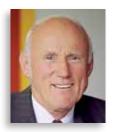


Dr. Meindl u. Partner

Verrechnungsstelle GmbH





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 v. Partner Verrechnungsstelle GmbH Abrechnungsexperte Seit 1996 im Dienste des Arztes

DER ARZT IST (AUCH) UNTERNEHMER

Oder: Es ist bezeichnend, dass es eines BGH Urteils bedarf, um dies auch amtlich festzustellen

Ich sehe das angesichts der perpetuierenden Versuche auf verschiedensten Ebenen, den niedergelassenen Arzt an das besagte Gängelband zu nehmen, ihn als Freiberufler/Unternehmer zu entmündigen und ihn wegen seiner Freiberuflichkeit zu desavouieren, als wertvoll und wichtig und bin glücklich über dieses BGH-Urteil. Nicht umsonst haben die unterschiedlichsten, die Situation der Ärzte aus dem Effeff kennenden Verantwortlichen im Vorfeld dieser Rechtssprechung auf desaströse Auswirkungen hingewiesen, die es gegeben hätte, wenn dem Arzt seine Unabhängigkeit und seine Freiberuflichkeit durch ein wie auch immer gestaltetes BGH-Urteil zumindest in Frage gestellt worden wäre.

Aus aktuellem Anlass möchte ich "beweisen", mit welch unterschiedlichen Maßstäben gemessen wird, wenn es darum geht, staatliche Förderungsprogramme zu bewerten, die zum Wohl von Unternehmungen / Unternehmern durch den Staat angeboten werden, mit der Absicht, die Produktivität von Unternehmungen zu verbessern – und damit Arbeitsplätze zu sichern.

45 Jahre bin ich "am Markt" und nicht einmal wurde Kritik an diesen Förderungsprogrammen laut; ganz im Gegenteil: da sie in erster Linie dem Mittelstand zugute kommen, wurden sie unisono als Positivum bewertet. Kaum kamen die Ärzte-/ Unternehmer in einen solchen Genuss, schon überschlugen sich die negativen Schlagzeilen. Einträgliche Auflagensteigerungen von Zeitungen und Zeitschriften sind wieder einmal gewährleistet!

Worum geht es? Es geht um das "Rezept zum Geldverdienen", das durch "fragwürdiges Verkaufstraining für Ärzte" optimiert wird. So die einschlägige Presse.

Die richtige Grundidee dieses Förderungsprogramms seitens des Wirtschaftsministeriums war, die Arzt-/ Unternehmereigenschaft des niedergelassen Arztes zu erkennen, zu akzeptieren (das hier erwähnte BGH-Urteil bestätigt es ja noch

ABRECHNUNGSBETRUG BEI VERSTOSS GEGEN GOÂ-REGELN

Ein aktuelles Grundsatzurteil des Bundesgerichtshof vom 25.01.2012 (1 StR 45/11) hat Folgen für die Privathonorarabrechnung. Mit diesem Urteil bekommen Verstöße gegen die Regeln der GOÄ auch eine strafrechtliche Relevanz.

Die Entscheidung: Die Abrechnung sog. Speziallaborleistungen ist seit 1996 immer wieder Gegenstand der Diskussion gewesen. So hat bereits 1996 die Bundesärztekammer Kriterien für die Abrechnung von M III / MIV Laborleistungen erstellt, die durch ein Urteil des Landgerichts Hamburg aus dem selben Jahr sogar noch verschärft wurden. Ein entscheidendes Kriterium für die "eigene Leistung" ist die persönliche Anwesenheit des Arztes im Labor. Eine nur "telefonische Erreichbarkeit" reicht nicht aus, um die geforderte "Aufsicht nach fachlicher Weisung" zu erfüllen.

Dieser Sachverhalt war nun Gegenstand der Verhandlung vor dem BGH, der einen Verstoß gegen die o.g. Vorschrift als "Abrechnungsbetrug" wertete. Wer Speziallaborleistungen von einem Laborfacharzt bezieht und diese selbst ggü. dem Patienten liquidiert, macht sich des Abrechnungsbetrugs schuldig!

Dieses Urteil hat auch Bedeutung für weitere Bereiche der Privatabrechnung. So wurden im selben Urteil die unzulässige Steigerung von in einer Laborgemeinschaft erbrachten und vom Arzt mit dem 1,3-fachen GOÄ-Satz (Höchstsatz) abgerechneten Leistungen ebenso als Betrug gewertet, nachdem als Steigerungsgrund die "persönliche Befundung" angegeben wurde, die aber tatsächlich nie stattgefunden hatte.

Der BGH stellt fest: "Die GOÄ stellt – verfassungsrechtlich unbedenklich – ein für alle Ärzte verbindliches zwingendes Preisrecht dar und regelt abschließend die berechenbaren Leistungen, die Höhe des zu entrichtenden Entgelts und die Art und Weise der Abrechnung." Verstöße gegen die Regeln der GOÄ sind spätestens nach diesem Urteil keine "Bagatelle" mehr.

Haben Sie Fragen dazu? Gerne stehen wir Ihnen mit unserer Expertise zur Verfügung.

Joachim Zieher

einmal) und um folgerichtig dem Arzt/ Unternehmer Know-how zur Verfügung zu stellen, damit er sich am Markt "behaupten" kann.

Die Nürnberger Zeitung berichtet davon, dass sich "neben Verbänden und Politikern auch Gesundheitsexperten der Union gegen diese Förderpraxis richten", sie nennt jedoch keine Namen. Ich erlaube mir, ungeprüft in einem "Rundumschlag" zu behaupten, dass die Politiker aus der arztfeindlichen Bewertungsphilosophie des Herrn Lauterbach entstammen und dass die sogenannten Gesundheitsexperten sicherlich – was das globale deutsche Gesundheitssystem anbe-

trifft – über ein profundes Know-how verfügen, jedoch die Niederungen, Herausforderungen, Risiken des niedergelassenen Arztes/Unternehmers garantiert nicht kennen. Bei den Verbänden würden mich diese interessieren, um welche es sich handelt.

Wie weit ist die hier erwähnte Gängelung des Arztes bereits in den Köpfen von Politikern, insbesondere im Kopf des Herrn Prof. Lauterbach, eingedrungen, wenn er wieder einmal aus seinem Herzenswunsch keine Mördergrube macht und Ärzten vorschreibt, welche Prioritäten sie in ihrem Arztun-

ternehmen zu setzen haben – er sieht "wertvolle Arbeitszeit von Ärzten in fragwürdige Geschäftemacherei umgelenkt". Er hat jegliche Sensibilität im Umgang mit den niedergelassenen Ärzten verloren, bzw. nie gehabt; neu dabei ist die Bevormundung.

Ich wiederhole mich und werde nicht aufhören dies zu fragen: "Ärzte, warum quälen wir sie?"

Dr. Rudolph Meindl

P.S.: Im nächsten Infobrief werde ich einmal meine Meinung zum aktuellen Angebot der Krankenkassen kundtun.

www.verrechnungsstelle.de

ZUM KOMMENTAR DES ARTIKELS "REZEPT ZUM GELDVERDIENEN" -

fragewürdiges Verkaufstraining der Ärzte, NZ vom 31.07.12

Wie polemisch und unsachlich doch zur Zeit in Deutschland diskutiert werden kann, wenn es um Ärzte geht. Kein anderer Berufsstand muss sich vor der Allgemeinheit so dafür rechtfertigen, dass er für seinen Lebensunterhalt Geld verdienen muss, dass er Arbeitsplätze schafft und sichert, dass er in hochwertige Diagnose- und Therapieapparate investiert und ganz nebenbei seine Schulden abbezahlen muss, die er auf dem Weg zu seiner Profession anhäufen musste.

Die Ärzte so hinzustellen dass sie IGeL Leistungen nur anbieten, weil sie damit Geld verdienen wollen und dabei in Kauf nehmen dem Patienten zu schaden, gehört zu den liebgewonnenen, da auflagenfördernden medialen Aktivitäten. Niedergelassene Ärzte zählen zu den freien Berufen, damit sind sie in ihrer Funktion Praxisinhaber, Arbeitgeber und Unternehmer. Warum sollten Ärzte nicht den selben Anspruch wie ihre Unternehmer-Kollegen aus anderen Branchen haben, nämlich an staatlich geförderten Beratungsangeboten zum Thema Marketing teilzunehmen? In diesen Seminaren wird den Ärzten sicherlich nicht beigebracht, wie sie ihren Patienten nutzlose oder gar schädliche Leistungen verkaufen können, wie dies denunzierend jetzt durch die Presse geht.

Als Kenner des Gesundheitsmarktes (wir sind 45 bzw. 20 Jahre in diesem Metier zu Hause) wollen wir uns die Kritik an Ihrer Zeitung erlauben indem wir feststellen müssen, dass Unwissenheit und Emotion dem Verfasser des Kommentars zu unterstellen ist.

Unwissenheit deshalb, weil der Arzt an Medikamenten nichts verdient (schon etwas vom Gegenteiligen, dem möglichen Arzneimittelregress gehört?)

Die Emotion erkennt man an der Überschrift (Was ist am Geldverdienen verwerflich?) und am Schluss. (Was wäre, wenn unsere Ärzte einmal sagen würden: "Nein, danke, lieber Patient!" Sie werden es nie tun - ihre Berufsethik verbietet es ihnen!)

Wir alle brauchen unsere Ärzte und Jeder von uns ist froh im besten Gesundheitssystem der Welt leben zu können und dieses wird in erster Linie durch die Niedergelassenen Ärzte gewährleistet.

Dr. Rudolph Meindl – Joachim Zieher

AUSWEITUNG UNSERER DIENSTLEISTUNG IN DEN KÖLNER RAUM UND NACH NRW

Seit über 35 Jahren sind wir als Dienstleister für den niedergelassenen Arzt auf dem Markt. Unser bisheriger Schwerpunkt war der Süddeutsche Raum.

Aufgrund der hohen Resonanz auf unsere sehr individualisiert dargelegte Abrechnungsdienstleistung in den letzten Jahren, haben wir uns entschlossen, in Zusammenarbeit mit der renommierten Wirtschafts-, Steuerprüfungs- und Rechtsanwalts-Kanzlei Rödl & Partner eine Niederlassung in Köln zu gründen.

Wir werden unsere bereits sehr erfolgreich gestartete Auftaktveranstaltung in den wunderschönen Räumlichkeiten (Kranhaus) der Kanzlei Rödl & Partner im Herbst diesen Jahres wiederholen. Gegenstand dieser Veranstaltung sind hochkarätige Vorträge, insbesondere zu steuer- und abrechnungstechnischen Problemen.

Veranstaltung am 10. Oktober 2012 um 18.00 Uhr in der Kanzlei Rödl & Partner (Kranhaus)



Dr. Meindl & Collegen AG bietet Wirtschaftsmediation

Seit August 2012 bietet die Dr. Meindl & Collegen AG neben ihrem bekannten betriebswirtschaftlichen Beratungsspektrum auch die Möglichkeit, fachlich fundierte Wirtschaftsmediation zur

Lösung von Konfliktsituationen in Anspruch zu nehmen. Die Herren Schönweiß, Redel und Schiller sowie Herr Rechtsanwalt Brauns haben die vom BMWA (Bundesverband Mediation in Wirtschaft und Arbeitswelt e.V.) zertifizierte Ausbildung zum Wirtschaftsmediator erfolgreich abgeschlossen. Wirtschaftsmediation bietet Konfliktparteien die Möglichkeit, in einem strukturierten Verfahren mit klaren Regeln und der Unterstützung eines neutralen, allparteilichen Mediators, Konflikte kreativ und einvernehmlich zu lösen.

Angestrebt ist ein Interessenausgleich zwischen den Parteien mit gleichzeitiger Vorteilsgewinnung für beide Seiten (Harvard-Konzept). Der Mediator steuert dabei durch Verwendung verschiedener Kommunikationsmethoden unter Förderung der wechselseitigen Kommunikation und Beziehung.

Für Fragen steht Ihnen sehr gerne zur Verfügung:

Dr. Meindl & Collegen AG Frau Jutta Horn Tel. 0911-234209-33 Email: jutta.horn@muc-ag.de

KOMPETENZNETZ MEDICUS BIETET PRAXISMANAGEMENT-FORTBILDUNG

Das KompetenzNetz Medicus plant eine Praxismanagement-Fortbildung für leitende Arzthelferinnen/medizinische Fachangestellte:

Im Herbst 2012 wird von den Mitgliedern des KompetenzNetz Medicus eine modulare Fortbildung für leitende Arzthelferinnen angeboten. Die leitende Arzthelferin wird für Sie zur Praxismanagerin! Die Inhalte haben eine Bandbreite von Kommunikation und Mitarbeiterführung über Organisation, Marketing, Qualitätsmanagement bis zu betriebswirtschaftlichen Themen. Dazu gehört die Optimierung von Privatabrechnungen ebenso wie praxiserprobte Tipps, die einen möglichst störungsfreien Praxisbetrieb ermöglichen. Geeignet ist diese Fortbildung für Arzthelferinnen und medizinische Fachangestellte, die sich an der erfolgreichen Organisation einer Praxis beteiligen wollen. Ziel ist die Entlastung des Praxisinhabers von administrativen und organisatorischen Aufgaben. Die Fortbildung schafft das Wissen, welches zur Erledigung eigenständiger Aufgabenbereiche und Vorbereitung von Entscheidungen für den Arzt erforderlich ist.

Wenn Sie sich für diese Fortbildung interessieren, wenden Sie sich bitte an unser KompetenzNetz-Mitglied Hergenröder GmbH: info@hergenroedergmbh.de.

Wir senden Ihnen gerne Kursbeschreibung und Anmeldungsformulare zu.



ÜBERTRAGUNG DES PRAXIS-WERTES ALS STEUERFALLE

Wegen einer Entscheidung des Europäischen Gerichtshofes (EUGH) zur u.a. umsatzsteuerrechtlichen Einordnung ist auch die bisherige BFH-Rechtssprechung zur Übertragung eines Praxiswertes in die Diskussion geraten. Es könnten sich negative Folgen durch diese geänderte Beurteilung der Übertragung eines Praxiswertes als sonstige Leistung ergeben. Diese Rechtsänderung kann zur Steuerfalle werden, wenn die Anforderungen der Rechtssprechung an die Übertragung im Rahmen der Geschäftsveräußerung im ganzen und der Teil-Praxisveräußerung nicht beachtet werden.

Wir empfehlen, bereits im Vorfeld einer beabsichtigten (Teil-)Praxisübertragung, eines Ein- bzw. Austritts aus einer freiberuflichen Gemeinschaftspraxis (Berufsausübungsgemeinschaft) in Bezug auf das Umsatzsteuerrisiko Ihren Steuerberater zu kontaktien.

Dr. Rudolph Meindl

BERÜCKSICHTIGUNG VON SKONTOABZUG

... bei Weiterberechnung von Auslagen bei der ärztlichen Abrechnung

Immer wieder stellt sich die Frage, inwieweit Ärzte verpflichtet sind, den durch Skonti erhaltenen Nachlass an Patienten oder Kostenträger weiterzugeben. § 10 der GOÄ besagt, dass als "Auslagen" nur Kosten in Rechnung gestellt werden können, die auch tatsächlich bezahlt wurden. Kosten höher zu berechnen, als sie tatsächlich entstanden sind, kann

zum Vorwurf des Abrechnungsbetruges führen (dazu äußerte sich auch das Bundesverwaltungsgericht im Urteil vom 25.03.2009, Az.: 8 C 1/09).

Unserer Ansicht nach sind die entstehenden Skontobeträge nicht als "Rabatt" zu werten und damit auch nicht an den Kostenträger bzw. Patienten weiterzugeben. Durch die Inanspruchnahme von Skonto entstehen Kosten, die durch die persönliche Kontoführung des Arztes bedingt sind.

Dies wird ebenfalls durch die Entscheidung des BverwG und die zivilgerichtliche Entscheidung des OLG Koblenz vom 11.01.2004 als Musterbeispiel für die Auslagenforderung bestätigt. Im Gegensatz zu echten Rabattvorteilen ist die Weitergabe des Skontos – und zwar nur des Skontos – an den Patienten oder an den Kostenträger nicht verpflichtend.

Sehr klar wird dieser Sachverhalt auch die durch Bestimmung des § 44 Abs. 5

des Bundesmantelvertrag Ärzte (BMV-Ä) ausgedrückt, der hier voll übertragbar ist: "Der Vertragsarzt ist verpflichtet, die tatsächlich realisierten Preise in Rechnung zu stellen und ggf. vom Hersteller oder Lieferanten gewährte Rückvergütungen wie Preisnachlässe, Rabatte, Umsatzbeteiligungen, Bonifikationen und rückvergütungsgleiche Gewinnbeteiligungen mit Ausnahme von Barzahlungsrabatten bis zu 3 % weiterzugeben."

Rabatte und rabattähnliche Vergünstigungen jeglicher Art müssen demnach bei der Berechnung der Auslagen gegenüber dem Patienten weitergegeben werden; ein Skonto für schnelle Zahlung kann beim Arzt verbleiben. Dass dies den Anreiz mindert, günstig einzukaufen, hebt die Gültigkeit der Regelung nicht auf. Offensichtlich zählen hier deutliche die Schutzbestimmungen für Patienten und Kostenträger mehr als eventuell zu erzielende größere Einsparungen.

Abschließend möchten wir noch auf einen weiteren mit dieser Thematik verbundenen Punkt hinweisen: Die entstehenden Gewinne durch die Nichtweitergabe von Rabatten sind gewerblicher Natur, so dass hier auch erhebliche steuerliche Probleme (Umsatz- und Gewerbesteuer) drohen können, welche den kompletten Praxisumsatz infizieren. Sprechen Sie im Zweifel am besten mit Ihrem Steuerberater!

Andreas Wulfert

PRAXISÜBERGABE UND GESELLSCHAFTERWECHSEL NOCH 2012 VORZIEHEN!

Praxisübergaben bei einer Einzelpraxis, Beitritte zur Berufsausübungsgemeinschaften (BAG) und Gesellschafterwechsel innerhalb einer BAG sollten in das Jahr 2012 vorverlegt werden, jedenfalls in den Fällen, die ohnehin für 2013 oder Anfang 2014 geplant sind.Der Grund liegt in den neuen Regeln des Versorgungsstrukturgesetzes (VStG) zur Nachfolge, die am 01.01.2013 in Kraft treten.

Es gilt in Planungsbereichen, für die Zulassungsbeschränkungen angeordnet sind und in diesem Fall kann der Zulassungsausschuss einen Antrag auf Nachbesetzung ablehnen, wenn dies aus Versorgungsgründen nicht erforderlich ist (nicht bei Kindern, Ehegatten, Lebenspartnern bzw. bei einem Arzt, mit dem die Praxistätigkeit gemeinschaftlich ausgeübt wurde (auch als Angestellter)).

Interessant dabei ist die Vorgehensweise in Bezug auf die Abfindung: Hat nämlich der Zulassungsausschuss den Antrag abgelehnt, so hat die KV dem Vertragsarzt (oder den berechtigten Erben mittels Verfügung) eine Ent-

schädigung in Höhe des Verkehrswertes der Arztpraxis zu zahlen. Was die "Höhe des Verkehrswertes" anbetrifft, so verweisen wir auf die ausführlichen Ausführungen, die im Zusammenhang mit dem Prognos-Gutachten im Infobrief Sonderausgabe Juli 2011 nachzulesen sind.

Auf alle Fälle sollten alle Eventualitäten, die sich in den Jahren 2013 und 2014 auf eine Nachbesetzung oder Erweiterung ergeben könnten, noch im Jahre 2012 erörtert werden.

Dr. Rudolph Meindl

DOKUMENTATION IN OPERATIONS BERICHTEN

Immer häufiger beanstanden die privaten Krankenversicherer zusätzliche Operationsleistungen im Hinblick auf das in der GOÄ verankerte Zielleistungsprinzip. Dieses legt fest, dass Einzelschritte, die zur Erbringung der in der GOÄ beschriebenen operativen Hauptleistung methodisch notwendig sind, nicht gesondert berechnet werden dürfen.

Zusätzlich berechnungsfähig hingegen sind Leistungen dann, wenn sie aufgrund einer eigenständigen Indikation medizinisch notwendig sind.

Oftmals müssen eigentlich notwendige und auch erbrachte Leistungen gekürzt werden, weil deren Dokumentation im Operationsbericht fehlt oder unzureichend ist. Zusätzlich notwendige operative Maßnahmen sollten im OP-Bericht deutlich dokumentiert werden, ebenso wie die zugrundeliegenden Indikationen und Erschwernisse. Eine Argumentation der Versicherung gegenüber ist nur so schlüssig und die Wahrscheinlichkeit einer Nacherstattung steigt.

Monika Mendl

Beachten Sie unsere nächsten Veranstaltungen

Hamburg 19.09.2012 18:30 – 20:30 Uhr Verrechnungsstelle (Seminar-Nr. 10/12)

Claudia Horstmann, Praxisberatung für Heilberufe: Betriebswirtschaftliche Aspekte bei Änderungen in GKV- und PKV-Abrechnung Joachim Zieher, Verrechnungsstelle: Optimale GOÄ-Abrechnung Dr. Birgit Schröder, Fachanwältin für Medizinrecht: Neue Strafbarkeitsrisiken in der Abrechnung

Köln

10.10.2012 18:30 — 20:30 Uhr Verrechnungsstelle (Seminar-Nr. 11/12)

München

17.10.2012 18:30 – 20:30 Uhr Verrechnungsstelle (Seminar-Nr. 12/12) **Joachim Zieher**, Verrechnungsstelle: Optimale GOÄ-Abrechnung **RA Stephan Porten**, Rödl & Partner: Der Umgang mit der KV – wie komme ich zu meinem Recht?

Joachim Zieher, Verrechnungsstelle: Optimale GOÄ-Abrechnung **Kay Obermüller,** Verrechnungsstelle: Handlungsstrategien und -optionen bei Leistungsstreitigkeiten mit der PKV

Anmeldung unter 0911 98478-43 oder 089 51399924 – E-Mail: info@verrechnungsstelle.de

IMPRESSUM

Dr. Meindl u. Partner Verrechnungsstelle GmbH

Willy-Brandt-Platz 20 90402 Nürnberg Tel. 0911 98 478-59 info@verrechnungsstelle.de www.verrechnungsstelle.de

80333 München Karlstraße 7 im Haus der Salzburg München Bank

Verantwortlich für den Inhalt dieser Ausgabe: Gabriele Popp, Dipl.-Ing. (Univ.)

Der Infobrief basiert auf Informationen, die wir als zuverlässig ansehen.

Eine Haftung kann jedoch aufgrund der sich ständig ändernden Gesetzeslage nicht übernommen werden.