



# Dr. Meindl u. Partner Verrechnungsstelle GmbH

## Zukunft braucht Herkunft



Lukas Meindl Senior



*Dr. rer. pol. Rudolph Meindl  
Diplom-Kaufmann  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Dr. Meindl u. Partner Verrechnungsstelle GmbH  
Öffentlich bestellter und vereidigter  
Sachverständiger für die Bewertung von  
Arzt- und Zahnarztpraxen  
Seit 45 Jahren im Dienste des Arztes*



*Joachim Zieher  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Dr. Meindl u. Partner  
Verrechnungsstelle GmbH  
Abrechnungsexperte  
Seit 1996 im Dienste des Arztes*

### ■ SOGENANNT E FACTORING-VEREINBARUNGEN

#### Extrem kritische Betrachtung eines agilen Mitbewerbers

Aufgrund der Tatsache, dass sich die Lockangebote – beginnend von "0%" und endend bei der Übernahme des vollen Kreditausfallrisikos zu kaum vorstellbaren, weil nicht realistischen Preisen – häufen, habe ich mir einmal das extremste Beispiel in Bezug auf die Unfairness im Umgang mit Ihnen als Arzt ausgesucht und ich will es Ihnen nicht vorenthalten.

Grundlage dieser kritischen Betrachtung sind die offiziellen Veröffentlichungen und individuellen Angebotsunterlagen eines Mitbewerbers.

Allein die Überschrift mit "Factoring-Vereinbarung" ist extrem irreführend, unlauter und entspricht nicht den handelsüblichen Termini. Die in Klammer gesetzte Ergänzung zeigt dieses Dilemma auf: "Honorarmanagement mit Vorfinanzierung ohne Ausfallschutz". Factoring als handelsrechtlicher Begriff heißt jedoch immer Forderungsverkauf mit all seinen Konsequenzen.

Und es geht weiter:

Unter Punkt 2 dieser sog. (Pseudo-)Factoring-Vereinbarung finden wir eine dicke Überschrift "**Ankauf** und Abtretung". Jeder, der die Überschrift liest, wird (und kann) davon ausgehen, dass die Forderungen **angekauft** werden. Es ist logisch, dass der unter Zeitnot stehende Arzt sich auf diesen Punkt extra konzentriert, weil hier die "Musik" gespielt wird. Der Punkt 3 wird dadurch zur Nebensache, obwohl dieser die Hauptsache ist. Dies ist meines Erachtens eine bewusste Täuschung, indem nämlich hier steht, dass "...für die **angekauften** Forderungen ... der Mandant das **Ausfallrisiko** und den damit verbundenen Verzugschaden in Höhe von 100 % trägt". Eine **Unglaublichkeit!**

Die Forderungen werden gekauft und trotzdem trägt das Ausfallrisiko der Arzt und nicht genug damit, auch der damit verbundene Verzugschaden (der sehr hoch sein kann, insbesondere durch Gerichts-, Rechtsanwalts- und Gerichtsvollzieherkosten) ist vom Arzt zu zahlen. **Unglaublich!**

Aber noch einmal zurück zu Punkt 2, "**Ankauf** und Abtretung": Der Mitbewerber übernimmt eine gebührenrechtliche Verantwortung nur, wenn die Rechnungsprüfung gesondert

### ■ WAHLÄRZTLICHE LEISTUNGEN DURCH HONORARÄRZTE?

Mit der Möglichkeit für niedergelassene Ärzte, auch für Krankenhäuser/Kliniken ärztlich tätig sein zu dürfen, haben sich für beide Seiten interessante Kooperationsmodelle entwickelt. Gemeinhin wird der freiberuflich tätige (niedergelassene) Arzt heute als "Honorararzt" bezeichnet, da er für seine ärztliche Tätigkeit vom Krankenhaus ein (fest) vereinbartes Honorar erhält, ohne aber dort angestellt zu sein. Auch Kooperationen im "Mix", also freiberufliche Niederlassung und (stundenweise) Anstellung im Krankenhaus sind möglich und werden auch praktiziert.

Bei der freiberuflichen Zusammenarbeit zwischen (niedergelassenem) Arzt und Krankenhaus im stationären Bereich ist die Abgrenzung zum "Belegarzt" nach außen nicht immer klar, was immer wieder zu Diskussionen mit den Kostenträgern führt.

In den letzten Jahren haben Krankenhäuser und niedergelassene Ärzte ihre stationäre Kooperation auch auf sogenannte "Wahlärztlichen Leistungen" ausgedehnt und damit – vorhersehbar – den Zorn einiger Privatkassen auf sich gezogen.

Zwischenzeitlich gibt es auch schon einige Urteile zu dieser Thematik. Drei davon konnten wir für unsere Mandanten bislang erfolgreich bestreiten. Natürlich werden auch diese Urteile in der juristischen Fachwelt kontrovers diskutiert und am Ende wird wohl doch der Gesetzgeber Klarheit schaffen müssen, wie weit die bessere Verzahnung zwischen ambulantem und stationärem Bereich gehen soll.

Der Gesetzgeber nahm in diese Richtung bereits eine kleine aber richtungweisende Ergänzung im KHEntgG § 2 Absatz 1 vor, mit der auch die Tätigkeit von "nicht angestellten Ärzten" als Krankenhausleistungen klassifiziert und darunter – noch im selben Absatz - auch Wahlleistungen subsumiert wurden.

Weitergehende Informationen finden Sie auf unserer Internetseite [www.verrechnungsstelle.de](http://www.verrechnungsstelle.de) im Bereich "Aktuelles". Gerne senden wir Ihnen diese aber auf Anfrage auch zu. Sollten Sie Fragen zu dieser Thematik haben, steht Ihnen das Kompetenzteam unserer Verrechnungsstelle gerne zur Verfügung!

Joachim Zieher

vereinbart ist und nur in dem Maße, in dem die gebührenrechtliche Konformität aus den an den Mitbewerber übermittelten Abrechnungsdaten ersichtlich gewesen ist (für eine verantwortungsbewusste, mit den Belangen ihrer Kunden sich beschäftigende Verrechnungsstelle bedarf es keiner formaljuristisch etwas undurchsichtigen gesonderten Vereinbarung, Rechnungen nach der legalen Optimierung zu überprüfen, sondern diese Verrechnungsstellen überprüfen nach bestem Wissen und Gewissen und versuchen, für ihre Mandanten das legal beste Ergebnis zu erzielen).

Und im Punkt 5 spricht man vom "Rücktritt vom Forderungskauf", obwohl es nie einen Forderungskauf (siehe Punkt 3 und Sonstiges) gab und gibt. Dann werden Sie noch als Arzt darauf verwiesen, dass Sie nur "in qualifizierter Weise" sich mit dem Mitbewerber auseinander zu setzen haben, d.h. Sie werden daran erinnert, dass Sie **Qualität** bringen müssen als **Arzt** – und das entscheiden Manager in einer Verrechnungsstelle! **Unglaublich!** (Ich kenne keinen Arzt – und ich kenne sehr viele –, der sich von einem Nicht-Mediziner Qualitätshinweise in Bezug auf sein ärztliches Handeln bieten lässt.) Und zu allem Überfluss müssen in den Pseudo-/Quasi-Forderungskauf aus unterschiedlichsten Gründen nicht aufgenommene Forderungen trotzdem durch den Arzt an den Mitbewerber honoriert werden. **Unglaublich!**

Und es geht weiter, wieder eine m.E. bewusste Täuschung im "persönlichen Angebot": Es wird unter Punkt 3 von "Honorarmanagement mit 100% Vorfinanzierung und **100% Ausfallschutz**" gesprochen und beim Unterpunkt in den Dienstleistungen heißt es, dass auch "die gerichtlichen Mahnverfahren übernommen..." werden.

(Anmerkung: Ja, wenn der Mitbewerber angekauft hat, d.h. die Forderungen ihm gehören, was er jedoch in seiner Factoring-Vereinbarung in § 3 widerruft, ist der Hinweis der Übernahme des gerichtlichen Mahnverfahrens absolut überflüssig, denn die Forderungen gehören ja dem Mitbewerber und es hat den Arzt überhaupt nicht mehr zu interessieren, wie dieses Mahnverfahren nun dargestellt wird. Auch der Hinweis auf kostenfreie, sekundenschnelle Bonitäts-Voranfrage hat mit der Übernahme des Ausfallschutzes nichts mehr zu tun.) **Unglaublich**, aber schwarz auf weiß im Angebotsschreiben manifestiert.

Und die Täuschung geht beim individuellen "persönlichen Angebot" weiter, indem es heißt: "100% Vorfinanzierung mit **100% Ausfallschutz**" (in der Überschrift) und dann ... in der nächsten Zeile: "Auf Wunsch tragen wir auch das Ausfallrisiko für Sie" (!!).

(Anmerkung: Warum dieser Hinweis?! "Auf Wunsch", wenn in einem Satz vorher der "**100%-ige Ausfallschutz**" steht? **Unglaublich!**

Zusammengefasst: Ein Wahnsinn; ich sage nicht mehr: ‚es grenzt an Täuschung‘, sondern ich sage: ‚Versuch einer Täuschung‘. Bei dem hier geschilderten Unternehmen handelt es sich um ein Unternehmen, das in einen großen deutschen Medienkonzern eingebunden ist.

Unsere Antwort: Wir sind ein **Unternehmen mit Gesicht**, das sich mit seinen Bedingungen identifiziert, das die Firmenphilosophie – bestehend aus Zuverlässigkeit, Dauerhaftigkeit, Ehrlichkeit, Seriosität, Kalkulierbarkeit, Servicebereitschaft, Kompetenz, Erfahrungsschatz und Führungskultur – lebt und sie mit Ihnen kommuniziert.

Wir sind kein totes Unternehmen, das allein schon aus seinen Bedingungen heraus gar nicht mit Gesicht erscheinen könnte. Wer derartig sterile, unfaire, bewusst täuschende Bedingungen seinem Partner (und wir empfinden Sie in unserem Unternehmen als unseren Partner), dem Arzt, zumutet, kann nicht mit offenem Visier, stets erreichbar für den Arzt, in allen hierarchischen Ebenen, die geschäftlichen Kontakte pflegen.

**Abrechnung ist Vertrauenssache und niemand ist gut beraten, dies einem anonymen Konstrukt mit äußerst unfairen, intransparenten und täuschenden Konditionen zu überlassen.**

*Dr. Rudolph Meindl*

## ■ UMSATZSTEUERGEFAHR BEI PRAXISÜBERNAHMEVERTRÄGEN

### Beratungsschwerpunkte

Seit dem 01.07.2011 ist für die Berater die Umsatzsteuer bei Einbringungs- und Verkaufsvorgängen immanent geworden. Durch die EuGH-Rechtsprechung bei Übertragung von Lebensversicherungsverträgen musste 2011 auch das nationale Steuerrecht angeglichen werden. Bis dahin war die Übertragung des Praxisstamms nach § 4 Nr.28 UStG umsatzsteuerfrei (zuletzt BFH v. 16.12.04, IV R 3/03), da eine Lieferung (A 24 UStR 2008) unterstellt wurde.

Der EuGH kam jedoch zur Auffassung, dass es sich um eine sonstige Leistung handelt, die folgerichtig auch nicht zu

einer Steuerbefreiung nach § 4 Nr.28 UStG führt. Demzufolge wurde A.3.1 Abs.4 S.2 UStAE neu gefasst (BMF vom 8.6.11, IV D-2-S- 7100/08/10009:001). Die Finanzverwaltung wendet die neue Rechtsprechung für Übertragungen ab dem 01.07.2011 an.

In der Regel wird jedoch nicht nur der Praxisstamm, sondern die gesamte Praxis übertragen oder in eine Berufsausübungsgemeinschaft – gegen Gewährung von Gesellschaftsrechten – eingebracht. Dieser Vorgang ist weiterhin gem. § 1 Ia UStG, A 1.5 UStAE nicht steuerbar. Entscheidend ist jedoch,

dass die Praxis im Ganzen oder zumindest ein Teilbetrieb übertragen wird. Ansonsten ist zu prüfen, was im Einzelnen übertragen wurde. Die Übertragung der materiellen Wirtschaftsgüter bleibt weiterhin nach § 4 Nr. 28 UStG steuerfrei. Für die immateriellen Wirtschaftsgüter (Patientenstamm und ggf. auch die Vertragsarztzulassung) gilt diese Befreiung jedoch nicht mehr, so dass eine steuerpflichtige sonstige Leistung i.S.d. § 3 Abs.9 S.1 UStG vorliegt.

Beispiele:

- Arzt A bringt seine Kassenarztpraxis in eine BAG ein. Die Privatpatienten wer-

den weiterhin als Einzelpraxis abgerechnet.

Lösung:

Da die Kassenarztpraxis keinen Teilbetrieb darstellt, ist § 1 Ia UStG nicht anwendbar. Die Einbringung des Kassenpatientenstammes ist gem. § 3 Abs.9 UStG steuerpflichtig.

- Arzt A verkauft einen halben Kassenarztsitz und betreibt mit der anderen Hälfte seine Kassenarztpraxis weiter.

Lösung:

Durch den halben Kassenarztsitz wird keine Teilpraxis, sondern lediglich ein immaterielles Wirtschaftsgut übertragen. Grundsätzlich ist die Vertragsarztzulassung zwar kein eigenständiges Wirtschaftsgut (BFH v. 09.08.2011, VIII R 13/08, BStBl II 11, S 875).

In diesem Fall liegt aber der vom BFH formulierte Ausnahmetatbestand vor. Da § 4 Nr. 28 UStG für immaterielle Wirtschaftsgüter nicht mehr anzuwenden ist. Liegt eine steuerpflichtige Leistung nach § 3 Abs.9 UStG vor.

Entscheidend bei allen Übertragungsfällen ist die Frage, ob eine Sachgesamtheit (Praxis oder Teilpraxis) vorliegt. Dies ist zwingend vor Abschluss des Praxisübernahmevertrages von einem Steuerberater zu überprüfen.

Bei der Übertragung eines Mitunternehmeranteils kann es zu keinen nachteiligen Auswirkungen kommen, da die Befreiungsnorm des § 4 Nr.8 f UStG einschlägig ist. Meist wird aber nicht einmal ein steuerbarer Vorgang vorliegen, da die Veräußerung dem Gesellschafter

und nicht der Gesellschaft zuzurechnen ist. In der Regel fehlt es auf dieser Ebene an der Unternehmereigenschaft i.S.d. § 2 Abs.1 UStG.

**Rettungsanker Kleinunternehmerregelung nach § 19 UStG**

Liegt grundsätzlich eine steuerpflichtige Leistung vor, kann eine umsatzsteuerliche Belastung evtl. durch die Kleinunternehmerregelung vermieden werden. Dazu müssen die steuerpflichtigen Umsätze im Vorjahr unter 17.500,- € und im laufenden Veranlagungsjahr unter 50.000,- € liegen.

Laura Berthmann  
Rechtsanwältin  
Fachanwältin für Steuerrecht  
friebe und partner Steuerberater



**EHEGATTEN-ARBEITSVERHÄLTNIS**

Nicht selten fällt der Spruch, dass die Ehefrau steuerlich nicht absetzbar sei. Richtig ist aber, dass Ehegatten-Arbeitsverhältnisse bei richtiger Gestaltung und Durchführung durchaus steuerlich vorteilhaft sein können.

Stellt der selbständige Arzt seine Ehefrau in der Praxis an, dann kann er ihr einiges zuwenden, z. B.:

- einen steuerfreien Zuschuss zu den Kindergartenbeiträgen,
- einen Sachbezug von 44 EUR mtl., z. B. einen Benzingutschein,
- die Erholungsbeihilfe pro Jahr, für sie i. H.v. 154 EUR und je Kind 52 EUR
- eine betriebliche Altersvorsorge in Höhe von derzeit 2.784 EUR pro Jahr,
- ein Auto als weiteren Lohnbestandteil

**und**

die Ehefrau hat einen Werbungskostenpauschbetrag von 1.000 EUR, so dass sich auch direkt bei der Einkommensteuer ein weiterer Vorteil ergibt.

Sie sehen, man hat schon etwas Gestaltungsspielraum. Aus diesem Grunde nehmen Steuer- wie auch Sozialversicherungsprüfer Ehegatten-Arbeitsverhältnisse sehr kritisch unter die Lupe!

Wer seinen Ehegatten in der Praxis anstellt, sollte Folgendes dringend beachten:

1. Es sollte ein schriftlicher Arbeitsvertrag geschlossen werden, in dem insbesondere die Arbeitszeit, die Tätigkeit, der Urlaubsanspruch, die Kündigungsfrist und die Höhe des Gehalts sowie etwaige weitere Gehaltsbestandteile und Sonderzahlungen geregelt sind.
2. Das Gehalt sollte fremdüblich sein, also auch nicht überhöht.
3. Das Gehalt sollte überwiesen werden, sicherheitshalber auf ein Konto, über das nur der Arbeitnehmer-Ehegatte verfügt.
4. Die Gehaltszahlungen sollten pünktlich erfolgen.

Grundsätzlich können Sie sich immer daran orientieren, dass das Ehegatten-Arbeitsverhältnis so ausgestaltet und durchgeführt werden sollte, wie mit einem fremden Dritten, d.h. es muss dem sogenannten Fremdvergleich standhalten.

**Wichtig:**

Die vereinbarten Tätigkeiten des angestellten Ehegatten müssen über die üblichen familiären Hilfsleistungen hinausgehen. Tätigkeiten wie z.B. die Entgegennahme von Telefonaten und Erledigung der Post reichen nicht aus.

Kürzlich wurde ein Ehegatten-Arbeitsverhältnis von einem Zahnarzt mit seiner

Ehefrau, die von zu Hause aus arbeitete, nicht anerkannt, weil im Arbeitsvertrag nur eine monatliche Arbeitszeit von 45 Stunden festgelegt worden war und von der Ehefrau keine Stundenzettel erstellt worden sind, aus denen hervorging, wann die Ehefrau welche Tätigkeit verrichtet hat. Es war zu keinem Zeitpunkt strittig, dass die Ehefrau die Arbeitsleistung erbracht hatte. Das Finanzgericht hat die Nichtanerkennung des Arbeitsverhältnisses durch das Finanzamt bestätigt.

**Fazit:**

Ein Ehegatten-Arbeitsverhältnis bietet einiges an Gestaltungsmöglichkeiten und damit verbundenen Vorteilen. Es ist jedoch wichtig, sich genauestens an die Vorgaben zu halten. Bevor Sie Ihren Ehegatten anstellen, empfehle ich Ihnen, auf jeden Fall mit Ihrem Steuerberater zu sprechen, damit bei Ihnen von Anfang an alles richtig läuft.



Sabine Steinhäuser  
Dipl. Betr. (FH)  
Steuerberaterin  
Wirtschaftsmediatorin  
Vermögens- und Finanzplanung  
Beraterkanzlei  
Steinhäuser Hümmer

**SCHON VERGESSEN?**

**Retrospektive Betrachtung zu einer von der Bertelsmann-Stiftung veröffentlichten Ausführung zum Thema „Europäisierung des Gesundheitswesens“**

(Ausführlichst dargelegt in unserem Infobrief, Ausgabe 2 + 3/2008)

Der Bertelsmann-Konzern, ist allseits bekannt. Die Bertelsmann-Stiftung hat im Jahre 2008 in den oben erwähnten Ausführungen ihre Meinung zum deutschen Gesundheitswesen unter besonderer Berücksichtigung der niedergelassenen Ärzte dargelegt und ich nehme es vorweg: Die Bertelsmann-Stiftung ist kein Freund des niedergelassenen Arztes, weil:

1. der Gesetzgeber den Krankenkassen die Möglichkeit einräumen muss, mit ausgesuchten Leistungserbringern Verträge abzuschließen (und zwar unabhängig, ob diese im Ausland oder im Inland zugelassen sind!),

2. sie den Wettbewerb und die Art der Leistungserbringung (das sind Sie, als niedergelassener Arzt) fordert (Wettbewerb im herkömmlichen kaufmännischen Sinne als Arzt!?),

3. sie die Öffnungsklausel fordert, in der freie Vereinbarungen von Vergütungsformen für Leistungsanbieter (also Sie) gefordert werden und sie geht davon aus, dass sich in einem wettbewerblichen Such- und Entdeckungsverfahren eine Vielzahl von Vergütungsformen für ambulante (und stationäre) Anbieter herausbilden werden,

4. die Krankenkassen die Verantwortung für die Sicherstellung der Versorgung ihrer Versicherten übernehmen müssten (die KV'en mögen immer

wieder – sicherlich auch zu Recht – gescholten werden, aber mein über 45 Jahre gewonnener Eindruck lautet:

Ein besserer Interessensvertreter per Saldo als die KV'en ist nicht in Sicht – sicherlich nicht die Krankenversicherer). Die Leistungsanbieter (das sind Sie) müssen untereinander um Verträge mit den Kassen konkurrieren, (Anmerkung: Wären Sie als Arzt ein Unternehmer, der das freie Spiel der marktwirtschaftlichen Kräfte mitspielen dürfte, dann wären Sie (alle) auch auf Konkurrenzherausforderungen besser vorbereitet.)

5. nicht nur Leistungs-, sondern auch Ertragswettbewerb gefordert wird,

6. dem Staat eine ganz andere Aufgabenstellung zugeordnet werden soll und zwar u.a. in der Festlegung qualitativer Mindeststandards in der Versorgung und in der Festlegung eines Informationsregimes für die GKV, das den Versicherten hinreichend Informationen über die Qualitäten der mit einer Krankenkasse vertraglich gebundenen Leistungserbringer sichert.

(Anmerkung: Alle Beteiligten wissen, dass die Leistungen der Ärzte nur marginal quantifizierbar und qualifizierbar sind. Das gelebte Berufsethos scheint nicht mehr gefragt zu sein!)

*Dr. Rudolph Meindl*



**UNSERE NÄCHSTEN VERANSTALTUNGEN**

**Hamburg**  
**15.05.2013**  
18:30-20:30 Uhr  
(Seminar-Nr. 07/13)

**Joachim Zieher**, Verrechnungsstelle: Optimieren Sie Ihre Privatabrechnung – Abrechnungstipps sofort umsetzbar!

**Claudia Horstmann und Dr. Claudia Baumann**: Aktuelle Entwicklungen in der GKV-Abrechnung – was ist zu erwarten?

**Ulrich Meyer-Ciolek**, Praxisorganisation: Wie plane ich eine Praxisübernahme, eine Kooperationsgründung oder einen Praxisumzug – Beispiele aus der Praxis

**Fürth**  
**19.06.2013**  
18:30-20:30 Uhr  
(Seminar-Nr. 08/13)

**Joachim Zieher**, Verrechnungsstelle: Optimieren Sie Ihre Privatabrechnung – Abrechnungstipps sofort umsetzbar!

**Dr. Leuner, Rödl & Partner**: Was ist meine Praxis wert? – Die Bewertung von Arztpraxen im Gerichtsprozess

Anmeldung unter 0911 98478-34 • Fax: 0911 98478-43  
Mail: [marketing@verrechnungsstelle.de](mailto:marketing@verrechnungsstelle.de)

**IMPRESSUM**

**Dr. Meindl u. Partner  
Verrechnungsstelle GmbH**

Willy-Brandt-Platz 20  
90402 Nürnberg  
Tel. 0911 98 478-52  
[marketing@verrechnungsstelle.de](mailto:marketing@verrechnungsstelle.de)  
[www.verrechnungsstelle.de](http://www.verrechnungsstelle.de)

Karlstraße 7, 80333 München  
im Haus der Salzburg München Bank  
HRB 23655  
Gesellschafter Geschäftsführer:  
Dr. Rudolph Meindl  
Joachim Zieher

Verantwortlich für den Inhalt dieser Ausgabe:  
Gülnazlı Demircan

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