

Gegründet 01.01.1975

Mitteilungen für Mediziner und Geschäftspartner

Aktuell brennende Themen



Dr. rer. pol. Rudolph Meindl
Diplomkaufmann
Geschäftsführender Gesellschafter
Dr. Meindl u. Partner
Verrechnungsstelle GmbH
Seit über 50 Jahren im Dienste des Arztes

1. GKV-VSG versus reformbedürftige Bedarfsplanung

Eines der Kernpunkte des GKV-VSG ist das Aufkaufs-Soll von freierwerbenden Kassenarztsitzen in über 140% gesperrten Gebieten. Ich habe hierzu meine vielen Bedenken schon zu Papier gebracht. Der Grundtenor war meines Erachtens immer der – bis auf ganz minutiöse Einzelfälle – dass diese gesetzliche Regelung **nicht** durchführbar ist.

Nun bin ich aufgrund der permanent diskutierten renovierungsbedürftigen Bedarfsplanung noch mehr davon überzeugt, dass in einer Zeit, in der die Bedarfsplanung permanent Gegenstand unterschiedlicher Betrachtungsweisen ist, ein Aufkauf mit unvorhersehbaren wirtschaftlichen Folgen der betroffenen Ärzte, nicht gewollt sein kann.

Ich führe nur drei Szenarien auf, die maßgeblich die bestehende Bedarfsplanung beeinflussen:

- Die derzeit bestehende stringente **Trennung** zwischen der Bedarfsplanung für **Vertragsärzte** und der **Krankenhausplanung**
- Die Verwirklichung von Ambulant vor Stationär ist weit von der Realisierung entfernt.
- Die Bedarfsplanung, basierend auf **Köpfen**, ist nicht situationgerecht.

Ein zweiter Grund, warum die bestehende Bedarfsplanung reformiert werden muss, ist die Tatsache, dass innerhalb der Ärzteschaft **neu entstandene Subspezialisierungen** mehr und mehr in die Versorgung mit eingebaut sind, was zur Folge hat, dass es Unterquoten für die Bedarfsplanung geben muss.

Der gemeinsame Bundesausschuss (GBA) bekam vom Gesetzgeber zwei Jahre Zeit, eine Neuausrichtung der Bedarfsplanung auf **Basis von sozioökonomischen und soziokulturellen** Faktoren zu erarbeiten.

► lesen Sie weiter auf Seite 2

50 Jahre im Dienste des Arztes



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

Eine Marke im Gesundheitswesen

Es dürfte in Deutschland nicht viele Unternehmer geben, die von sich sagen können, dass sie auf 50 Jahre erfolgreiche Selbstständigkeit zurückblicken können. Unser „Chef“, Herr Dr. Rudolph Meindl, ist so eine Unternehmer-Persönlichkeit, die nun seit dem 15. Mai 1967 kontinuierlich und mit wachsendem Erfolg und ansteckender Begeisterung ihr Credo der Ehrlichkeit, Zuverlässigkeit, Berechenbarkeit und Fairness (vor)lebt.

Wie vielen Ärztinnen und Ärzten Herr Dr. Meindl dabei selbst in die Selbstständigkeit verholpen hat, weiß er vermutlich selbst nicht mehr. Unzählige aber, darunter auch Mitarbeiter und Kooperationspartner, haben in dieser Zeit gerne seinen sachkundigen und oft auch sehr persönlichen Rat eingeholt und tun dies bis heute gerne.

Heute ist „Dr. Meindl“ eine Marke im Gesundheitswesen. Eine Marke, mit der man nicht nur die Person Dr. Meindl verbindet, sondern vor allem die „Philosophie Dr. Meindl“, die Ausdruck einer extrem kundenbezogenen, geradezu „servicebesessenen“ Dienstleistungskultur geworden ist, die von allen seinen Mitarbeitern – auch den ehemaligen, die heute selbst erfolgreiche Unternehmen führen – verinnerlicht und mitgetragen wird.

Auch ich hatte das Glück von Herrn Dr. Meindl „unter die Fittiche“ genommen zu werden, von ihm lernen zu dürfen, um ein klein wenig die Erfolgsgeschichte „Dr. Meindl“ mitzuschreiben. Ohne anmaßend sein zu wollen, möchte ich an dieser Stelle, stellvertretend für alle „Wegbegleiter“ von Herrn Dr. Meindl der letzten 50 Jahre, ihm danke sagen.

Danke, lieber Herr Dr. Meindl, für die Zeit, das Vertrauen, die Nachsicht, die Motivation und die immer klaren und ehrlichen Worte, die Sie uns geschenkt haben.

Wir schätzen uns glücklich, Sie an unserer Seite zu haben!

Joachim Zieher

► Fortsetzung „Aktuell brennende Themen“

Dies ist eine Mammutaufgabe, denn was ist sozioökonomisch und soziokulturell? Wie verhält sich die **Morbidität** unter dem rasanten Fortschritt der Medizin und wie kann das Ganze erfasst werden. Da sollten Sitze eingezogen werden!!! An diesen drei sicherlich nicht ausgereift definierten Szenarien zeigt sich, dass ein Praxisaufkauf im Zweifelsfalle verheerende Folgen für die Betroffenen (und das sind Sie! – wie oben erwähnt) haben kann.

2. Bürgerversicherung - JA oder NEIN

Da die derzeitige Parteienlandschaft grundsätzlich wieder einmal das Gespenst einer Rot/Rot/Grünen Regierung mit einer damit assoziierten Bürgerversicherung aufflammen lässt, möchte ich Ihnen den Kommentar von Andreas Mihm, in der Frankfurter Allgemeinen Zeitung, Ausgabe 05. Januar 2017, nicht vor enthalten: „Auch in der SPD scheint sich herum gesprochen zu haben, dass das Plattmachen der privaten Krankenversicherung und dem Überführen ihres Rücklagenschatzes von 100 Mrd Euro in die gesetzliche Zwangsversicherung nicht so einfach ist“.

Dies greift in die Grundrechte des Bürgers ein und Mihm spricht von einer Enteignung. Er glaubt auch, dass die ansonsten in Sozialversicherungsfragen sehr weitherzigen Bundesverfassungsrichter eine solche Situation kaum akzeptieren werden und stellt die „gute alte“ Bürgerversicherung dahin wohin sie gehört, nämlich in die Mottenkiste.

Aber, und das ist nicht ganz von der Hand zu weisen, scheint die SPD und mit ihr Lauterbach in dieses Erbstück zu verliebt zu sein und sie wird es im Wahlkampf wieder beleben. Sie bezieht sich auf die SPD nahe Friedrich-Ebert-Stiftung, die einen Stufenplan publiziert, der darauf hinauslaufen soll – da ein Griff in die Kassen der privat Versicherten derzeit nicht möglich ist – die Beitragsbemessungsgrenze, ab der der Arbeitnehmer sich für eine private Krankenversicherung entscheiden kann, eklatant, von 4.350,- EUR auf 6.350,- EUR zu erhöhen. Dies wäre bitter und würde greifen. Wir haben dies ja schon in anderer Form (3 Jahre Wartefrist) erlebt. Es gilt dies zu vermeiden, auch bei einer „schwarz-gelben Koalition“.

3. Kapitalkonten (Interessant für Ein- bzw. Aussteigewillige)

Aufgrund meiner Erfahrung muss ich immer wieder in den letzten Jahrzehnten (!) erleben, dass die Gesellschafter einer BAG sich nicht über die Bedeutung ihres **Kapitalkontos** innerhalb der BAG im Klaren sind. Dies auch deshalb weil ja in der klassischen Einnahmen- Ausgabenrechnung das Kapitalkonto nicht erscheint und viele Steuerberater es einfach vergessen ihre Mandanten jedes mal zum Ablauf eines Jahres vom Stand der Kapitalkonten zu informieren.

Der Grund liegt in erster Linie darin, dass nicht so sehr aus steuerlichen Gründen diese Information so wichtig ist, sondern viel mehr zur Konfliktvermeidung, insbesondere bei eintretenden Veränderungen zwischen den jeweiligen Vertragspartnern. Dies ist insofern wichtig, da die Grundsatzregel lautet: die **Kapitalkonten** sollen zueinander im Verhältnis zur Beteiligung an der BAG lauten. Das heißt, bei zwei Gesellschaftern je zur Hälfte, soll

das Kapitalkonto auch gleich groß sein, bei unterschiedlichen Beteiligungsverhältnissen analog unterschiedlicher Kapitalkontengrößen. Nur dann sind die Kapitalkonten im Gleichgewicht. Andernfalls hätte dieser Gesellschafter zu viel für private Zwecke entnommen. Spätestens wenn dieser Gesellschafter seinen Anteil verkaufen möchte, macht dies Probleme, denn er muss die zu hohen Entnahmen der letzten Jahre ausgleichen, bzw. eine entsprechende Minderung seines Kaufpreises hinnehmen, womit er ja nicht gerechnet hat. Der Turbo setzt also dann noch bei der Steuer für den ausscheidenden Gesellschafter ein. Da Zeiträume von 5 und mehr Jahren vergangen sein könnten, in denen die Entwicklung der Kapitalkonten nie dargelegt wurde, könnten diese Kapitalkonten angezweifelt werden, und damit logischerweise auch die Art der Gewinnverteilung.

Die einzige richtige Lösung – dies sage ich aufgrund meiner langjährigen Erfahrung – ist die Feststellung, die Überprüfung und die Festschreibung der Kapitalkonten Jahr für Jahr. Zusätzliches Risiko: jeder Einstiegswillige **will** eine Klärung der Kapitalkonten.

4. Scheinselbständigkeiten in BAG's

In meinen vielen Beratungen stoße ich immer wieder auf BAG Verträge mit unterschiedlichen, also nicht paritätischen Beteiligungen. Sehr oft sind da auch Beteiligungen von Partnern mit eigenem Vertragsarztsitz naiv geregelt.

K.O.-Kriterien für den BAG-Vertrag*

4.1. Jeder Gesellschafter muss an einem etwaigen Verlust der Gesellschaft beteiligt sein. Es muss tatsächlich der Gewinn der Gesellschaft verteilt werden. Berechnet sich der „Gewinnanteil“ eines Gesellschafters unabhängig von den Kosten, so ist dies gerade kein Gewinnanteil.

4.2. Jeder Gesellschafter sollte mit einem gewissen Kapitaleinsatz an der Gesellschaft beteiligt sein.

4.3. Die Regelungen zur Geschäftsführung zum sonstigen Auftreten nach außen und auch diejenigen zum Urlaub sollten möglichst paritätisch ausgestaltet sein.

4.4. Die maßgeblichen wirtschaftlichen Aspekte lassen sich mit dem Begriff des Unternehmerrisikos zusammenfassen. Das zu erzielende Einkommen muss vom Erfolg oder **Misserfolg** der gesamten Gesellschaft abhängen. Bei einer ungünstigen Entwicklung muss für jeden Gesellschafter das Risiko bestehen, dass er nicht nur seine Arbeitskraft ohne Einkommenserzielung einsetzt, sondern Verluste mit eigenem Kapital ausgleicht.

Das Risiko wäre enorm und läge in der Nachzahlung der Rentenversicherungsbeiträge, der evtl. Veranlagung der Gewerbesteuer (Gesamtinfizierung) und der evtl. Honorarrückforderung.

*Quelle: Dr. Ingo Pflugmacher, Fachanwalt für Medizin- und Verwaltungsrecht

Dr. rer. pol. Rudolph Meindl

Öffentlich bestellter (bis zum 70. Lebensjahr) und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen

Cybercrime

Schutz vor interner und externer Kriminalität – wichtiger denn je!

Verlust oder Verletzung wichtiger Daten, Datenschutz- und Datenvertraulichkeitsverletzungen Ihrer Kunden / Patienten, Ausspähen von Daten und Geschäftsgeheimnissen, Betriebsunterbrechung infolge von durch Angriffe verursachte IT-Ausfälle, Datenverlust aufgrund nachlässigem Verhalten der eigenen Mitarbeiter, Reputationsverlust... Zwischenzeitlich ist die Cyber-Kriminalität ein fester Bestandteil unserer Gesellschaft geworden.

Aus einer aktuellen Umfrage des Gesamtverbandes der deutschen Versicherungswirtschaft geht hervor, dass 75% der deutschen klein- und mittelständischen Betriebe das Cyber-Risiko als hoch einschätzen, jedoch sehen nur 36% für das eigene Unternehmen ein Risiko. Insider der Hacker-Szene geben jedoch an, dass gerade klein- und mittelständische Unternehmen besonders interessant sind, da hier Daten häufig kaum geschützt werden und echte Sicherheitsvorkehrungen kaum oder nur eingeschränkt vorhanden sind. Wenn Dritte dadurch geschädigt werden, dass man bei Ihnen an deren Daten kam, können Sie ggf. auch als „unfreiwilliger“ Helfer schadenersatzpflichtig gemacht werden. Der finanzielle Schaden, der aus einer Cyberattacke entstehen kann, ist nicht zu unterschätzen. Eine Cyberversicherung zahlt für entstandene Schäden, hilft Probleme schnell zu lösen und Folgeschäden zu vermeiden. Die Versicherung ist sinnvoll für alle Gewerbetreibende, Freiberufler und Betriebs-/Praxisinhaber, die Daten nicht nur in Papierform verwalten.

Eine Cyberversicherung bietet Schutz, wenn die Sicherheit des IT-Systems oder elektronisch gespeicherter Daten verletzt wurde – also etwa wenn Daten gestohlen, gelöscht, verschlüsselt, verändert, missbraucht oder unrechtmäßig veröffentlicht wurden. Die Leistungen erstrecken sich primär auf Kosten, die Ihrem

Haus nach einer Cyber-Attacke entstehen sowie auf Vermögensschäden, die durch „Ihren Beitrag“ Dritten zugefügt werden. Eine Cyber-Versicherung übernimmt – je nach Versicherer, Tarif und vereinbartem Umfang Kosten für IT-Forensik, Rechtsberatung, Krisenmanagement, PR-Beratung, Betriebsunterbrechungsschäden, Vertragsstrafen (PCI), Lösegeldzahlungen, Wiederherstellung und Sicherheitsverbesserungen.

Gerne stehen wir Ihnen bei Fragen zur Verfügung. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!



Jasmin Closmann
Fachwirtin für Versicherungen und Finanzen
M&C Gruppe, Nürnberg
Telefon 0911 23 42 090
E-Mail: jasmin.closmann@muc-ag.de



Dr. rer. pol Rudolph Meindl

– 50 Jahre im Dienste des Arztes –

Heute nach 50 Jahren Selbständigkeit – im Dienste des Arztes – möchte ich **DANKE** sagen an meine Kunden und meine Kooperationspartner, dies im Besonderen, aber auch an alle, die ich in diesen 50 Jahren kennen lernen konnte, die meinen Vorträgen zuhörten und mit Interesse unsere Veröffentlichungen lesen.

Ihr Dr. Rudolph Meindl
Diplomkaufmann



Unsere Abteilung: Marketing und Vertrieb

Wir freuen uns, Ihnen in dieser Ausgabe des Infobriefs unsere Abteilung Marketing vorstellen zu dürfen. Unter der Bereichsleitung von Herrn Lukas Meindl sind Fr. Annette Zeppa und Fr. Lisa Young für alle Aufgaben im Bereich Marketing und Vertrieb zuständig.

Unsere Hauptaufgaben im vertrieblichen Bereich sind die Neukundenberatung und die Aufklärung über unsere Dienstleistung. Dazu gehören auch die gesamte Betreuung der Neukunden bis zur Einreichung der ersten Abrechnung. Des weiteren zählen das

Versenden von Mailings, Platzieren von Anzeigen und Artikeln in Fachzeitschriften als auch die Pflege unseres Internetauftritts zu unseren Aufgaben.

Um Ihnen immer interessante und aktuelle Beiträge näherzubringen, veröffentlichen wir viermal im Jahr unseren Infobrief. Dieser wird kostenfrei versendet sowie online auf unserer Internetseite veröffentlicht. Darin finden Sie Artikel unserer Verrechnungsstelle und unserer Kooperationspartner.

Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, kostenfrei auf einer unserer rund 20

Veranstaltungen oder einem unserer Vorträge die wir jährlich für Sie anbieten, teilzunehmen. Diese nutzen wir, um Ihnen unsere Expertise und unser Wissen um die Honorarabrechnung, aber auch rund um wirtschaftliche Themen zu vermitteln.

Zusätzlich sind wir jedes Jahr auf dem Bundeskongress Chirurgie in Nürnberg mit einem Messestand sowie einem Workshop vertreten.

Zu Fragen stehen wir Ihnen unter **marketing@verrechnungsstelle.de** gerne zur Verfügung!

Aktuelles zur GOÄneu

Die Ergebnisse der letzten 3 Landtagswahlen nähren die Hoffnung, dass eine „Bürgerversicherung“ vorerst in weite Ferne rückt. Umso wichtiger erscheint eine „erfolgreiche“ Novellierung der in die Jahre gekommenen GOÄ.

Was unter „erfolgreich“ verstanden wird, ist natürlich Ansichtssache, je nachdem auf welcher Seite des Verhandlungstischs man sich befindet. Jedenfalls wird wohl weiter fleißig an der Neufassung gearbeitet – im Juli (diesen Jahres?) sollen bereits die Bewertungen der neuen GOÄ-Positionen auf Seiten der Bundesärztekammer abgeschlossen sein und mit der PKV/Beihilfe verhandelt werden können.

So jedenfalls Dr. Norbert A. Franz, Vorsitzender des Privatärztl. Bundesverbandes im Rahmen einer Rede auf deren Jahreshauptversammlung. Schon jetzt schränkt dieser allerdings ein, dass aufgrund der Limitierung in den Länderhaushalten, die durch die Beihilfe belastet werden vermutlich nicht mehr als 6% als Honorarplus möglich sein wird.

Solche Aussagen zeigen deutlich, dass von einer „betriebswirtschaftlichen Kalkulationsgrundlage“, wie dies immer wieder von Seiten der Ärzteschaft für die neue GOÄ gefordert wurde, auch bei dieser Novellierung kaum die Rede sein kann, wenn die (vermeintliche) Leistungsfähigkeit der (staatlichen) Kostenträger gleichsam den „Deckel“ darstellt. Warum sollen immer nur die Ärzte Rücksicht auf den Haushalt der Länder nehmen, der aufgrund sprudelnder Steuereinnahmen so gut wie nie gefüllt sein dürfte? Die Gewerkschaften des öffentlichen Dienstes setzen Jahr für Jahr Tariferhöhungen durch. Den Ärzten

billigt man dagegen in 20 Jahren gerade mal 6% zu und geht gewiss vom Verständnis der Ärzteschaft dafür aus.

Wo bleibt da die Gerechtigkeit?

Nachdem am Deutschen Ärztetag, unterstützt durch den amtierenden Gesundheitsminister Gröhe, die neue GOÄ für Ende 2017 „angekündigt“ wurde, werden wir im Herbst eine Seminarreihe starten (siehe Veranstaltungen „Save the Date“), in der wir Sie mit allen wichtigen verfügbaren Informationen versorgen werden, um Sie bestmöglich auf die GOÄneu vorzubereiten.

Joachim Zieher



Save the Date

Im September und Oktober 2017, starten wir wieder eine neue Veranstaltungsreihe in ganz Bayern um Sie auf die GOÄneu vorzubereiten. Folgende Termine und Orte sind geplant:

Würzburg, 13.09.2017

Regensburg, 20.09.2017

München, 11.10.2017

Passau, 18.10.2017

Nürnberg, 25.10.2017

Weitere Informationen zu den Veranstaltungen werden zeitnah auf unserer Homepage www.verrechnungsstelle.de veröffentlicht.



VERANSTALTUNGEN

Veranstaltungsreihe zum Fachbereich Orthopädie und orthopädische Chirurgie
– Teilnehmerzahl begrenzt auf 15 Personen –

Mittwoch 05.07.2017

Münchner Künstlerhaus, Lenbachplatz 8
80333 München

Donnerstag 13.07.2017

Caritas-Pirckheimer-Haus, Königstraße 64
90402 Nürnberg

Mittwoch 19.07.2017

Hotel St. Georg, Karl-Stieler-Str. 8
93051 Regensburg

Weitere Informationen zu den geplanten 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 Zeppa

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 Schuhmacher Meindl in Kirchanschöring (Geburtsort von Dr. Rudolph Meindl) beurkundet. Lukas Meindl Senior gründete 1928 das Familienunternehmen Meindl.