

Gegründet 01.01.1975

Mitteilungen für Mediziner und Geschäftspartner

## Erhöhter Aufwand durch die Corona-Krise

Die Corona-Pandemie bedeutet für viele Praxen und Kliniken nicht nur spürbar weniger Patienten, auch der Aufwand der Behandlung dieser Patienten ist durch die zusätzlich erforderlichen Sicherheits- und Hygienemaßnahmen deutlich erhöht.

Nachdem Zahnärzte bereits seit April eine „Hygienepauschale“ abrechnen dürfen, wurden nun ähnliche Abrechnungsmöglichkeiten auch durch die Bundesärztekammer beschlossen, in dem u.a. die Abrechnung einer GOÄ-Analogziffer (A245) zum Ausgleich des „erhöhten Hygieneaufwands“ je Sitzung bis 31.07.2020 möglich sein wird und ein Mehrfachansatz der Ziffer 3 für längere Telefonate.

Den kompletten diesbezüglichen Beschluss, inklusive unserer ausführlichen Kommentierung, können Sie auf unserer Internetseite nachlesen.

Nach unserer Lesart hätte die Praxis wohl auch ein Wahlrecht: entweder Ansatz der Ziffer A245 für eine pauschale Abgeltung des Aufwands je Sitzung oder aber Faktorerhöhung betroffener Leistungen. Was wirtschaftlicher ist, wäre also im Einzelfall zu prüfen.

Eine mögliche Begründung für die Faktorerhöhung wäre dann „erhöhter zeitlicher Aufwand und besondere Umstände bei der Leistungserbringung durch erforderliche, aufwändige Infektionsschutzmaßnahmen wegen der Corona-Pandemie“.

Auch die zusätzlich durch die erforderlichen Maßnahmen entstehenden Sachkosten können nach GOÄ (als Auslagen gemäß

§ 10 GOÄ) abgerechnet werden. Schließlich ist in Praxen / Kliniken mindestens ein medizinischer Mund-/Nasenschutz obligat, der vor der Krise für wenige Cent zu haben war, jetzt aber häufig etliche Euros kostet. Auch die Kosten für die Behandlung der Patienten nun erforderliche Schutzkleidung ist nach § 10 GOÄ berechnungsfähig.

Zum Schluss sei auch noch die Möglichkeit der Videosprechstunde erwähnt, die vor allem bei „Kontroll-Konsultationen“ ein sinnvoller Weg für Praxis / Klinik wie Patient wäre, um das Risiko einer Infektion zu minimieren. Wie diese abgerechnet werden kann, können Sie jederzeit auf unserer Internetseite im Bereich „Aktuelles“ nachlesen oder Sie rufen uns dazu einfach an!

**Bleiben Sie gesund!**



**Joachim Zieher**  
Geschäftsführender Gesellschafter  
Abrechnungsexperte  
Dr. Meindl u. Partner Verrechnungsstelle GmbH



### LESE-EMPFEHLUNG:

Lesen Sie auch den Artikel von Medizier:  
**„IT-Sicherheit im Zeichen von Corona“**  
auf unserer Homepage unter „Aktuelles“



### IMPRESSUM

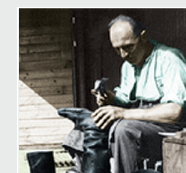
**Dr. Meindl u. Partner Wirtschaftsberatung GmbH**

Willy-Brandt-Platz 20 · 90402 Nürnberg  
Telefon 0911 98 478-290  
HRB 10748

Geschäftsführender Gesellschafter: Dr. Rudolph Meindl  
Verantwortlich für den Inhalt dieser Ausgabe: Heike Sippel

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

Kontakt: [marketing@verrechnungsstelle.de](mailto:marketing@verrechnungsstelle.de)



Lukas Meindl Senior

### Zukunft braucht Herkunft

Seit 1683 ist in ununterbrochener Folge ein Schuhmacher Meindl in Kirchanschöring (Meindl-Firmensitz und Geburtsort von Dr. Rudolph Meindl) beurkundet. Lukas Meindl Senior gründete 1928 das Familienunternehmen Meindl.

## Ärzte – wir brauchen sie ...



**Dr. rer. pol. Rudolph Meindl**  
Diplomkaufmann  
Sachverständiger für die Bewertung von  
Arzt- und Zahnarztpraxen  
Dr. Meindl u. Partner  
Verrechnungsstelle GmbH  
Seit über 50 Jahren im Dienste des Arztes

### ... und gerade jetzt! – Warum quälen wir sie?

Ich bin seit über 50 Jahren Unternehmer – Mittelständler, wie man so schön sagt – und ich fühle mich (und fühle mich noch) durch die Politik und die daraus resultierenden Vorschriften, zwar immer wieder gegängelt, aber nie wirklich unfair behandelt, d. h. man quält mich nicht.

Der freie Kaufmann, der im Zuge seines unternehmerischen Lebens ein Lebenswerk aufgebaut hat, wird weder durch die dirigistischen Maßnahmen in der Wertfestsetzung seines Unternehmens gehindert, noch muss er sich an gewisse gesetzlich geregelte Nachfolgebemerkungen halten. Das Alter, wann der freie Kaufmann abgeben will, bestimmt nur er ganz allein. Die Ertragskraft seines Unternehmens, hergestellt durch permanente Leistungsbereitschaft, bestimmt maßgeblich den Preis seines Unternehmens.

In meinem über 50-jährigen Berufsleben bin ich mehr als 45 Jahre ausschließlich und nur inmitten von Ihnen, der niedergelassenen Ärzteschaft, tätig und fühle mich als ihr Sachverwalter – so sage ich dies sehr selbstbewusst – und ich weiß sehr wohl, was ich sage: **„Der niedergelassene Arzt ist Unternehmer mit allen Risiken und Chancen, das ist Fakt!“**

Aus dieser Erkenntnis heraus resultiert das Thema: „Warum quälten und quälen wir sie, wenn wir sie doch brauchen?“ Und gerade jetzt!!! Die heutige Situation, d. h. die Corona-Krise wird sehr lange andauern.

Zuerst will ich mich mit dem **Stellenwert** des Arztes in der Gesellschaft befassen, um dann zu erklären, was ich unter **„quälen“** verstehe. In den nächsten Ausgaben will ich im Zeitraffer chronologisch die letzten 25 Jahre (seit dem GSG 1996) aufrollen, was all den (niedergelassenen) Ärzteunternehmern zugemutet wurde und m. E. auch in der nahen Zukunft noch zugemutet wird.

► lesen Sie weiter auf Seite 2

## Weniger Patienten: mehr Zeit?



**Lukas Meindl**  
Master of Science  
Geschäftsführender  
Gesellschafter  
Dr. Meindl u. Partner  
Verrechnungsstelle GmbH

### Nutzen Sie die Zeit während der Corona-Krise effektiv, um Ihre Privatabrechnung zu optimieren!

Durch aktuelle Gespräche mit mehreren Praxen können wir die Erfahrung teilen, dass es je nach Fachrichtung zu einem Umsatzseinbruch für die Monate April und Mai bei Privatpatienten in Höhe von 30 %-70 % gekommen ist.

Jede Krise bringt aber auch Chancen mit sich. In dieser einmaligen Situation haben Sie ggf. Zeit, sich mit bürokratischen Vorgängen zu beschäftigen. Die Privatabrechnung wird häufig unterschätzt und die Optimierungsmöglichkeiten nicht vollständig genutzt. Es ist somit gerade jetzt die passende Zeit, sich dem Thema „Privatabrechnung“ anzunehmen und auf „Lücken“ zu prüfen.

Gerne möchten wir Ihnen eine kurze Checkliste, die aus unserer Sicht am einfachsten und den am effektivsten umsetzbaren Maßnahmen, nahelegen:

### Ihre „Top-Seller“ im Blick haben:

Analysieren Sie, wie häufig Sie welche GOÄ-Ziffer abrechnen und wie häufig Sie bei jeder Position zum Steigerungsfaktor greifen. Erstellen Sie hierzu eine Statistik aus Ihrem Praxissystem oder fordern Sie diese gerne bei uns an! Die „TOP 10 Leistungen“ erwirtschaften i. d. R. über 60%-70 % des Gesamtumsatzes. Lesen Sie sorgfältig die Leistungslegenden Ihrer „TOPs“ in der GOÄ inkl. der ausführlichen Kommentare (z. B. nach Brück), oder sprechen Sie uns gerne bei Unklarheiten an.

### Neue Privat-Patienten (PP):

Recherchieren Sie, ob und wie viele Neu-PP Sie pro Quartal generieren und investieren Sie ggf. in Marketingmaßnahmen. In unserer letzten Ausgabe (Infobrief 67) beschreiben wir auch die Möglichkeiten, bei Neu-PP zum Steigerungsfaktor zu greifen.

► lesen Sie weiter auf Seite 3



## VERANSTALTUNGEN

Da in Zeiten der Corona-Krise Veranstaltungen mit persönlichem Kontakt nicht möglich sind und wir unsere geplanten Veranstaltungen daher abgesagt haben, bieten wir Ihnen bis auf Weiteres unsere

„Onlineversionen“ in Form von Webinaren an.

Am 29.04.2020 fand ein Webinar zum Thema **„Privatabrechnung ist Chefsache“** statt, zu dem wir viel positives Feedback erhalten haben.

Weitere Webinare sind bereits in Planung – **bleiben Sie über unsere Webseite auf dem neuesten Stand zu den kommenden Terminen und Veranstaltungen:**

[www.verrechnungsstelle.de](http://www.verrechnungsstelle.de)



Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen zum Teil verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichwohl für jegliches Geschlecht.

► Fortsetzung „Ärzte – wir brauchen sie ...“

#### Zum gesellschaftlichen Stellenwert:

Die Medistar Praxiscomputer GmbH organisierte eine Veranstaltung am 06.02.1999, mit dem Arbeitstitel „Ärzte – warum quälen wir sie?“, und wollte mit dieser äußerst gelungenen Veranstaltung aufzeigen, dass die Ärzte keine „Götter in Weiß“ sind, sondern Menschen und als solche Heiler aus Profession.

Medistar wollte auch ein weiteres deutliches Zeichen dafür setzen, dass „Arzt sein“ und Gesellschaft als Einheit in einer untrennbaren Wechselbeziehung existiert. „Sie praktizieren als Teil unserer Gesellschaft und unterliegen somit den gleichen Irrungen und Hoffnungen, Fehlern und Illusionen wie unsere gesamte Kultur. Sie sind als Teil der Kultur so gut oder schlecht wie unsere Kultur.“

(Quelle: Ärzte - Warum quälen wir sie? Hrsg.: Friedrich Christoffer, Medistar, pmi Verlag, Umschlagseite)

Die Identifikation mit dem Unternehmertum und die Sensibilisierung für den Unternehmertum muss für den Arzt eine Selbstverständlichkeit werden.

In meiner Broschüre „Chancen und Risiken der ärztlichen Praxis“ (6. Auflage, 2001) sprach ich noch davon, dass der Arzt eine **passive** Einstellung zum „Markt“ hat, und bin jetzt glücklich darüber, dass sich in diesen 20 Jahren schon sehr viel in Bezug auf die **aktive** Einstellung zum „Markt“ getan hat.

#### Zum Quälen

Nun möchte ich einige Quälereien aufführen, nicht weil ich nachtragend bin, sondern weil ich dieses mal wieder in Erinnerung bringen möchte, um noch mehr **Standfestigkeit** und **Selbstvertrauen** für jeden niedergelassenen Arzt zu entwickeln und zu manifestieren.

Fangen wir mit dem **Gesundheitsstrukturgesetz** (GSG) aus dem Jahre 1996 an:

Die Niederlassung wurde aufgrund einer Bedarfsplanungsrechnung zum ersten Mal reglementiert. In den Jahren 1997 und 1998 gab es noch eine gewisse Freiheit im Bereich der Abgabe der Praxis auch in damals schon gesperrten Gebieten auf Basis der bestehenden Bedarfsplanung. Aber das Jahr 1999 sollte ein, nach den Vorstellungen des damaligen Gesundheitsministers Seehofer, für Abgabe- und Übernahmewillige, brutales Jahr werden. Denjenigen Ärzten, die alters- oder individualbedingt ab dem 01.01.1999 die Praxis abgeben, d.h. verkaufen wollten, wurde das Recht des Verkaufs durch das GSG verwehrt.

Für mich war das sofort ein Verstoß gegen die Verfassung § 14 GG, aber dies führte nicht daran vorbei, dass es im Jahr 1998 noch **Panikverkäufe** und **Kamikazeübernahmen** gab. Die Panik führte dazu, das Unternehmen Arztpraxis zu verschleudern.

Die verständliche **KamikazeEinstellung** junger niederlassungswilliger Ärzte führte im Gegenzug hin und wieder zu utopischen Kaufpreiszahlungen zum einen und zum überhasteten Berufseinstieg in die freie Praxis zum anderen. Erst als Seeho-

fer vom deutschen Ärztetag auf der Wartburg (vielleicht hat ihn Junker Jörg, durch seine Bibelübersetzung an diesem Ort, geistig inspiriert) zurückkehrte und verlautete, das Abgabeverbot ab dem 01.01.1999 in gesperrten Gebieten ist illusorisch, hat sich der Markt mit einer langen Bremsspur normalisiert.

Der Schaden für die damaligen Akteure oder vielleicht auch hin und wieder der Nutzen, jedoch zum Schaden des Anderen, hatte lange angedauert und die „Never Ending Story“ Bedarfsplanung Niederlassungssperre bis zum heutigen aktuellen Szenario begann ihren Lauf (aktuell zum Beispiel Niederlassungsmöglichkeiten Innere Medizin mit der völlig neuen Quotenregelung).

#### Zu den Altersgrenzen:

Die Meisten von Ihnen haben vergessen, dass ursprünglich die Öffnung der Altersgrenzen (55 Jahre für den Zugang zur vertragsärztlichen Tätigkeit und über 68 Jahre Berufsverbot für den Niedergelassenen – ohne Rücksicht auf Verluste) nur in unterversorgten Planungsbereichen **„aufgehoben wurden“**. Niemand wusste, welcher Bereich unterversorgt war, und es gab auch keine messbaren Zahlen.

Damals wies ich darauf hin, dass ich den Grund der Aufhebung dieser Altersgrenzen nicht allein im Bereich der Sicherstellung der Versorgung sah, sondern in einem durch die Politiker betriebenen unwürdigen Spielchen mit den älteren Ärzten, in dem sie zu Nothelfern auf Zeit degradiert wurden, weil sie ja nur dann weiterarbeiten durften, bis die sogenannte Unterversorgung wieder behoben war. Diese Spielchen mussten sie mitmachen.

Heute ist dies ein völlig undenkbares Szenario, die niedergelassenen Ärzte ab dem 68. Lebensjahr unter Berufsverbot zu stellen, bzw. den über 55-Jährigen den Zugang zur eigenen Praxis zu verwehren.

Eigentlich hatte ich vor, in den nächsten Folgen des Infobriefes die Chronologie einzuhalten, aber mich juckt es derartig in den Fingern, mich noch einmal dem **Antikorruptionsgesetz** für Ärzte in aller Deutlichkeit in Bezug auf die Desavouierung ihres Berufsstandes (einmalig in unserem Rechtsstaat) zu widmen, dass ich dies im nächsten Infobrief tun werde.

#### Denn mein Motto lautet: Ärzte – warum quälen wir sie?

**Dr. rer. pol. Rudolph Meindl**  
**Diplomkaufmann**  
Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen

#### LESE-EMPFEHLUNG:

Lesen Sie auch meinen Artikel **„Kapitalanlage + Corona-/ Finanzkrise“** auf unserer Homepage unter „Aktuelles“

► Fortsetzung „Weniger Patienten: Mehr Zeit?“

#### Steigerungsfaktoren richtig ansetzen:

Die Steigerung von 2,3x → 3,5x betrifft mehr als 50%. Eine Liste mit möglichen Begründungen zur Anwendung der Steigerung finden Sie im Onlineportal der Verrechnungsstelle unter „Allgemeinunterlagen“ zum Downloaden.

#### Praxissoftware effektiv nutzen:

Hinterlegen Sie die am häufigsten anfallenden Steigerungsbelegungen in Ihrer Abrechnungssoftware (bei den meisten Anbietern möglich). Sie müssen danach nicht immer die Begründungen neu definieren, sondern „nur“ aus einer Drop-down Liste auswählen.

## Mit Förderkrediten im aktuellen Umfeld Liquidität sichern

Bund und Länder haben gemeinsam mit den Förder- und Bürgerschaftsbanken eine Reihe von Maßnahmen umgesetzt, um von Corona betroffene Unternehmen sowie Arztpraxen zu unterstützen.

Ein wichtiger Baustein der Unterstützungsmaßnahmen sind die bestehenden und neuen Förderkreditprogramme der KfW und der Länderinstitute wie der LfA Förderbank Bayern, welche betroffenen Praxen einen schnellen und unkomplizierten Zugang zu Liquidität ermöglichen.

Lange Laufzeiten und flexible Rückzahlungsmöglichkeiten für Unternehmen und Praxen sowie Haftungsfreistellungen von bis zu 100% durch die KfW für Banken helfen dabei, die wirtschaftlichen Folgen von Einnahmeausfällen zu bewältigen und nach der Krise wieder durchstarten zu können. Doch nicht nur in dieser Ausnahmesituation sind Förderkredite eine gute Wahl bei der Finanzierung von Investitionen und Betriebsmitteln.

Gerade in jüngster Zeit haben die Förderinstitute ihre Programme weiterentwickelt, um gezielt Investitionen in Energieeinsparung, sowie in Digitalisierung und Innovation, zu fördern. Davon können insbesondere auch Arztpraxen profitieren.

#### Maßnahmen zur Energieeinsparung

Falls Investitionen in ein neues Gerät geplant sind, lohnt sich die Überprüfung, ob das neue Gerät einen geringeren Energieverbrauch als das Altgerät oder der Branchendurchschnitt hat. Oftmals ist dies schon allein durch schnellere Untersuchungszeiten moderner Geräte der Fall. Ergibt sich dabei beispielsweise bei einem neuen CT-Gerät eine Energieeinsparung von mindestens 10%, gewährt die LfA im Energiekredit einen einmaligen Tilgungszuschuss von 1%. Bei einer Einsparung von mindestens 30% beträgt dieser Zuschuss sogar 2% der zugesagten Kreditsumme. Einfache Bescheinigungen des Herstellers zur Energieeinsparung sind meist unkompliziert zu erhalten und als Nachweis ausreichend.

Noch höhere Tilgungszuschüsse von bis zu 21% gibt es bei einzelnen Gebäudemaßnahmen zur Verbesserung der Ener-

#### Abrechnungsmöglichkeiten an die aktuelle Situation anpassen:

Wie können z.B. Mehraufwand „kompensiert“ und eine Videosprechstunde korrekt abgerechnet werden? Lesen Sie hierzu in dieser Ausgabe den Artikel „Erhöhter Aufwand durch Corona“ von Herrn Joachim Zieher und auf unserer Homepage den Beitrag „Videosprechstunde – alternative Abrechnungsmodalitäten (...)“.

Wir hoffen alle, dass sich die aktuelle Situation weiterhin positiv entwickelt und sich Ihre Wartezimmer bald wieder füllen!

Lukas Meindl M. Sc.

gieeffizienz, wie neuen Fenstern oder Investitionen in moderner Klimatechnik. Hier ist es wichtig, z. B. einen Architekten als Sachverständigen einzubinden.

#### Digitalisierung und Innovation

Besonders interessant für Arztpraxen ist die Förderung von Investitionen in Digitalisierung und Innovation. Mit dem neuen Innovationskredit 4.0 fördert die LfA Maßnahmen, die die Digitalisierung der Wertschöpfungskette betreffen. Das können medienbruchfreie Systeme, digitale Workflows aber auch Schnittstellen zu Patienten und Zuweisern sein.

Es lohnt sich außerdem, bei jeder Investition zu prüfen, ob diese einen Innovationseffekt hat, beispielsweise, wenn das neue Gerät oder die neue Software eine Leistung ermöglicht, die die Praxis bisher noch nicht den Patienten anbieten konnte. Treffen die Kriterien Digitalisierung oder Innovation zu, gewährt die LfA im Innovationskredit 4.0 einen einmaligen Tilgungszuschuss von 2% und zusätzlich die KfW einen Förderzuschuss von 3%. Das sind bei einer Investitionssumme von z.B. EUR 90.000 also insgesamt EUR 4.500 Zuschüsse durch die Förderinstitute!

#### Vor der Bestellung mit der Bank sprechen

Die Heilberufespezialisten der HypoVereinsbank unterstützen Ärztinnen und Ärzte dabei, das jeweils richtige Förderkreditprogramm auszuwählen und eine maßgeschneiderte Finanzierungslösung zu finden.

Dies gilt auch dann, wenn Ärztinnen und Ärzte den Schritt in die Selbstständigkeit durch Übernahme oder Gründung einer Praxis planen. Auch hierfür gibt es seit 02.04.2020 spezielle Zuschüsse der LfA Förderbank Bayern.



**Holger Scholz**  
Direktor Heilberufe  
Kordinator für Heilberufe Region Bayern Nord  
HypoVereinsbank - Member of UniCredit