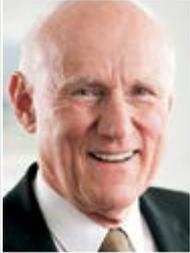


Gegründet 01.01.1975

Mitteilungen für Mediziner und Geschäftspartner

## Was treibt Lauterbach immer wieder an?



**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

## Wirtschaftliche Auswirkungen der Corona-Krise



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

### Wehret den Anfängen einer rot-links-grünen Koalition!

Obwohl Lauterbach SPD-intern bei seiner Co-Bewerbung für den Parteivorsitz auch von seiner eigenen Partei krachend im Stich gelassen wurde, ist er nach wie vor – warum dies so ist, ist mir schleierhaft – ein gern gesehener Gast bei den Talkshows.

Was treibt diesen Menschen an, der in seinen Veröffentlichungen meines Erachtens immer wieder unter der Gürtellinie die niedergelassene Ärzteschaft angreift (sie z. T. als „satt“ und „in-kompetent“ beschreibt) und wider besserem Wissen – denn Lauterbach ist kein Dummer – permanent von einer maroden Zwei-Klassen-Medizin spricht und nicht aufhört die Bürgerversicherung zu fordern. Der Mann ist intelligent genug und weiß, dass dieses hervorragende Gesundheitssystem in Deutschland, das sich wiederum einmal in dieser aktuellen sehr schwierigen Zeit als solches erweist, ohne das duale System und den sich daraus ergebenden Wettbewerb untereinander, nicht annähernd zum Wohle der Patienten so funktionieren würde.

- Es ist doch unstrittig, dass dieses duale System, darunter leistungsfähige medizinische Labore mit moderner Ausstattung (gerade jetzt in der Corona-Zeit ganz besonders wichtig), dies ermöglicht.
- Die in der Corona-Zeit notwendige Zurverfügungstellung von Einbettzimmern gäbe es ohne die PKV nicht. Denn nur die PKV-Wahlleistungen ermöglichen es den Kliniken, die Einrichtung von Ein- und Zweibettzimmern wirtschaftlich zu finanzieren.
- Die heute so wichtige telemedizinische Versorgung, die bereits 2015 von der PKV unterstützt wurde, wäre nicht da, wo sie ist und kommt heute den gesetzlich Versicherten zugute.
- Die hervorragende Ausstattung der ambulanten niedergelassenen Ärzte wäre ohne dieses duale System auf keinen Fall

► lesen Sie weiter auf Seite 2

### Kontroverse Umsatzrückgänge

Die wirtschaftlichen Auswirkungen der Corona-Krise auf den Privatumsatz sind erheblich. Die Umsatzeinbrüche in den „Corona-Monaten“ (März-Mai) schwanken je nach Fachrichtung zwischen 30% und 40%. Am stärksten betroffen sind jedoch die Fachrichtungen der HNO mit über 45% und der Allgemeinmedizin mit über 40% Umsatzrückgang.

Die Einführung der Corona-Pauschale (245 analog mit einer Bewertung von 14,75 EUR) pro **unmittelbaren** Arzt-Patienten-Kontakt führte zwar zu einer leichten Kompensierung der Kosten für den Hygieneaufwand in der Arztpraxis, deckt aber den finanziellen Einbruch durch fehlende Privatpatienten nicht ab. Die Corona-Pauschale wirkt sich, bezogen auf den Gesamtumsatz je nach Fachrichtung, „nur“ mit ca. 5% bis maximal 10% aus. Gerne können Sie als Mandant unseres Hauses eine Statistik erhalten, in welcher aufgewiesen wird, wie sich die Corona-Pauschale auf Ihren Gesamtumsatz auswirkt.

### Reguläre Einnahmen der PKV

Der PKV-Verband wurde durch die Politik und die ärztlichen Verbände hart kritisiert, sich nicht ausreichend und angemessen an den durch die Corona-Krise verursachten Kosten zu beteiligen. Diese – in meinen Augen vollkommen angemessene und adäquate – Kritik basiert vor allem auf der Tatsache, dass die Einnahmen der PKV durch die fixen Monatsbeiträge geblieben sind (zwischenzeitlich ist sogar in den letzten zwei Jahren die Anzahl der Privatversicherten gestiegen), die Ausgaben aber in der Krise dramatisch gesunken sind. Zwar bezieht die PKV in unterschiedlichen Interviews Stellung und weist durch interne Betrachtungsweisen, den Vorwurf „Krisengewinner“ zu sein, ab. Plausibel sind für mich diese Erklärungen aber nicht (ohne ins Detail zu gehen).

► lesen Sie weiter auf Seite 2



► Fortsetzung „Was treibt Lauterbach ... an?“

möglich. (Da natürlich auch ein Mehrumsatz und mehr Einkommen bei den niedergelassenen Ärzten damit verbunden ist, ist ihm diese Situation ein Dorn im Auge und er weiß genau, dass unser sehr gutes Gesundheitssystem nur in der Dualität diesen Stand erreicht hat und so halten kann.)

Auch die mit der laufenden aktuellen Ausstattung der Arztpraxen mit modernen medizinischen Geräten verbundenen Mehraufwendungen müssten ihm klar sein (will er aber nicht!), wie auch die Besonderheit der moralischen<sup>1)</sup> Abschreibung in Arztpraxen. Im Umkehrschluss will er aber – hört sich populistisch gut an! – die „Spitzenmedizin“ systematisch stärken. Lauterbach: „Gesund im kranken System“.

Was den Beitrag der PKV zu den coronabedingten Kosten anbetrifft, so ist es nicht aus der Luft gegriffen, wenn ca. 1 Mrd. EUR zur Bewältigung der Corona Pandemie durch die PKV beigetragen wird, insbesondere:<sup>2)</sup>

- Der Anteil der PKV an Rettungsschirmen beträgt inzwischen ca. 300 Mio. EUR. (Hinzu kommen weitere Preisaufschläge in nicht unbeträchtlicher Höhe.)
- Die Zusatzkosten für Corona-Test's werden (wie auch in der GKV) von der PKV bezahlt.
- An den Schutzschirmen für Pflegeeinrichtungen in der ambulanten Versorgung beteiligt sich die PKV mit 60 Mio. EUR. Und hier sind wir wieder an dem Punkt: Die Privatversicherten unterstützen die Ärzte und Zahnärzte aktuell mit einem zusätzlichen Betrag von insgesamt deutlich über 300 Mio. EUR, alleine für Hygienemaßnahmen.

Angesichts dieser unstrittig bestehenden Gegebenheiten ist meine Frage berechtigt: Dient Herr Lauterbach seiner Partei, seinen Wählern (die sicherlich überwiegend im GKV-Bereich zu finden sind), wenn er die Vorteile dieser ausgezeichneten, sich aus der Dualität der Versicherten ergebenden, Gesundheitsversorgung in Deutschland nimmt? Nein ... aber es ist populistisch.

Ja, das weiß er, aber was treibt ihn an? Missgunst, Neid? (Ich vergesse seinen Hinweis in einer Talkshow nicht; vor sicher schon 10 Jahren – es scheint sich aber nichts daran geändert zu haben – auf den „Porsche fahrenden“ niedergelassenen Arzt). Siehe hierzu auch Infobriefe Nr. 60 und 63 (Lauterbach, Karl, (2007): „Der Zweiklassenstaat“. Rohwolt Berlin. Seite 89 ff). Unter anderem vergleicht er hier sehr süffisant das Einkommen eines Arzt-Unternehmers mit dem Einkommen eines durchschnittlichen Arbeitnehmers.

#### FAZIT

Meines Erachtens muss alles getan werden, um eine rot-links-grüne Regierung zu verhindern, denn dann käme Lauterbach an die (BGM)-Macht, und seine erste Handlung wäre die Ab-

<sup>1)</sup> Noch voll funktionsfähige medizinische Geräte werden aus moralisch-ethischen Gründen (bessere Therapie- und Diagnosemöglichkeiten) überwiegend früher ausgetauscht, als in „normalen“ freiberuflichen Betrieben.

<sup>2)</sup> Quelle: u. a. Informationen des PKV-Verbandes, vom 24.06.2020 („Privatversicherte tragen 1 Mrd. Euro zur Bewältigung der Corona-Pandemie bei“)

schaffung der PKV (Lauterbach: „Gesund im kranken System“). Den ersten leichten leisen Schritt geht er momentan bereits mit Spahn, in seiner Aktivität der Teilharmonisierung zu Gunsten des EBM, was er auch nicht verheimlicht, in dem er sagt: „Wäre ich Gesundheitsminister, gäbe es garantiert eine Bürgerversicherung.“ (siehe Infobrief Nr. 67) Und dies würde er mit **aller** ihm zur Verfügung stehenden **Macht** durchsetzen.

Wie will er denn dann aus dem Grundverständnis für wirtschaftswissenschaftliche und gesundheitsökonomische Zusammenhänge Brücken zwischen Ökonomie und Medizin bauen, wenn das Fundament durch das Fehlen der PKV nicht vorhanden ist? Er interpretiert Kants kategorischen Imperativ, den er als „unbedingtes Sollen“ bezeichnet, so: „Handle so, dass die Maxime deines Willens jederzeit zugleich als Prinzip einer allgemeinen Gesetzgebung gelten könnte“. Quelle: Karl Lauterbach, Stephanie Stock, Helmut Brunner (2013), „Gesundheitsökonomie – Lehrbuch für Mediziner und andere Gesundheitsberufe“, 3. Auflage. Hogrefe AG. Seite 58 ff.

Weitere Bonmots von ihm sollte man gerade in der heutigen Zeit wegen seiner eventuell wachsenden Popularität nicht vergessen. (Lauterbach, Karl, der „Gesundheitsexperte“ (2015): „Die Krebs-Industrie – Wie eine Krankheit Deutschland erobert“, 1. Auflage. Rohwolt Berlin. Seite 164 ff).

---

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

Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen

► Fortsetzung „Corona: Wirtschaftliche Auswirkungen“

Des Öfteren wurde ich gefragt, ob und ab wann die Pauschale angesetzt werden soll und inwieweit diese erstattet wird. Ich kann Sie nur animieren diese im vollen Umfang bei jedem unmittelbaren Arzt-Patienten-Kontakt, auch rückwirkend ab dem 09.04.2020, zum Ansatz zu bringen. Insbesondere in diesen Zeiten ist es wichtig, dass Sie bei Ihren Abrechnungen darauf achten, alle Leistungen und Steigerungen abzurechnen, die mit der Corona-Pauschale in Verbindung stehen (siehe Infobrief Nr. 67, Artikel: „Lassen Sie uns aus dem EBM lernen“). Bei einer nicht „optimalen“ Abrechnung würden Sie in der Regel nicht dem Patienten einen Gefallen tun, sondern seiner Versicherung, was vor allem in diesen Zeiten aus den oben genannten Gründen sicherlich nicht notwendig wäre.

**Bleiben Sie gesund!**

---

**Lukas Meindl M.Sc.**

**Hinweis:** Alle Infobriefe finden Sie auf unserer Homepage auch zum Downloaden.

**[www.verrechnungsstelle.de/unternehmen/infobrief/](http://www.verrechnungsstelle.de/unternehmen/infobrief/)**

## Mehrwertsteuer-Änderung

Gedacht als Teil eines größeren, coronaverursachten Konjunkturprogramms hat der Koalitionsausschuss des Bundestags eine Mehrwertsteuersenkung für das 2. Halbjahr 2020 beschlossen. Umsatzsteuerpflichtige Leistungen die in diesem Halbjahr (end-)fällig sind, dürfen/müssen dann mit 16% (5%) statt 19% (7%) berechnet werden.

Da die heilberufliche Leistung i. d. R. umsatzsteuerfrei ist, profitiert das Gesundheitswesen zumindest weit überwiegend durch – hoffentlich – geringere Kosten beim Einkauf von Materialien oder Leistungen.

### Sonderfall „Auslagen“

Bei der Berechnung von Auslagen nach §10 GOÄ ist immer der Betrag anzusetzen, den die Praxis tatsächlich „brutto“ bezahlt hat. Wurden also z.B. Kontrastmittel noch mit 19% Umsatzsteuer eingekauft, aber erst im Juli am Patienten verbraucht, ist der volle Rechnungsbetrag als Auslage ansetzbar und muss/darf nicht auf 16% Mehrwertsteuer vermindert werden. Das Gleiche gilt natürlich auch beim Jahreswechsel, wenn im Januar Verbrauchsmaterialien verbraucht und wei-

terberechnet werden, die noch im alten Jahr mit 16% MwSt. eingekauft wurden.

Die Akteure im Gesundheitswesen, die (auch) **umsatzsteuerpflichtige Leistungen** erbringen – z. B. Privatkliniken, Ästhetische Chirurgie etc. –, müssen hingegen diese Änderung bei ihrer Abrechnung berücksichtigen und die Leistungen dem „richtigen“ Umsatzsteuersatz unterwerfen. Bei Pauschalen für z. B. längere Klinikaufenthalte ist das „Leistungsdatum“ und damit das Bemessungsdatum für die Höhe der Umsatzsteuer i. d. R. das Datum der Entlassung, da erst ab diesem Tag die Leistung „vollständig erbracht“ wurde.

Es empfiehlt sich aber, dies für alle relevanten umsatzsteuerpflichtigen Leistungen mit dem Steuerberater abzuklären, um sich im Nachgang Ärger mit dem Fiskus zu ersparen.

Natürlich geben auch wir seit dem 01.07.2020 die verringerte Mehrwertsteuer von 16% an unsere Kunden weiter.



**Joachim Zieher**

Geschäftsführender Gesellschafter  
Abrechnungsexperte

Dr. Meindl u. Partner Verrechnungsstelle GmbH



## Unsere Erfahrung ist Ihre Sicherheit – und das schon seit 45 Jahren

### Unser Begleitthema des Jahres

Wir freuen uns, dieses Jahr unser 45-jähriges Firmenjubiläum begehen zu können. Obwohl dieses Jubiläum aufgrund der weltweiten Corona-Pandemie in eine wirtschaftlich schwere Zeit fällt, blicken wir voller Dankbarkeit in die Vergangenheit und voller Zuversicht und Motivation in die Zukunft. Unser besonderer Dank gilt allen Mitarbeitern, Kunden und Partnern, die uns schon so lange begleiten, weswegen wir seit 45 Jahren so erfolgreich am Markt im Dienste des Arztes bestehen.

### Kunden werben Kunden

Ein **GROSSES DANKESCHÖN** gilt vor allem unseren Mandanten: Dank Ihrer Treue, Ihrem Vertrauen und auch durch Ihre Empfehlungen ist es uns gelungen, in den letzten Jahren gesund und effektiv zu wachsen. Durch Ihre Zufriedenheit mit unserer Dienstleistung gewinnen wir über 80% unserer neuen Mandanten durch persönliche Empfehlungen.

Für jede erfolgreiche Neukundenempfehlung erhalten Sie als Dankeschön Ihr ausgewähltes Paar Schuhe aus dem Traditions-Familienunternehmen „Meindl“. So wie wir unsere Leidenschaft im Dienste des Arztes leben und unsere Expertise im Bereich Privatabrechnung aufgebaut haben, hat sich das Eltern- bzw. Großelternhaus Meindl auf die hochqualitative Produktion von Schuhen spezialisiert: „Meindl Shoes For Actives“ – der Spezialist für Berg-, Wander-, Trekking-, Winter- und Freizeitschuhe.

### Erfolg ist ansteckend

Berichten Sie Ihrem Kollegenkreis von den Vorteilen der Verrechnungsstelle und empfehlen Sie uns weiter.

Sie möchten sich im Detail über unsere Dienstleistung informieren? Dann melden Sie sich jetzt! Wir beraten Sie gerne telefonisch oder auch per E-Mail.

Tel: 0911 98 478 290

E-Mail: [marketing@verrechnungsstelle.de](mailto:marketing@verrechnungsstelle.de)

### Social-Media

Näher dran sein und intensive Kontakte pflegen – was wir bei Dr. Meindl und Partner seit über 45 Jahren erfolgreich praktizieren, setzen wir auch online um. Werfen Sie einen Blick hinter die Kulissen einer der führenden privatärztlichen Verrechnungsstellen.

Über unsere Social-Media-Kanäle erhalten Sie regelmäßig Informationen rund um die Dr. Meindl u. Partner Verrechnungsstelle. Egal, ob Impressionen aus dem Arbeitsalltag, Veranstaltungstipps oder News zum Thema Privatabrechnung, GOÄ und Co. – mit uns bleiben Sie immer auf dem Laufenden. Folgen auch Sie uns – wir freuen uns!



### Ihr Infobrief per E-Mail – immer als erstes informiert.

Sie lesen den Infobrief lieber in digitaler Form? Melden Sie sich jetzt für unseren Newsletter an:

[verrechnungsstelle.de/newsletter/](https://www.verrechnungsstelle.de/newsletter/)

Ihre Marketing-Abteilung

## IT im Zeichen von Corona

Die Corona-Pandemie zeigt aktuell in vielen Lebens- und Geschäftsbereichen schonungslos auf, wo altbekannte und über Jahre bewährte Methoden und Handlungsweisen an Grenzen stoßen. Solche Grenzen zeigen sich auch im Gesundheitswesen, wo häufig Konzepte wie Home-Office, Fernwartung oder digitale Kommunikation an technischen, organisatorischen oder sicherheitsrelevanten Hürden scheitern.

Klar im Vorteil sind aktuell all die Branchen und Unternehmen, die Ihre Daten schon jetzt weitestgehend in digitaler Form vorliegen haben und damit (zumindest theoretisch) von überall auf der Welt darauf zugreifen können.

Mitarbeiter, die ggf. vorsorglich in Corona-Quarantäne geschickt werden müssen, können dann zumindest weiter vom Home-Office aus die wichtigsten Arbeiten erledigen. Vorausgesetzt, die Praxis/Klinik hat für solche Fälle technisch vorgesorgt (z.B. Firewall, geschützter Heim-Arbeitsplatz/Notebook etc.).

Auch die Überwachung und Wartung der relevanten Systeme, wie Server, PCs, Datenbanken, Fax/Drucker, Telefonanlage etc.

ist in Krisen-Zeiten problematisch (oder riskant), wenn der Techniker dies nur und ausschließlich vor Ort erledigen kann. Mit dem Einsatz von intelligenten „**Managed Service Systemen**“ ist die Überwachung und die Behebung der meisten „Störungen“ auch aus der Ferne möglich und häufig auch noch günstiger als ein Vor-Ort-Service.

Und letztlich ist auch die Kommunikation mit den Patienten in vielen Fällen digital möglich, z.B. für die Online-Terminvereinbarung, die Übermittlung von Rezepten oder eine Videokonsultation. Dies reduziert den derzeit potentiell „gefährlichen“ Kontakt in der „realen“ Welt und hilft ganz nebenbei auch, Prozesse vom (teuren) Menschen auf die (einfach skalierbare) Maschine zu verlagern.

Die Forderungen der Politik, aber auch unserer Gesellschaft, an unser Wirtschafts-, aber vor allem auch an unser Gesundheitssystem, werden nach dieser Krise vor allem darauf zielen, dass wir auf eine neuerliche Krise mit gesellschaftlichem und wirtschaftlichem „Shutdown“, der vor allem zu Einschränkungen in der Bewegungsfreiheit geführt hat, besser vorbereitet sind. Und das Zauberwort dafür wird lauten: „digital“.

**Lassen Sie uns gemeinsam die Zukunft gestalten.**  
Ihre Digital Business Manager von medizieher.



### LESE-EMPFEHLUNG:

Einen Rückblick auf die vergangenen Online-Seminare finden Sie unter [www.verrechnungsstelle.de/infobrief](http://www.verrechnungsstelle.de/infobrief)



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



### VERANSTALTUNGEN

Angesichts der erfolgreich durchgeführten Webinare und der hohen Nachfrage an weiteren Terminen bieten wir nach wie vor unsere Online-Seminare an.

Bringen auch Sie sich mit unserer digitalen Variante unserer Veranstaltungen „aus der Praxis für die Praxis“ – bequem von Ihrem Computer aus – auf den neuesten Stand.

Alle Informationen zu kommenden Webinarren finden Sie auf unserer Homepage unter:

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



### IMPRESSUM

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

Willy-Brandt-Platz 20 · 90402 Nürnberg  
Telefon 0911 98478-290  
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.



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