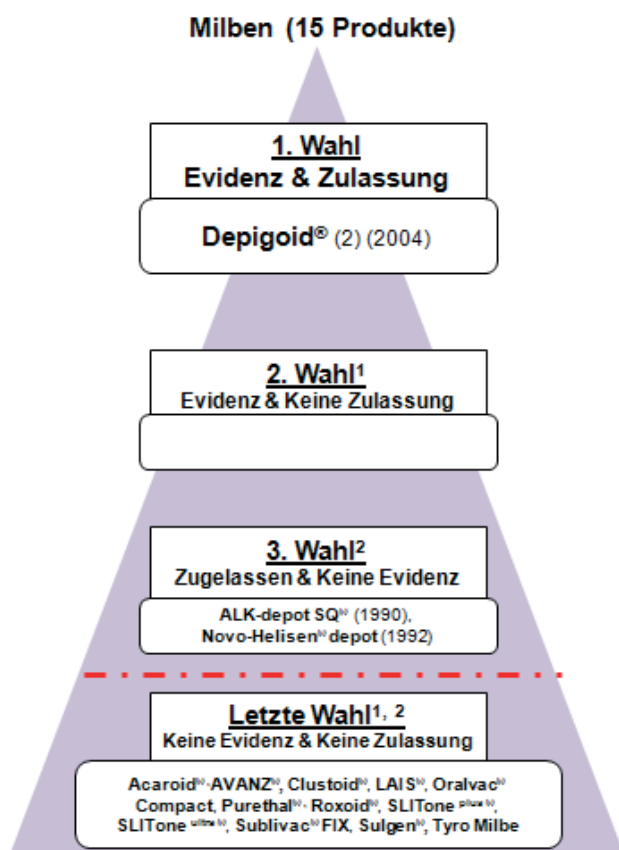
Einteilung der SIT Monopräparate für Baumpollen nach Evidenz- und Zulassungsstatus

Basis: DGAKI Leitlinien Tabelle (<http://www.dgaki.de/leitlinien/S2k-leitlinie-sit/sit-produkte-studien-zulassung/>)

Nennung der Produktnamen in alphabetischer Reihenfolge

1 Dauerhafte Verfügbarkeit nicht garantiert (Drop-outs durch TAV möglich)

2 Kein Wirksamkeitsnachweis nach DGAKI Kriterien
Klammerausdruck bei Baumpollen: (DGAKI Kriterien entsprechende Anzahl an Studien) (Zulassungsjahr)



Übersicht Milbenallergene:

Abb. 3

Einteilung der SIT Monopräparate für Milbenallergene nach Evidenz- und Zulassungsstatus

Basis: DGAKI Leitlinien Tabelle (<http://www.dgaki.de/leitlinien/S2k-leitlinie-sit/sit-produkte-studien-zulassung/>)

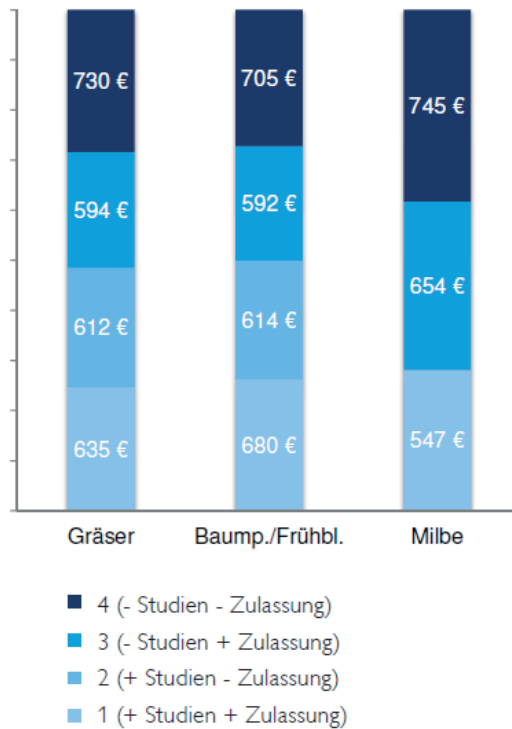
Nennung der Produktnamen in alphabetischer Reihenfolge

1 Dauerhafte Verfügbarkeit nicht garantiert (Drop-outs durch TAV möglich)

2 Kein Wirksamkeitsnachweis nach DGAKI Kriterien
Klammerausdruck bei Milben: (DGAKI Kriterien entsprechende Anzahl an Studien) (Zulassungsjahr)

„Bedienungsanleitung“ zur spezifischen Immuntherapie nach Prof. Bachert

Evidenz/Zulassungsklassifikation nach
DGAKI-Patientenkosten je nach Allergenquelle 2013



Übersicht Kosten/Patient/Kategorie Baden-Württemberg:

Abb. 4

Betrachtung der SIT Patienten in der KV Baden-Württemberg

Umfrage bestätigt: Patienten wollen Arzttermine online buchen

Fast jeder dritte Internetnutzer- männlich wie weiblich – bucht Arzttermine online. Am größten ist mit 38 % der Anteil unter den 26- bis 35-Jährigen bzw. 33 % unter den 36- bis 45-Jährigen.

84 % der Befragten, die noch nie einen Termin online gebucht haben, würden dies wahrscheinlich aber auf jeden Fall machen, wenn ein Arzt diesen Service anbieten würde.

Als Motiv für die Online-Terminvereinbarung bei Haus- und Facharzt nennen die Befragten verschiedene Gründe, wie zum Beispiel die zeitliche Flexibilität oder den Komfort.

Mit 60 Prozent (Mehrfachnennungen waren möglich) steht der Wunsch an oberster Stelle, jederzeit - und damit auch an Wochenenden oder abends - einen Termin buchen zu können. 46 Prozent wollen auf diesem Wege die im Praxisalltag oft anfallende Warteschleife am Telefon umgehen.

Die Zufriedenheit ist groß: Nahezu alle würden die Möglichkeit wieder nutzen, so eine Umfrage unter 1.000 Internetnutzern des Marktforschungsinstituts Research Now.

Kooperationen zwischen dem HNOnet NRW, Samedi und der Techniker Krankenkasse zur geförderten Online-Terminvergabe

Das HNOnet NRW hat mit der Samedi GmbH und der Techniker Krankenkasse (TK) Kooperationsverträge geschlossen, die die Online Terminvergabe für Patienten unserer Mitglieder fördern bzw. für ein Jahr komplett refinanzieren können. Die KBV-zertifizierte Software von Samedi ermöglicht eine hochsichere Vernetzung zwischen Ärzten und Patienten auf der Suche nach einem Termin bei einem Hals Nasen Ohrenarzt. HNOnet-Mitglieder erhalten für die Dauer eines Jahres einen finanzierten Zugang zum Online-Buchungssystem des Berliner Unternehmens Samedi. Die TK unterstützt unsere Mitglieder beim Einstieg in die Online-Terminbuchung und fördert jeden Arzt mit einem Betrag in Höhe von 120 Euro.

Seit nun mehr als 3 Jahren nutze ich selbst diese Software in meiner Praxis und bin damit hoch zufrieden. Die Akzeptanz der Patienten nimmt stetig zu, da hier die Möglichkeit besteht unabhängig von den telefonisch erreichbaren Sprechstundenzeiten Termine online zu buchen.


Des Weiteren sind die von uns definierten Termine für Patienten die online buchen früher, als wenn sie in der Praxis anrufen, um reguläre Termine zu machen. Dies wird den Patienten am Telefon so auch erläutert, wenn sie sich darüber beschwerten, dass der nächste reguläre Termin erst in 8 Wochen ist.

Aus meiner Sicht hat sich das System der online Terminvergabe durch die Entlastung meiner Mitarbeiterinnen am Telefon, sowie die individuelle Kalendergestaltung und die steigende Patientenakzeptanz voll bezahlt gemacht. Zusätzlich lässt sich das System auch für die sichere Vernetzung mit Zuweisern bspw. im Rahmen eines Zuweisungs-Termins einsetzen.

Die TK fördert dieses Projekt für 1 Jahr. Mit der Fördersumme von 120 Euro lassen sich die monatlichen Kosten und die Einrichtung für die Softwarebereitstellung durch Samedi (Version Basic) abdecken. Weitere Kosten entstehen für unsere Mitglieder dank der Kooperation mit Samedi und der TK nicht.

Interessierte Kolleginnen und Kollegen sollen sich bitte bis spätestens zum 30.09.2015 mit unten angefügtem Formular bei Samedi und der TK anmelden.

Bei Rückfragen könne Sie mich gerne jederzeit per Email oder meine Praxis erreichen:
Dr.Bleckmann@online.de



HNO-Ärzte, die ihren Patienten eine Terminvereinbarung im Internet anbieten, profitieren gleich mehrfach | Für die Patienten ist die Praxis rund um die Uhr für eine Terminvereinbarung erreichbar, ohne dass hierfür Personal vor Ort sein muss. Jeder online gebuchte Termin bedeutet einen Anruf weniger, der vom Praxispersonal entgegen genommen werden muss.

Eine Befragung von 600 Ärzten, die bereits an der TK-Förderstudie zur Online-Terminbuchung teilgenommen haben, hat gezeigt:

- 66 Prozent bestätigen eine Arbeitserleichterung für das Praxispersonal.
- 80 Prozent würden die Online-Terminbuchung ihren Kollegen weiterempfehlen.

Die TK fördert HNO-Ärzte beim Einstieg in die Online-Terminbuchung.

Alle Infos zur Förderstudie finden Sie unter **www.tk.de**, Webcode 504748 oder unter **Tel. 0800 - 285 85 80 53** (montags bis freitags von 8 bis 20 Uhr, bundesweit gebührenfrei).

Anmeldungen sind bis zum 30.9.2015 möglich.

TK-Förderstudie Online-Terminbuchung

Jetzt anmelden!



Aktuelles



Aktuelle Fortbildungen

Webinar „**Störungen der zentralen Hörverarbeitung**“

am 22.09.2015 um 19:30 Uhr.

Eine Anmeldung ist jetzt schon möglich:

<http://weiterbildung.hm-institut.de/stoerungen-der-zentralen-hoerverarbeitung>

Webinar für MFA „**Begehungen gemäß §26MPG – Konsequenzen für HNO-Praxen**“

am 14.10.15. Uhrzeit wird noch bekannt gegeben.

Weitere aktuelle Fortbildungen finden Sie auch unter:

<http://www.hnonet-nrw.de/fuer-aerzte/online-fortbildungen.html>

Gewinnerin des iPad Air, aus der Verlosung im Rahmen der Praxisumfrage des HNOnet NRW eG 2015:

Frau Charlotte Büchner, Bad Münstereifel

Als neue Mitglieder möchten wir im HNOnet NRW eG ganz herzlich begrüßen:

Dr. Nicola Rothmeier, Gelsenkirchen

Dr. Nora Meyer, Köln

Mitgliederanzahl: 420

Unsere Kooperationspartner:

Unsere Premiumpartner:



Der Hörgeräte-Akustiker



STORZ
KARL STORZ — ENDOSKOPE

Unsere Standardpartner:



HNOnet NRW eG
c/o Frielingsdorf Consult GmbH
Kaiser-Wilhelm-Ring 50
50672 Köln
Telefon (0221) 13 98 36-69
Telefax (0221) 13 98 36-65
mail@hnonet-nrw.de
www.hnonet-nrw.de

Redaktion:
HNOnet NRW eG-Redaktion
Copyright © 2015 HNOnet NRW eG
Layout: LÜNENSCHLOSS
Kommunikationsdesign, Aachen

Alle Rechte vorbehalten.
Bitte beachten Sie unsere
Urheberrechte an diesem
Newsletter.
Jede weitergehende Verwendung,
insbesondere die Speicherung
in Datenbanken, Veröffentlichung,
Vervielfältigung und jede Form von
gewerblicher Nutzung sowie die
Weitergabe an Dritte – auch in
Teilen oder in überarbeiteter Form
– ohne Zustimmung der HNOnet
NRW eG ist untersagt.