

Gegründet 01.01.1975

Mitteilungen für Mediziner und Geschäftspartner

Management und Marketing im Gesundheitswesen?



Dr. rer. pol. Rudolph Meindl

Diplom-Kaufmann
Geschäftsführender Gesellschafter
Dr. Meindl u. Partner
Verrechnungsstelle GmbH
Seit über 49 Jahren im Dienste des Arztes

GOÄneu – wie gewonnen, so zerronnen!?



Joachim Zieher

Geschäftsführender Gesellschafter
Dr. Meindl u. Partner
Verrechnungsstelle GmbH
Abrechnungsexperte
Seit über 20 Jahren im Dienste des Arztes

Vom mehrschichtigen Spannungsfeld unternehmerischen Handelns in Heilberufen.

Die ständige Herausforderung an niedergelassene Ärzte wie auch andere Menschen in Heilberufen hat spätestens seit Einführung des Versorgungsstrukturgesetzes im Jahr 1996 ganz massiv zugenommen: Zum einen durch geradezu irrationale und situationswidrige, teils ärztefeindliche und widersprüchliche Gesetze (aktuelles Beispiel: Das Versorgungsstärkungsgesetz und die damit teils verfassungswidrigen Folgen), zum anderen durch sich rapide ändernde Patientenerwartungen an perfekte ärztliche Leistungen. Intensiv verstärkt wird diese Drucksituation durch das Internet (vermeintliche Arztbewertungen) und diverse Printmedien (auflagensteigernde Ärzterankings).

Der berufsspezifische Erfolgsdruck (Diagnostik, Therapie und Ökonomie), die Verpflichtung zur Berufsethik und das Einhalten gesetzlicher Rahmenbedingungen beschreiben einen Spagat, der – wenn überhaupt – von den Akteuren kaum mehr zu vollführen ist und zunehmend zu physischen und psychischen Konsequenzen führt.

Hinzu kommt der sich immer schneller entwickelnde technische Fortschritt, der den (subspezialisierten) Arzt scheinbar zu diagnostischer Omnipotenz führt, jedoch oftmals therapeutisches Versagen nach sich zieht. – Der Patient hingegen hat in der Regel von diesen komplexen Belastungen des Arztes keine Kenntnis und sieht ihn ausschließlich als Helfer (Diagnostiker) und Heiler (Therapeut); für ihn ist er allwissend und Beherrscher der medizinischen Technik.

Erst wenn der Patient in das vorbeschriebene „ärztliche Spannungsfeld“ gerät, mag er die Kluft zwischen diagnostischem Können und therapeutischen Versagen erahnen. In diesem Moment kann beim Patienten sein bisher positives Bild vom allwissenden Arzt zerbrechen, und es wird dann häufig sehr

► lesen Sie weiter auf Seite 2

„Absehbare“ Verhandlungsergebnisse

War's das? Nach jahrelangen geheimen Verhandlungen zwischen Vertretern der Bundesärztekammer und dem PKV-Verband lag vermeintlich endlich ein konsensreifer gemeinsamer Vorschlag für eine umfassende GOÄ-Novelle vor. Dann kam das Veto durch den Vorstand der Bundesärztekammer, der kein gutes Haar mehr an den „geheimen“ Verhandlungsergebnissen ließ. Die Reaktion darauf folgte sofort: Der Verhandlungsführer seitens der Ärzteschaft, Herr Dr. Windhorst, wirft das Handtuch und die PKV signalisiert sofort weitere Verhandlungsbereitschaft (da war also noch „Luft nach oben“!).

Aber war das nicht alles schon auf dem außerordentlichen Ärztetag im Januar absehbar? Wieso hat sich der Vorstand damals noch demonstrativ für die vorgelegte Novelle eingesetzt? Waren die Verhandlungen so geheim, dass selbst der Vorstand der BÄK von den „konsentierten“ Ergebnissen nichts mitbekommen hat? Oder war er nur „unzureichend“ informiert oder schlicht desinteressiert?

Die Kritiker, zu denen auch wir uns zählen (siehe unsere zahlreichen Vorträge zu diesem Thema in den letzten Monaten), haben letztlich Recht behalten. Viele der geplanten „neuen“ Elemente hatten das Potential, die GOÄ zu einem Privat-EBM mutieren zu lassen, mit genetischem Code zur späteren Verschmelzung mit

► lesen Sie weiter auf Seite 3



IN DIESER AUSGABE

- Management und Marketing im Gesundheitswesen
- GOÄneu – wie gewonnen, so zerronnen!?
- Abteilungsvorstellung: Personalmanagement
- Scheinselbständigkeit am Beispiel Honorararzt
- Arzt 4.0 – Ihre digitale Strategie

schnell und sehr negativ umgedeutet. Plötzlich ist dann von der raffgierigen, streikenden, Patienten-aussperrenden Ärzteschaft die Rede – populistische Themen, die durch die Medien immer wieder gern und zur Steigerung von Auflagen und Zuschauerquoten aufgegriffen und publiziert werden. Dass hierdurch gleichzeitig die notwendigen wirtschaftlichen Interessen der niedergelassenen Ärzte unterminiert oder zumindest gravierend infrage gestellt werden, scheint überhaupt nicht zu stören.

Selbstständig arbeitende Menschen – gerade die in unserem Gesundheitswesen – müssen kaufmännisch, also unternehmerisch denken und handeln!

Sie führen und verantworten hochqualifizierte, technisch anspruchsvoll ausgestattete Dienstleistungsbetriebe (ob in Einzelpraxen oder großen BAG bzw. MVZ), in denen nicht nur sie selbst sondern auch ein Stab von MitarbeiterInnen beschäftigt sind. Diese Betriebe erarbeiten nicht nur einen nicht zu unterschätzenden Beitrag für unsere Volkswirtschaft, sondern sorgen in erster Linie dafür, dass es uns allen im Rahmen der Möglichkeiten gesundheitlich gut geht.

Unser Gesundheitssystem benötigt trotz des bestehenden Gesetzeswirrwarrs Wirtschaftlichkeit und nachhaltige Finanzierung. Die Einhaltung ökonomischer Grundprinzipien ist unabdingbar. Gerade für den Akteur der Heilkunde ist dieses keine leichte Aufgabe, denn er muss – ohne hierfür speziell ausgebildet worden zu sein – die Prinzipien des Kaufmanns beherzigen und unternehmerische Herausforderungen meistern.

Das Einhalten kaufmännischer Tugenden, die er in der Paarung mit seiner beruflichen Ethik lebt, ist hierbei nicht genug. Er braucht Managementkompetenz, Führungserfahrung, Mar-

ketingstrategien, optimal gelebte authentische Patientenorientierung, soziale Kompetenz (sowohl beim Führen seiner MitarbeiterInnen als auch bei der notwendigen Eingliederung in die ärztlichen Kooperationsformen) und Bürokratieverständnis (mittlerweile verbringt der Arzt 23% seiner Arbeitszeit mit Verwaltungsarbeiten, eine Verdoppelung zu früher!). Zusätzlich braucht er Bescheidenheit beim Umgang mit den Menschen (MitarbeiterInnen wie Patienten) und ein gerüttelt Maß an Leidenschaft gegenüber den Institutionen und dem Verstehen dessen, was diese so alles anrichten.

Viele fragen sich, welche Chance denn Arzt und Physiotherapeut in diesem System heute noch zum Heilen haben. Erfährt er in dieser Situation denn keine Unterstützung durch die Standesorganisationen und KV'en ?

„Jein“ würde ich sagen, und das führt wiederum zu einer immensen Herausforderung, denn zum einen geben diese Institutionen Positives vor, zum anderen wird gemäßregelt, wenn die vorgegebenen Pfade nur minimal verlassen werden, um die Heilung auf individuelle Art zu betreiben. Folgerichtig sieht der Heilkundige aufgrund dieser Zwänge, wie unmöglich es ist, aus der jetzigen Situation heraus zu kommen*.

Dieses hier aufgezeigte tripolare Spannungsfeld (Arzt/Physiotherapeut, Unternehmer und Befehlsempfänger gegenüber Gesetzen, Verordnungen und Vorschriften) zu meistern, ohne auf Dauer gesundheitsschädigende Konsequenzen hinnehmen zu müssen, bedeutet einen gewaltigen Kraftakt.

* Quelle: „Ärzte. Warum quälen wir sie?“ Perspektiven und Positionen zur Zukunft der Medizin in Deutschland, Februar 1999, HSG: Friechrich Christoffer MEDISTAR Praxiscomputer GmbH



Unsere Abteilung: Personalmanagement

Die Aufgaben unseres Personalmanagements

Nachdem wir in den letzten Jahren stark gewachsen sind, haben wir unser Unternehmen prozessorientiert umstrukturiert. Unsere Teams sind in die Kernbereiche ABRECHNUNG – RECHNUNGSWESEN – REKLAMATION organisiert.

Das Personalmanagement – Frau Gabriele Meindl als Abteilungsleiterin – kümmert sich um das Prozessmanagement und um die Führung der MitarbeiterInnen. Besonders am Herzen liegen uns dabei zwei Ziele:

1) Eine hervorragende Ausbildung und eine hohe fachliche Expertise unserer MitarbeiterInnen.

2) Ein gutes Betriebsklima durch zufriedene MitarbeiterInnen, die sich als großes Team verstehen.

Unsere Ziele verfolgen wir durch ein Schulungskonzept von MitarbeiterInnen für MitarbeiterInnen im Team und durch Inhouse-Seminare in unserem Schulungsraum.

Aufbauwissen, sowie das Wissen über neue medizinische Techniken holen wir uns über einschlägige Medien und dem Austausch mit Ärzten und Fachleuten direkt zu uns ins Haus – angetrieben von dem festen Willen, mit Fachwissen immer auf dem neuesten Stand und mit unserer Servicebereitschaft am Puls der Zeit zu sein, um Ihnen durch unsere Dienstleistung einen Mehrwert zu bringen.

Um dies leisten zu können, ist es wichtig, dass wir alle mit- und füreinander mit Leidenschaft die von Ihnen – unseren Kunden – an uns gestellten Aufgaben erfüllen.

Gut ausgebildete Führungskräfte und aktive Teambildung, sowie das Ernstnehmen der Bedürfnisse aller MitarbeiterInnen sind Themen, die im Mittelpunkt stehen.

Darum wollen wir respektvoll, wertschätzend und anerkennend miteinander umgehen, um unsere Werte EHRlichkeit, FAIRNESS und ZUVERLÄSSIGKEIT leben zu können – im Innenverhältnis, wie auch im Außenauftreten – in der Zusammenarbeit mit IHNEN.

Gabriele Meindl
Dipl.-Ing.(Univ.), MHBA
Unternehmens- und Personalentwicklung

Die Schwierigkeiten liegen in diesem System gesamtheitlich begründet und – lassen Sie es mich martialisch ausdrücken – werden damit für den Arzt und Physiotherapeuten zum Martyrium.

Allzu oft – und dies sage ich aus meiner 48-jährigen Erfahrung besonders im Umgang mit Ärzten, muss und musste ich Überforderungssymptome zur Kenntnis nehmen, und immer wieder empfinde ich es bei den unterschiedlichsten Referaten und sonstigen Veröffentlichungen als meine Aufgabe, den Arzt zu mehr Mut, ein „Egoist“ zu sein und mehr auf sich zu schauen, zu animieren. Und das letztlich zum Wohle aller!

Quelle: Auszug aus dem Vorwort von Dr. Rudolph Meindl im Buch von Herrn Dr. Karsten Wurm, „Lebe Deinen Beruf“

Dr. rer. pol. **Rudolph Meindl**

Scheinselbständigkeit am Beispiel Honorararzt

Laut einer Studie von Ernst & Young, sind ungefähr 1,2 Millionen Personen scheinselbständig, statistisch ist dies jeder vierte Selbständige. Das weckt natürlich Begehrlichkeiten, da dem Staat Millionen an **Beiträgen zur Sozialversicherung** verloren gehen. Das Thema „Scheinselbständigkeit“ ist daher zum Prüfungsschwerpunkt bei der Deutschen Rentenversicherung geworden.

Bis 2013 war es lediglich entscheidend, ob der Selbständige neben seiner Beschäftigung noch weitere Auftraggeber hat, so wird nun jedes einzelne (!) Auftragsverhältnis überprüft. Prüfkriterien sind u. a.:

1. Grad der Weisungsgebundenheit

Ist der Selbständige weisungsgebunden? D. h. führt er arbeitnehmerähnliche Tätigkeit aus?

2. Eingliederung des Selbständigen in den Betrieb

Wie stark ist er in die Arbeitsorganisation und den Arbeitsablauf des Auftraggebers eingebunden?

3. Trägt der Selbständige eigenes unternehmerisches Risiko?

- Eigene Betriebsstätte
- Freie Verfügungsmöglichkeit über die eigene Arbeitskraft (kann er selbst bestimmen wann und wo er arbeitet)
- Frei gestaltete Arbeitszeit
- Nutzung eigener Arbeitsmittel

Am Beispiel des „Honorararztes“ im Klinikum zeigt sich besonders deutlich, dass den vertraglichen Vereinbarungen der Parteien „keine wesentlich ins Gewicht fallende Bedeutung zufalle“, sondern ausschließlich die tatsächlichen Gegebenheiten entscheidend seien.

Das LSG Niedersachsen beurteilte am 16.12.2015 – Az: L 2 R516/14 – anders als die Vorinstanz das SG Braunschweig –

► Fortsetzung „GOÄneu“

dem GKV-EBM zu einem Einheits-EBM. Was das für die Privatmedizin bedeutet hätte, kann man sich leicht ausmalen.

Die Notbremse tat also wirklich Not. Der GOÄ-Zug ist dabei aber gottseidank nicht entgleist, so dass noch alle Chancen bestehen, die Bremse wieder zu lösen, die Weichen neu zu stellen und die Fahrt zu beenden. Vielleicht sollte man diesmal auch die Interessen der Patienten im Blick haben, die sicher auch daran interessiert sind, dass das Arzt-Patienten-Verhältnis nicht mit noch mehr Bürokratie belastet wird, als dies eh schon ist.

Joachim Zieher



NEUES ZUM ANTIKORRUPTIONS-GESETZ

Am 14. April 2016 hat der Deutsche Bundestag das Antikorruptionsgesetz verabschiedet: es wird demnächst in Kraft treten.

Ein entscheidendes Tatbestandsmerkmal ist zugunsten der Ärzteschaft entfallen.

Wir berichten hier demnächst ausführlich.

Bernhard Brauns, RA

eine einmonatige (!) Vertretung einer Gynäkologin im Krankenhaus als abhängiges Beschäftigungsverhältnis obwohl die Parteien einen Honorararztvertrag geschlossen hatten. Keine der vorgenannten Kriterien sei vorliegend erfüllt; es fehlte vorliegend insbesondere das unternehmerischen Risiko (= Gewinn- und Verlust) der Gynäkologin, da Sie einen festen Stundenlohn erhielt, ihr die Patienten zugewiesen wurden und darüber hinaus der Einsatz eigenen Kapitals nicht erkennbar war. Ebenso wenig setzte die Gynäkologin eigene Arbeitsmittel ein. Zudem war sie aufgrund des fachlichen **Letztentscheidungsrechts** des Chefarztes auch nicht weisungsfrei tätig, sie arbeitete im Team mit anderen angestellten Mitarbeitern des Klinikums und verfügte ohnehin nicht über eine eigne Betriebsstätte.

Dem Honorararzt im Klinikum ist mit diesem neusten Urteils nochmal eine Absage erteilt worden. Es vermag an dieser Stelle fraglich sein, ob sich die maßgeblichen Kriterien zur Beurteilung einer selbstständigen Tätigkeit im Klinikum überhaupt tatsächlich umsetzen lassen.

Empfehlung: Zur Sicherheit und zur Abklärung empfehlen wir ein Statusfeststellungsverfahren. Dies ist innerhalb eines Monats (!) nach Aufnahme der Tätigkeit zu beantragen.



Laura Berthmann
Rechtsanwältin
Fachanwältin für Steuer- und Medizinrecht
Kanzlei friebe & partner, Nürnberg
0911 93 366 925

Arzt 4.0 – Ihre digitale Strategie?

Zukunftsforscher sind sich einig: die **Digitale (R)Evolution** wird unser aller Leben nachhaltiger verändern, als alle bisherigen Entwicklungen zuvor. Insbesondere auch das Gesundheitswesen! Der „Kraft der schöpferischen Zerstörung des digitalen Darwinismus“ sind bereits viele bekannte Marken zum Opfer gefallen: Quelle, Loewe, Grundig, Kodak ...

Die digitalen Herausforderungen für die Heilberufe sind vielfältig und bedürfen einer eigenen, individuellen Strategie.

Um hierfür Lösungen zu entwickeln und für neue Impulse zu sorgen wurde Ende 2015 in Kooperation mit der Dr. Meindl u. Partner Verrechnungsstelle durch Joachim Zieher und seinem Sohn Andreas Zieher die **medizieher GmbH** gegründet, mit einer klaren Mission: „**Unsere Kunden werden im digitalen Darwinismus zu den Gewinnern zählen.**“

Das Angebot der medizieher GmbH lautet dabei: **Gemeinsam die Zukunft denken**, daraus **individuelle Strategien entwickeln**, diese umsetzen und regelmäßig überprüfen, denn die digitale Transformation ist keine zeitlich befristete Erscheinung, sondern andauernde Herausforderung. Drei große Bereiche werden dabei in den Fokus genommen:

- **Kommunikation**
- **Marketing / Patienten-/Mitarbeiter-/Partner-Akquise**
- **Verwaltung/Organisation**

Der Verdrängungswettbewerb hat auch im Gesundheitswesen begonnen. Auf vielen Ebenen.

Schon heute ist das Werben um die passende Fachkraft im Gesundheitswesen nur noch dann dauerhaft von Erfolg gekrönt, wenn die Vorstellungen und Bedürfnisse des neuen Mitarbeiters erfüllt werden, und das liegt nicht unbedingt nur an der Höhe der Vergütung.

Auch der Wettbewerb um den „präferierten“ Patienten ist schon lange im Gange. Wir beobachten, dass die Ärzte und Kliniken hier punkten können, die das Spiel auf der „Medien-Klavatur“ beherrschen. Und für eine erfolgreiche Nachfolgersuche zählt vor allem, zu einer „Marke“ geworden zu sein, gute, zuverlässige und treue Mitarbeiter zu haben und eine Praxis, die up to date ist.

Wir wissen: Bange machen gilt nicht! Schließlich wurde Rom auch nicht an einem Tag erbaut, aber auch die längste Reise beginnt mit dem ersten Schritt! Sprechen Sie uns an!



Andreas Zieher
B. A. Gesundheitsmanager
Geschäftsführer
medizieher GmbH, Nürnberg
0911 27 777 611



Bundeskongress Chirurgie 2016

Die Dr. Meindl u. Partner Verrechnungsstelle GmbH war auch dieses Jahr vertreten: Im Anschluss an die angebotenen Workshops wurden interessante Gespräche mit den Abrechnungsexperten geführt und der ein oder andere Tipp ausgetauscht.

Im Workshop „Bereiten wir uns auf eine neue GOÄ vor – Womit ist zu rechnen, was ist zu tun?“ diskutierte unser Experte und gesch. Ges., Herr Joachim Zieher ausführlichst die möglichen Änderungen der GOÄneu. Unter dem Thema „Stationäre Privat-abrechnung: Update und praktische Tipps“ behandelten Herr Joachim Zieher und Herr Bernhard Brauns Fragen wie: wer – rechtlich betrachtet – darf überhaupt „Wahlarzt“ sein?

Annette Liebel
Marketing

Quelle: Nürnberg Messe



VERANSTALTUNGEN

05.07.2016

Rosenheim in Kooperation mit dem BFAV

19.07.2016

München in Kooperation mit dem BFAV

Die Veranstaltungsreihe zur GOÄneu wird aufgrund der gegenwärtigen Änderungen vorerst nicht zu den im letzten Infobrief bekannt gegebenen Terminen stattfinden. Wir halten Sie hier natürlich auf dem Laufenden.

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen und zur Anmeldung finden Sie auf unserer Internetseite unter

www.verrechnungsstelle.de.



IMPRESSUM

Dr. Meindl u. Partner Wirtschaftsberatung GmbH

Willy-Brandt-Platz 20 · 90402 Nürnberg

Telefon 0911 98478-290

marketing@verrechnungsstelle.de

www.verrechnungsstelle.de

HRB 10748

Geschäftsführender Gesellschafter:

Dr. Rudolph Meindl

Verantwortlich für den Inhalt dieser Ausgabe:

Annette Liebel

Der Infobrief basiert auf Informationen, die wir als zuverlässig ansehen. Eine Haftung kann jedoch aufgrund der sich ständig ändernden Gesetzeslage nicht übernommen werden.



Lukas Meindl Senior

Zukunft braucht Herkunft

Seit 1683 ist in ununterbrochener Folge ein Schumacher Meindl in Kirchanschörling (Geburtsstadt von Dr. Rudolph Meindl) beurkundet. Lukas Meindl Senior gründete 1928 das Familienunternehmen Meindl.