



Visie op Huisartsen

Wat zijn de belangrijkste actuele adviesthema's bij huisartspraktijken? De leden van de SRA-Branche Expertgroep Medisch en vertegenwoordigers van ABN AMRO kwamen gezamenlijk tot de onderstaande vier speerpunten:

1. SCHAALVERGROTING EN HOGE WERKDRUK

De versmelting van zorg en welzijn vraagt om nieuwe vormen van samenwerking en financiering. Schaalvergroting en gezondheidscentra zijn in opkomst, met de huisarts als regisseur. Dit leidt tot meer personeel en extra managementtaken. De huisarts kampt met een hoge werkdruk. Een deel van de huisartsen kiest voor een praktijkmanager. Deze is vaak werkzaam op verschillende locaties, verdeelt de taken, beheert de bekostiging van de verschillende praktijken, zorgt dat de praktijk op orde is en toetst op kwaliteit richting de zorgverzekeraars. Mogelijk liggen er kansen voor ketens die de huisartsen kunnen ontzorgen.

2. E-HEALTH VERLAAGT DE WERKDRUK NIET

Ontwikkeling E-health: is dit een oplossing waardoor huisartsen taken kunnen overdragen, zodat hun werkdruk verlicht wordt? Vanuit de tweede lijn worden steeds meer werkzaamheden afgestoten en er komen nieuwe werkzaamheden bij. Denk aan de ouderengeneeskunde. Op korte termijn zal E-health geen verlichting aan werkzaamheden opleveren voor de huisarts, maar is wel een nuttig hulpmiddel om zorgtaken beheersbaar te houden.

3. GOODWILL EN FINANCIERING

Praktijkoverdracht en schaalvergroting zijn belangrijke trends: praktijkhouders die gaan overnemen of toetreden, of zich juist laten overnemen. Is de betaling van goodwill hierbij gerechtvaardigd? Vanuit maatschappelijk oogpunt is dit een lastige discussie. Bekend punt uit het verleden is dat als betaald is aan een goodwillfonds er maatschappelijke ongelijkheid ontstaat binnen een praktijk op het moment dat een huisarts toetreedt. Aan de andere kant is het bedrijfseconomisch gezien logisch dat sommige praktijken goodwill betalen. Er is immers geïnvesteerd en er wordt winst gemaakt. Voor financiering is de zekerheid van belang: door samenwerkingen aan te gaan met fysiotherapeuten en apothekers binnen gezondheidscentra zijn zorggelden zeker gesteld, maar is men in staat om in de toekomst ook de zorggelden naar de praktijk te halen? Welke taken gaat de huisarts in de toekomst doen en past deze visie? De mate waarin de huisarts investeert in innovatie speelt ook een rol. Dit is vooral afhankelijk van de zorggroep waarbij de huisarts is aangesloten. Innovaties kunnen leiden tot extra inkomsten maar vergen ook veel tijd en energie.

4. BEKOSTIGING EN TARIFERING

Een belangrijke ontwikkeling is de integrale bekostiging 2018: is dit een kans of een bedreiging? Hier ligt een actieve rol voor de adviseur om samen met de huisarts de gevolgen te analyseren en hierop te anticiperen.

Voor meer informatie kunt u contact opnemen met de Branchegroep Zorg; Harro de Haan, sectorspecialist, hrdehaan@visser-visser.nl, telefoonnummer: 06 - 103 728 66.

Colofon

SRA-Branche-expertgroep Medisch i.s.m. ABN AMRO
Datum: 24 juli 2017