



NOVITAS

Mitteilungen für Mediziner und Geschäftspartner

medico plan gmbh

November 2008

Liebe Leser,

wir haben nach dem Start unserer ersten Ausgabe der NOVITAS im Frühjahr dieses Jahres zahlreiche positive Rückmeldungen und Anregungen erhalten.

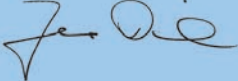
Wie angekündigt, liegt Ihnen nun unsere zweite Ausgabe vor. Wieder wollen wir Ihnen aktuelle Informationen und Gedanken über Ihr Geschäftsumfeld antragen.

2,7 Milliarden EUR mehr für niedergelassene Ärzte ab 2009, das ist eine gute Nachricht (siehe Artikel Seite I). Aber wie viel kommt dabei unmittelbar in Ihrer Praxis an? Frühestens ab Sommer 2009 wissen Sie es genau, nachdem die Abrechnung des I. Quartals bei Ihnen angekommen ist.

Auch wenn die aktuelle Honorarsteigerung nicht die endgültige Lösung aller Probleme ist, bestärkt uns dies in unserer Auffassung, dass insbesondere für die jungen Ärztinnen und Ärzte die Anstellung im MVZ nicht die erste Wahl für die berufliche Lebensplanung sein muss und die Risiken einer Niederlassung oft überschätzt, aber die Chancen nicht genügend gewürdigt werden.

In der vorliegenden Ausgabe haben wir uns darüber hinaus wieder bemüht, fachspezifische Anregungen aus den für Sie interessanten Bereichen wie Bank, Steuerberatung, Praxistechnik u. a. zu finden.

Wir wünschen Ihnen bei der Lektüre viel Freude. Wir freuen uns, wieder von Ihnen zu hören.

Ihr 

Jens Daniel
medico plan gmbh
Geschäftsführer (GGF)



2,7 Milliarden mehr! – Alles gut? Aktuelle Entwicklungen im Gesundheitssystem

Nach monatelangem Streit um die Arzthonorare 2009 gab es ein Ergebnis. Die Summe entspricht einer Steigerung von ca. 10% im Durchschnitt für die Kassenärzte. Mithin die höchste Steigerung der Gesamtvergütung seit Bestehen der ärztlichen Selbstverwaltung. Der durchschnittliche Praxisüberschuss nach Betriebskosten (derzeit rund 125.000 EUR lt. Statistischem Bundesamt) wird dann mehr als 140.000 EUR betragen.

Es ging aber auch um die Umstellung des Honorarsystems. Weg von Punktesystem, Kopfpauschale und gedeckelten Honorarbudgets. Hin zu einem Vergütungssystem in Euro und Cent. Honorare sollen sich am Gesundheitszustand des Versicherten ausrichten und nicht an der gerade zur Verfügung stehenden Geldmenge. Ein Schritt zu einer leistungsgerechten Vergütung der Ärzteschaft? Außerdem erhalten die Ärzte vor allem im Osten einen höheren Zuwachs (Angleichung der Honorare auf 90 – 95% des Westniveaus).

Ist das als „Liebeserklärung“ von Bundesgesundheitsministerin Ulla Schmidt zu verstehen? Wohl eher nicht. Streikandrohungen der Ärzte nach 20 Jahren gedeckelter Honorare und Jahren mit realen Einkommensverlusten, dringend notwendige Angleichung Ost/West zur Sicherstellung der ärztlichen Versorgung, ein undurchschaubares und ungerechtes Vergütungssystem mit negativen Auswirkungen für die Patienten – das sind wohl eher die Beweggründe der Rücken-deckung aus dem Gesundheitsministerium.

Nicht unberücksichtigt darf bleiben, dass zusätzliche Milliarden für Krankenhäuser geplant sind. Die Ausgaben für Arzneimittel sind allein im ersten Halbjahr 2008 um fast 6% gestiegen. Insofern relativiert sich der Honorarzuwachs für die Ärzteschaft auf ein überschaubares Maß.

Die Folge all dieser Mehrausgaben: eine wesentliche Erhöhung der Krankenkassenbeiträge mit Einführung des Gesundheitsfonds 2009. Bei der generellen Höhe der Sozialabgaben in Deutschland und dem zunehmenden Alter der Bevölkerung wird der Druck auf die Ausgaben im Gesundheitswesen erhalten bleiben.

Insofern: nicht alles gut, aber etwas besser für die niedergelassenen Ärzte, besonders im Osten. Es gilt für Ärzte, ihre Interessenvertreter und ihre Berater weiter die berechtigten Forderungen nach einer leistungsgerechten Vergütung ihrer Tätigkeit laut kund zu tun. Sonst könnte die Ärzteschaft zum vermeintlich schwächsten Glied der „Gesundheitskette“ werden.



Hans-Jürgen Paul
Geschäftsführer,
Dipl.-Wirtschaftler

IN DIESER AUSGABE

2,7 Milliarden mehr! – Alles gut?
Umsatzsteuer bei Gutachten und Ehrenamt
Das wertvollste Gut – Ihre Mitarbeiter
Gute Aussichten für die ambulante Versorgung
Kosten, die man nicht sofort sieht ...
Zusatz-Krankenversicherung
Veranstaltungstermine

SEITE

1
2
2
3
3
4
4

Umsatzsteuer bei Gutachten und Ehrenamt

Dr. Olaf Richter
Steuerberater
Treuhand Hannover GmbH, StBG



Noch vor einigen Jahren spielte die Umsatzsteuer bei Ärzten keine Rolle, doch inzwischen wird die Umsatzsteuerproblematik auch hier immer komplexer. Grundsätzlich unterliegen die Umsätze von Ärzten nach § 4 Nr. 14 des Umsatzsteuergesetzes (UStG) nicht der Umsatzsteuer. Entsprechend der europäischen Mehrwertsteuerrichtlinie sind die Leistungen aber nur dann umsatzsteuerfrei, wenn sie der medizinischen Betreuung von Personen durch das Diagnostizieren und Behandeln von Krankheiten oder anderen Gesundheitsstörungen bzw. deren Vorbeugung dienen.

Umsatzsteuerpflichtig sind gutachterliche Tätigkeiten, von denen in erster Linie ein anderer als der Patient profitiert, während gutachterliche Tätigkeiten, die vorrangig der Gesundheit oder Therapie eines oder mehrerer Menschen zugute kommen, steuerfrei erfolgen. Ärztliche Untersuchungen im Zusammenhang mit einem steuerpflichtigen Gutachten erfolgen als sogenannte Nebenleistung dann ebenfalls steuerpflichtig.

Für viele Ärzte kommt es trotz dieser Regelung nur aufgrund der Gutachtenerstellung noch nicht zur Umsatzsteuerpflicht. Liegen die Umsätze aus steuerpflichtigen Tätigkeiten im letzten Kalenderjahr unter 17.500 EUR und werden sie im aktuellen Jahr nicht über 50.000 EUR steigen, kann die sogenannte Kleinunternehmerregelung in Anspruch genommen werden.

Zu beachten ist dort allerdings, dass für die Prüfung dieser Grenze grundsätzlich alle von dem Arzt steuerpflichtig erbrachten Umsätze einzubeziehen sind. Wird z.B. neben der ärztlichen Tätigkeit ein Objekt steuerpflichtig vermietet, sind auch diese Umsätze zu berücksichtigen.

T R E U H A N D
Steuerberatung

Steuer- und Wirtschaftsberatung speziell für Ärzte und Zahnärzte

Steuergestaltungsberatung, Liquiditäts- und Ergebnisplanung, Existenzgründungs- und Kaufberatung, monatliche Buchführung mit aussagekräftigen Auswertungen, jährliche Gewinnermittlung, Lohn- und Gehaltsabrechnung

<p>Niederlassung Leipzig Braunstraße 16 04347 Leipzig Tel. 0341-245160 Fax 0341-2451650 kanzlei@treuhand-hannover-leipzig.de</p>	<p>StB Dr. Olaf Richter StB Claudia Hipp StB Stephan Ludwig StB Joachim Claussen StB Anette Misch</p>
--	---

Treuhand Hannover GmbH
Steuerberatungsgesellschaft

Aufwandsentschädigungen, die ehrenamtlich Tätige von der Ärztekammer oder den Ärzteverbänden erhalten, bereiten in diesem Zusammenhang selten Probleme, da sie in der Regel umsatzsteuerfrei sind. Voraussetzung für die Umsatzsteuerfreiheit ist, dass eine ehrenamtliche Tätigkeit für juristische Personen des öffentlichen Rechts ausgeübt wird oder das Entgelt für diese Tätigkeit nur in Auslagensatz und einer angemessenen Entschädigung für Zeitversäumnis besteht.

Da die Ärztekammern zu den Körperschaften des öffentlichen Rechts gehören, sind die gezahlten Aufwandsentschädigungen nach § 4 Nr. 26a UStG steuerfrei.

Der Ärzteverband ist keine juristische Person des öffentlichen Rechts. Eine Umsatzsteuerbefreiung ist aber auch in diesem Fall möglich, wenn das Entgelt für diese ehrenamtliche Tätigkeit in Auslagensatz und in einer angemessenen Entschädigung für Zeitversäumnis besteht.

Werden Umsätze ausgeführt, die grundsätzlich der Umsatzsteuer unterliegen, sollte in jedem Fall Rücksprache mit dem Steuerberater gehalten werden. Dieser kann prüfen, ob die Kleinunternehmerregelung anwendbar ist und auch angewendet werden sollte. Die entsprechenden Umsätze sind zu kennzeichnen und getrennt zu buchen. Droht nur einmalig ein Überschreiten der Umsatzgrenze, kann die Besteuerung durch geschickte Steuerung des Zuflusses vermieden werden, da es auch im Umsatzsteuerrecht die Möglichkeit gibt, die Umsätze im Zeitpunkt der Vereinnahmung und nicht im Zeitpunkt der Leistungserbringung zu versteuern.

Trotz Finanzkrise

Keine Panik: eine Niederlassung als Arzt oder Zahnarzt ist immer noch sinnvoll. Die KfW hat die Zinsen für Existenzgründung und -festigung auf ca. 4,35% p.a. nominal gesenkt (10.10.2008).

Bei Niederlassung in Sachsen als Existenzgründer sind bis zu 1,2% oder sogar gesamt 3,15% nominal möglich.

Das wertvollste Gut – Ihre Mitarbeiter

Der Erfolg eines Unternehmens (Ihrer Praxis) hängt zu einem wesentlichen Teil von motivierten Mitarbeitern ab.

Kommandeur oder Führung durch offene Kommunikation?

Zugegeben: mit der aus dem letzten Jahrhundert bekannten Methode „Befehl und Gehorsam“ lassen sich kurzfristig gute Erfolge erzielen. Aber sobald der „Chef“ nicht in der Nähe ist, „tanzen die Mäuse auf dem Tisch“ und es ergeben sich vermeidbare Reibungsverluste.

Unmotivierte, entmutigte, resignierte, nur noch auf ihr eigenes Wohlergehen fokussierte und jede Veränderung ablehnende Mitarbeiter sind häufig die Folge.

Die Motivation der Mitarbeiter ist aber in Zeiten stärker werdender Konkurrenz ein wichtiges Differenzierungsmerkmal. Gleichzeitig können Reserven geweckt, Arbeitsabläufe optimiert und der Praxisgewinn gesteigert werden.

Durch offene Kommunikation können Sie Führungsverantwortung demonstrieren und Ihre Mitarbeiter auf diesen gemeinsamen Weg mitnehmen.

In regelmäßigen Besprechungen erhalten Sie Rückmeldungen und können gemeinsam die kurz- und langfristigen Strategien festlegen. Ganz nebenbei können Fehler vermieden und Ihr persönliches Wohlbefinden gesteigert werden.

Lob und positive Signale steigern die Arbeitsfreude und damit die Außenwirkung Ihrer Praxis enorm.

Motivation und Identifikation Ihrer Mitarbeiter sind mittelfristig unverzichtbar, um dauerhaften Erfolg zu gewährleisten.

Jens Daniel



Gute Aussichten für die ambulante Versorgung

Die Veränderungsprozesse in der ambulanten Versorgungslandschaft haben in den letzten Jahren stark an Dynamik gewonnen. Anfang 2007 eröffnet das VändG auch der ambulanten Versorgung auf freiberuflicher Basis die Türen zu neuem Wachstum, z.B. durch Anstellung von Ärzten, durch Gründung von Zweigpraxen oder Teilzulassungen. Die individuellen Möglichkeiten und Gestaltungsspielräume bei der Ausübung der ärztlichen Tätigkeit sind auf jeden Fall wesentlich flexibler geworden.

In 2009 werden sich auch die Zahlungsströme im Gesundheitswesen ändern, da die Krankenkassen teilweise die Rolle der KVen übernehmen werden:

- In der Primärversorgung mit Hausärzten, Kinderärzten etc. wird der Kollektivvertrag zwischen KV und Krankenkassen voraussichtlich erhalten bleiben.
- Für den Facharzt-Besuch der wohnortnahen Versorgung werden die Versicherten eine Überweisung benötigen. Großpraxen bzw. MVZs werden hier aufgrund eines evtl. höherwertigen Angebots oder umfassenderer Serviceleistungen in der besseren Verhandlungsposition bei den Kassen sein. Diese können mit den Leistungserbringern Kollektivverträge oder Einzelverträge nach § 73 c SGB V abschließen.
- Der Sicherstellungsauftrag für die krankenhausnahe Versorgung durch Fachärzte wird voraussichtlich auf die Krankenkassen übergehen. Die Kassen können für diese Versorgungsart mit niedergelassenen Ärzten und auch mit Krankenhäusern Verträge abschließen. Niedergelassene Fachärzte können in beiden Bereichen tätig sein. Der Wettbewerb wird hier dafür sorgen, dass sich das wirtschaftlichste Modell durchsetzt.

Da die Krankenkassen in Zukunft stärker im Wettbewerb miteinander stehen und sich durch Zusatz- und Serviceleistungen profilieren müssen, wird die ärztliche Versorgung GKV-Versicherter zu einer Dienstleistung mit hohem Qualitäts- und Servicestandard. In dieser Hinsicht leistungsfähigere Praxen können für mehr Service auch höhere Honorare erwarten.

Nach Größe werden also auch die Kriterien Qualität und Service entscheidende Rollen spielen. Einige Beispiele:

- Kurzfristige Termine, flexible Sprechzeiten,
- Angebot von Patiententransporten – besonders in Hinblick auf die vielen älteren Patienten,
- besondere Leistungen im prä- und postoperativen Versorgungsbereich,
- Praxispersonal mit besonderen Qualifikationen, an das immer stärker Serviceleistungen delegiert werden.

Die Möglichkeiten, sich im Markt zu positionieren und das eigene Leistungsprofil zu schärfen, sind also vielfältig. Die individuell passende Strategie zu finden, ist Aufgabe von Gegenwart und Zukunft. Auf jeden Fall wird nur auf einer gesunden wirtschaftlichen Basis das Erbringen hochwertiger Leistungen für anspruchsvolle Patienten möglich sein und damit auch das Erzielen von lukrativen Honoraren.



Anja Suchy
Vertriebsdirektion Heilberufe
HypoVereinsbank AG

Kosten, die man nicht sofort sieht ...

So manchen Praxen wurden „günstig“ nur mittelmäßige EDV-Programme verkauft, oder manchmal geschickt als „Nachfolgelösung“ geschenkt, wobei dann jedoch Folgekosten alle angeblichen Preisvorteile egalisiert haben. Und ein noch wichtigerer Faktor taucht in kaum einer Kostenrechnung auf – **Ihre Arbeitszeit!**

Manche Anwender denken bei ihrer umständlichen und langsamen Software: „Jetzt habe ich schon soviel Zeit und Geld investiert, jetzt bleibe ich auch dabei ...“. Und ärgern sich dann lieber regelmäßig über Zeitverluste, die durchaus eine Viertelstunde und mehr pro Tag ausmachen und gewöhnen sich an diesen Zustand.

Dabei wird übersehen, dass man mit der über die Jahre aufsummierten verlorenen Zeit weitaus mehr Geld verliert, als der Wechsel auf eine benutzerfreundlichere und effizientere Software kosten würde.

Ein Beispiel: Ihre Software sollte eine Investition für die kommenden 10 Jahre sein (denn wer will schon vorher wieder wechseln?). Für 4.000 EUR erhalten Sie schon eine neue, gute Software mitsamt Installation. Bei einer Nutzungsdauer von 10 Jahren kostet Sie dies weniger als 2 EUR pro Tag. Eine umständliche, langsame Software, die Ihnen nur 15 Minuten pro Tag stiehlt, kostet Sie aber täglich 18 EUR (Kosten der Praxisstunde mit 72 EUR angesetzt). Das sind über 60 Stunden Zeitverlust und fast 4.500 EUR jährlich (bei 250 Arbeitstagen).

Diese Zeit fehlt Ihnen, um Ihre Patienten auf sinnvolle IGeL Leistungen hinzuweisen, die Ihnen Mehrumsatz bringen könnten. Investieren Sie deshalb lieber in eine bessere als in eine billigere Lösung. Die zukünftigen Erfordernisse (z.B. Gesundheitskarte) bringen es mit sich, dass Sie Ihre Software auf Dauer noch intensiver nutzen müssen. Eine gute und intensiv genutzte Praxis-EDV erhöht die Attraktivität Ihrer Praxis.

Nicht zuletzt können Sie selbst sowie auch Ihre Mitarbeiter mit einer anwenderfreundlichen Software viel Zeit und gute Laune für Ihre Patienten gewinnen.

Geben Ihnen diese Argumente zu denken? Wir beraten Sie gern. Von unseren Erfahrungen aus mehr als 15 Jahren Beratung und Betreuung profitieren inzwischen 500 Arztpraxen, MVZ und Ambulanzen.



Helga Klonek
Geschäftsführende Gesellschafterin
Ärztenservice Dr. Giering GmbH



ÄRZTESERVICE
Dr. Giering GmbH

Helga Klonek
Dipl.-Ing. Informationstechnik
Geschäftsführerin/Gesellschafterin

Ärztenservice Dr. Giering GmbH
Braunstraße 16 Fon 0341 / 243 23 60
04347 Leipzig Fax 0341 / 243 23 65
ALBIS@ascleipzig.de

Arztinformationssystem
Medizinische Archivierung
Medizintechnik
Vertrieb und Installation
Beratung und Schulung
Technischer Service
VITAMED Praxisberatung



Veranstaltungstermine

Termin	Ort	Thema	Referent
03.12.2008 18.00 Uhr	KV Leipzig Braunstr. 16	Die Privatabrechnung – das zweite finanzielle Standbein	Joachim Zieher <i>Dr. Meindl u. Partner Verrechnungsstelle</i>
		Moderne Praxisführung – Steigerung des Praxisgewinns	Jens Daniel <i>medico plan gmbh</i>
28.03.2009 10.00 Uhr	KV Leipzig Braunstr. 16	Existenzgründerseminar	gemeinsame Begrüßung durch die Veranstalter
		Praxiskauf – der optimale Finanzierungsmix	Herr Helmut Picker <i>APO-Bank Leipzig</i>
		Der Weg in die Niederlassung	Jens Daniel <i>medico plan gmbh</i>

Zusatz-Krankenversicherung

Für eine gute Versorgung und finanzielle Absicherung im Krankheitsfall gibt es für gesetzlich Versicherte nur eine Alternative: die private Zusatzversicherung.

Mit dieser Versicherung können wahlweise folgende Leistungen einbezogen werden:

Unterbringung im Krankenhaus: Ein- oder Zweibettzimmer und/oder Behandlung vom Arzt Ihrer Wahl bzw. vom Chefarzt.

Sehhilfen: Kosten für Brillen, Kontaktlinsen und andere optische Sehhilfen. Meist werden die Kosten anteilig oder bis zu einer Maximalleistung (z.B. 300 EUR alle 3 Jahre) übernommen.

Leistungen Zahnersatz: Sonderleistungen wie Gold- oder Keramik-Inlays. Die Zusatzversicherung schließt die Lücke zur GKV teilweise und erstattet weitere Teile des Rechnungsbetrages (zwischen 10% - 40% für Kronen, Brücken und Prothesen).

Heilpraktiker: Kosten für Akupunktur und Naturheilkunde.

Hilfsmittel: Kosten für Hilfsmittel wie Bandagen, Gehhilfen, Einlagen usw., die nicht von der GKV getragen werden (nach oben begrenzt).

Kurleistungen: Teile oder die gesamten Kosten können versichert werden.

Auslandsreisen-Krankenversicherung: Dringend erforderlich, da man im Ausland meist in Vorleistung gehen muss, incl. medizinisch notwendigem Rücktransport.

Krankenhaus Eigenbeteiligung: Die Eigenbeteiligung eines gesetzlich Versicherten (für die ersten 28 Tage im Kalenderjahr 10 EUR pro Tag) wird übernommen.

Physikalisch-Medizinische Behandlungen: Die entstandenen Kosten für die Behandlungen und genesungsfördernde Methoden wie Massagen und Bäder werden übernommen.

Krankentagegeld: Nach Wegfall der Lohnfortzahlung ab dem 43. Tag wird der vereinbarte Betrag ausgezahlt.

Die Preise für diese Versicherung sind vom Eintrittsalter, dem Gesundheitszustand und dem Leistungsumfang abhängig, z.B. Arzt-Ehefrau, 40 Jahre: ca. 35 EUR monatlich.

Handeln Sie für sich selbst oder Ihre Angehörigen, bevor es zu spät ist.

Gern unterbreiten wir Ihnen konkrete und individuelle Vorschläge.

Iris Trenks

Versicherungsfachangestellte

medico plan gmbh

Tel. 03447/57 00 16



Riesterförderung verbessert!

- Auszahlung der eingezahlten Beiträge inklusive der Zulagen zu 100% möglich
- ab 2008 für jedes neugeborene Kind 300 EUR Zulage
- weitestgehende Flexibilisierung eingeführt

Überprüfen Sie jetzt Ihre Riester-Rente!

Aktuelle Hinweise

Sie suchen eine zuverlässige und preiswerte **Kfz-Versicherung**? Testen Sie unser Angebot und fordern Sie mit beiliegendem Antwortfax ein unverbindliches Angebot an.

Sie möchten sich niederlassen und benötigen nähere Informationen? Wir stehen Ihnen Rede und Antwort in unserem **Existenzgründerseminar**. Melden Sie sich am besten noch heute mit beiliegendem Antwortfax an.

IMPRESSUM

medico plan gmbh

**J.-S.-Bach-Straße 2
04600 Altenburg**

**Braunstraße 16
04347 Leipzig**

Telefon: 03447 57 00 0

0341 23 46 234

Fax: 03447 57 00 57

E-Mail: medico-plan@t-online.de

www.medico-plan.de

Verantwortlich für den Inhalt dieser Ausgabe ist die medico plan gmbh. Die Informationen wurden von den Autoren sorgfältig recherchiert. Eine Haftung kann jedoch nicht übernommen werden.