

**SAVE** 06.04.2022  
**THE DATE**

ÄRZTEBERATER-FORUM ULM 2022

## ABRECHNUNGS- MANAGEMENT

Wichtige Benchmarks aus der Praxis-EDV



Kooperationspartner



DEUTSCHER  
STEUERBERATER-  
VERBAND e.V.

### UPDATE: DIGITALISIERUNG IM GESUNDHEITSWESEN

### RECHT UND STEUERN

Praxiswissen aktuell

„ Wenn's alte Jahr erfolgreich war,  
dann freue dich aufs neue.  
Und war es schlecht,  
ja dann erst recht.

Albert Einstein



# ÄRZTEBERATER- FORUM 2022

Maxximales Wissen in steuerlichen, wirtschaftlichen  
und rechtlichen Belangen – für Berater, Entscheider  
und Inhaber von Praxen und MVZ



Weitere Informationen auf  
den Seiten 22 und 23

„ Gratulation zu diesem  
Format und zur reibungs-  
losen Durchführung!

„ Sehr wertvoll!

„ Vielen Dank für den tollen Tag,  
ich hatte erst Bedenken auf-  
grund des digitalen Modus, war  
aber sehr positiv überrascht!

**SAVE THE DATE**

**6. April 2022**

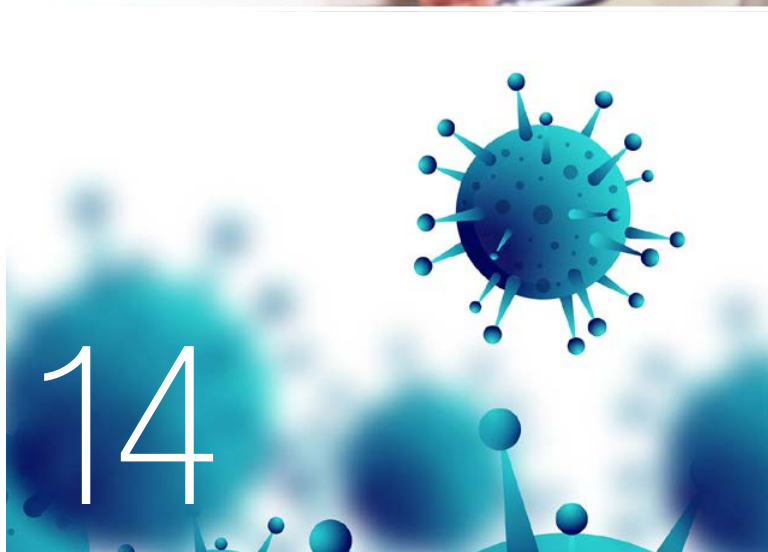
Freuen Sie sich auf ein spannendes  
Forum 2022: Definitiv digital  
und hoffentlich hybrid!

---

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

# INHALT

- 
- 04**    **MERK ON MANAGEMENT**  
Über Albert Einstein, Karl Popper und Asterix, dem Gallier
- 
- 06**    **HEALTH CARE NUMBERS**  
Daten und Fakten
- 
- 08**    **ABRECHNUNGSMANAGEMENT & PATIENTENSTRUKTURANALYSE**  
Ein Beitrag von Rudolf Loibl
- 
- 12**    **PraxisReporting**  
Die Web-App für den schnellen Finanzüberblick
- 
- 14**    **CORONA-AUSWIRKUNGEN IN DER GESUNDHEITSBRANCHE**
- 
- 17**    **UPDATE: DIGITALISIERUNG IM GESUNDHEITSWESEN**
- 
- 22**    **ÄRZTEBERATER-FORUM**  
6. April 2022
- 
- 24**    **NEU: MEDMAXXQUARTERLY**
- 
- 25**    **RECHT UND STEUERN**  
Praxiswissen
- 
- 29**    **HEALTH CARE MANAGER**  
Frank Schulz, Account Manager für Radiologische Praxen in BW
- 
- 31**    **M&A**  
Angebote und Gesuche
- 
- 34**    **IMPRESSUM**
- 



# MERK ON MANAGEMENT

## Über Albert Einstein, Karl Popper und Asterix, dem Gallier

Liebe Leserinnen,  
liebe Leser,



2021 war eindeutig ein Jahr der Wissenschaft. Nein, nicht etwa, dass es in diesem Jahr einen besonderen wissenschaftlichen Durchbruch gegeben hätte. Aber ich habe noch nie ein Jahr erlebt, in dem so viele Politiker, Journalisten und selbsternannte Faktenchecker sich mit ihren Meinungen und Warnungen auf „die Wissenschaft“ berufen haben. Kaum einer dieser Meinungsführer und Selektiv-Wissenschaftsgläubigen („Sziens-tisten“) arbeitet allerdings selbst und unabhängig im Wissenschaftsbetrieb. Die meisten davon hängen entweder an Fördertöpfen oder haben noch nie oder längst keinen Hörsaal (mehr) von innen gesehen. So verwundert es nicht, dass man in Diskussionen mit diesen Menschen schnell merkt, dass sie nicht ansatzweise willens oder fähig sind, Studienergebnisse richtig einzuordnen und insbesondere zwischen Thesen und empirisch untermauerten Erkenntnissen zu unterscheiden. So wird die Formulierung „könnte Hinweise darauf geben“ ganz schnell als „bewiesene wissenschaftliche Erkenntnis“ in die journalistische

Hyperventilationsmaschine gegeben, von unbedarften Politikern aspiriert und dann als alternativer Handlungsdruck wieder ausgeworfen. Dabei wird völlig verkannt, dass es nicht „die Wissenschaft“ als homogene Einheit gibt. Wissenschaft lebt seit jeher von Pluralität, vom Diskurs, natürlich von Thesen, aber auch von deren Falsifikation, vom Skeptizismus und dem kritischen Hinterfragen der bisherigen Lehrmeinungen. Genau deswegen ist Wissenschaft nicht statisch, sondern ein dynamischer Such- und Entdeckungsprozess. Was gestern als „gesicherte Erkenntnis“ galt, kann heute schon wieder obsolet sein. Wenn man in aktuellen Diskussionen seinen szientistischen Gegenüber nach seinem Wissenschaftsverständnis fragt und wie sich dies ggf. mit dem kritischen Rationalismus von Karl Popper in Einklang bringen lässt, erntet man regelmäßig nur Erstaunen und ggf. die Frage, was diese Diskussion denn mit Popmusik zu tun hat (nein, kein Witz!). Genau deswegen werden diese gut- und schnellgläubigen „Opinionleader“ nun immer häufiger zu ihrem eigenen Forschungsgegenstand: Sie werden nämlich gezwungen zu erklären, warum die eingeflüsterten Prognosen, die sie abgegeben haben, gar nicht eintreffen konnten. Weil das aber gar nicht so einfach ist, ohne sich selbst zu desavouieren, behelfen sie sich mit einer Notlösung: Sie gestalten den folgenden Dialog einfach binär und zwingen ihr Gegenüber, sich für „die Guten“ oder für die dunkle Seite der Macht zu entscheiden. Es wird dann ins Feld geführt, dass man auch mit den richtigen Fakten den „Beifall der falschen Seite“ hervorrufen könnte oder es wird dem Opponenten einfach das Etikett „Wissenschaftsleugner“ umgehängt.

Das geht schneller, als Lucky Luke schießt und der zieht ja bekanntlich schneller als sein Schatten. Übrigens: Albert Einstein hätte heute mit seiner Relativitätstheorie vermutlich kaum eine Chance mehr, an den Faktencheckern vorbei zu kommen. Seine bahnbrechende Theorie war nämlich – insbesondere auch in akademischen Kreisen – anfangs mehr als umstritten. Im Jahr 1931 erschien gar eine Schrift „100 Autoren gegen Einstein“, in der er vom damaligen „wissenschaftlichen Mainstream“ massiv angegangen wurde. Der gebürtige Ulmer blieb allerdings in Anbetracht dieser numerischen Übermacht cool und erwiderte auf die Veröffentlichung gelassen: „Hätte ich unrecht, würde ein einziger Autor genügen, um mich zu widerlegen.“

Eine brandneue Beobachtungsstudie, die ich persönlich gerade durchführe (daher leider noch ohne peer-review) gibt übrigens erste Hinweise darauf, dass im Rahmen von Regierungsbildungen nicht nur natürliche Personen, sondern auch twitternde, talkshowdauerpräsenante Comicfiguren als Minister berufen werden. Da zu meinem persönlichen Bildungskanon auch viele Comics und insbesondere sämtliche Asterix-Bände zählen, würde ich eine solche Entwicklung tatsächlich grundsätzlich gutheißen. Durch Asterix und seine Gefährten kann man nicht nur Lateinzitate lernen (O tempora, o mores), nein, sie dienen z. B. auch dem vertieften Verständnis der BWL (Obelix GmbH & Co. KG) oder der Immobilienwirtschaft (Trabantenstadt).

Aktuell möchte ich Ihnen allerdings insbesondere die Lektüre des Bandes XIX „Der Seher“ empfehlen: Darin kommt während eines Gewitters die finstere Gestalt Lügfix ins kleine Dorf der Gallier und gibt vor, die Zukunft vorhersehen zu können. Mit seinen düsteren Prognosen schürt er zunächst Angst, schafft sich dann eine eigene Fangemeinde und bereichert sich anschließend an den verzweifelten Dorfbewohnern durch seine „alternativlosen“ Heilsversprechen. Er schafft es tatsächlich, dass die gespaltene Galliergesellschaft aus Furcht vor dem drohenden, von ihm vorausgesagten Unheil ihr Dorf verlässt. Glücklicherweise durchschauen Asterix & Co. seine Weltuntergangsvorhersagen als billiges Geschäftsmodell und jagen ihn schließlich zum Teufel. Am Ende blicken sie wieder positiv und optimistisch in die Zukunft und feiern zusammen ihr obligatorisches Festmahl.

Ich weiß nicht wie es Ihnen geht, aber mir geben solche Geschichten immer irgendwie Hoffnung. Und Weihnachten ist ja das Fest der Hoffnung.

Ich wünsche Ihnen und Ihren Lieben ein frohes, hoffnungsvolles Weihnachtsfest und ein gesundes und glückliches neues Jahr!

Herzlichst, Ihr

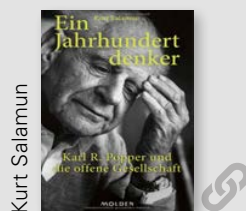
Prof. Dr. Wolfgang Merk

## BUCHTIPPS



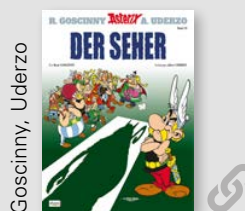
Hans Israel

**Hundert Autoren gegen Einstein** (Reprint der Originalausgabe von 1931)



Kurt Salamun

**Ein Jahrhundertdenker: Karl R. Popper und die offene Gesellschaft**



Goscinny, Uderzo

**Asterix 19: Der Seher**

## VIDEOTIPPS

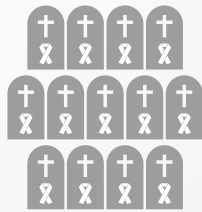


**Wann Wissenschaft wahr ist – nach Karl Popper & Gert Scobel**

# HEALTH CARE NUMBERS

## Daten und Fakten

+60 %



Die WHO prognostiziert bis zum Jahr 2040 weltweit rund 60 % mehr **Krebsfälle**.



71 %

... der Europäer sind nach wie vor mit ihrem **Gesundheits-system** zufrieden.



-6 %

Das Jahresgutachten 2021/22 des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung zeigt, dass die **Einkommen aller Haushalte** 2020 einen Rückgang um 6 % aufweisen.

94 %



... der Praxischefs sind der Ansicht, dass die Verfügbarkeit von **qualifizierten MFA** auf dem Arbeitsmarkt schlecht oder sogar sehr schlecht sei, so eine Befragung im Rahmen des Zi-Praxis-Panels.

26 %



Aufgrund der **Corona-Pandemie** lassen dieses Weihnachten laut Statista 26 % der Befragten Reisen und Ausflüge ausfallen. 16 % verzichten auf Weihnachtseinkäufe in Geschäften.

155 Mrd. €



Laut einer Studie der Unternehmensberatung Roland Berger wird das EU-weite Marktvolumen für digitale Produkte und **Dienstleistungen im Gesundheitswesen** bis zum Jahr 2025 rund 155 Mrd. € betragen.

Für Deutschland wird ein Zuwachs auf 38 Mrd. € erwartet.

70 %



... der Europäer sind aufgrund der Pandemie bereit, mehr in die **eigene Gesundheit** zu investieren.



# 07/2021

Die Digitalisierung im Gesundheitswesen schreitet weiter voran: Zum 3. Quartal wurde inzwischen der Anschluss an die **elektronische Patientenakte** für Praxen verpflichtend.

# 13,2 Mrd. €

Auf 13,2 Mrd. € sank die **Bruttowertschöpfung** in der Medizintechnik im Jahr 2020.



# -18,6 %

Laut der niedersächsischen Krankenhausgesellschaft (NKG) ist die **Patientenanzahl** in den niedersächsischen Kliniken durch die Corona-Pandemie 2020 im Schnitt um 18,6 % gesunken.



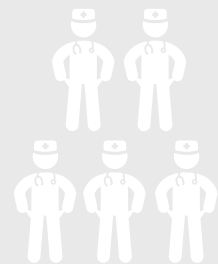
# 67 %

... der Befragten freuen sich laut Statista in der Weihnachtszeit auf die **gemeinsame Zeit** mit Familie und Freunden. 31 % freuen sich hauptsächlich darauf, Geschenke zu erhalten.

# -8 %

Daten aus der niedergelassenen Onkologie zeigten einen Rückgang der **ambulanten Behandlungen** um ca. 8 % in der Haupt-Lockdown-Phase 2020, so eine Erhebung des Helios Klinikonzerns.

# 20



Insgesamt gingen 20 Facharztpraxen 2020 in die **Insolvenz**.

Bei den **Hausärzten** gingen 2020 nur 10 Praxen Pleite (- 9 %).

Unter **Zahnarztpraxen** meldeten letztes Jahr insgesamt 28 Einrichtungen Insolvenz an (- 22 %).

Dem **Umsatzanteil** der Monate November und Dezember am Jahresumsatz 2020 nach zu urteilen, ist Weihnachten laut Statista vor allem für diese Branchen wichtig:

Unterhaltungselektronik	23,9 %
Uhren & Schmuck	23,3 %
Bücher	23,1 %
Spielwaren	22,2 %
Kosmetik & Körperpflege	19,8 %
Wohnmöbel	19,6 %
Einzelhandel	18,9 %



# ABRECHNUNGSMANAGEMENT & PATIENTENSTRUKTURANALYSE

## Wichtige Benchmarks aus der Praxis-EDV

Ein Beitrag von Rudolf Loibl

Um eine Praxis gut führen oder auf sich verändernde Situationen schnell und vernünftig reagieren zu können, müssen Sie Ihre Praxis gut kennen. Tun Sie das? Schauen wir doch mal, welche Kennziffern die meisten Praxisinhaber sofort (oder sehr schnell) parat haben:

- Schein- oder Fallzahl
- Umsätze (gesetzlich Versicherte, privat Versicherte etc.)
- Kosten (Gesamt- und Personalkosten p. a.)

Darüber hinaus bzw. detaillierter wird es meist schon vage ...

Wenn man mit seinem Gewinn zufrieden ist, dann reichen diese Kennziffern schon. Aber wenn man nicht zufrieden ist und etwas verändern will, dann reichen diese Zahlen nicht mehr. Nachstehend einige Beispiele, die zeigen, dass man mehr als nur eine Kennziffer seiner Praxis kennen sollte:

**Nehmen wir die Scheinzahl:** Für viele ist das DER Gradmesser für den eigenen Erfolg bei den Patienten. Außerdem kann man sich anhand dieses Parameters sehr schnell und einfach mit anderen vergleichen.

Will man seine Terminplanung verändern, dann reicht die Fallzahl alleine nicht mehr. Haben Sie 1.000 Patienten, die im Durchschnitt 1,5 Mal pro Quartal in Ihre Praxis kommen oder kommen Ihre Patienten 2,5 Mal in die Praxis? Der Unterschied hört sich erstmal nicht sehr groß an; vergibt man dafür aber Termine, schaut die Rechnung schon ganz anders aus. Hierzu ein vereinfachtes Beispiel:

	Praxis 1	Praxis 2
<b>Grunddaten</b>		
Fallzahl	1.000	1.000
Arbeitstag pro Quartal	60	60
Terminzeit $\emptyset$	15 Min	15 Min
<b>Kennziffern Terminplanung</b>		
Kontakthäufigkeit $\emptyset$	1,5	2
Termine	1.500	2.000
Termine pro Tag	25	33
Behandlungszeit pro Tag	ca. 6:15 h	ca. 8:25 h

Terminplanung ist immer ein Zusammenspiel von Mengen- und Zeitgerüst. Damit das Bestellsystem zur Praxis passt, braucht man sehr tiefe Einblicke in die Praxisstatistiken.



**Nehmen wir einen anderen Fall aus meiner Beraterpraxis:** Eine Hausärztin aus einem Vorort von München hatte die Praxis erst vor 2 Jahren übernommen und stellte fest, sie ist mit den Fallzahlen deutlich unter dem Durchschnitt der Kollegen in Bayern. Dann waren 2 Fragen zu klären: Warum ist das so und wie können wir das am besten verändern?

Eine Analyse der Abrechnungsdatei (die gleiche, die Sie jedes Quartal an Ihre KV schicken) hat folgendes ergeben:

- Es werden überwiegend Mitversicherte (häufig Frauen und Kinder) behandelt.
- Die Anzahl der Rentner bewegt sich im Landesdurchschnitt.
- Deutlich unterdurchschnittlich vorhanden waren die Mitglieder, also die Hauptversicherten.

Nach kurzem Nachdenken war klar, dass in diesem Fall die Mütter mit den Kindern vor Ort die Hausärztin aufsuchten und die Männer überwiegend in München arbeiteten und dort auch zum Arzt gingen. Um mehr Fälle zu generieren, mussten wir diese irgendwie „anlocken“.

Die Lösung war eine Veränderung der Sprechstundenzeiten. Die Ärztin bot ab sofort am Donnerstagsabend und am Samstagvormittag Sprechstunden an und hat dies ihren bisherigen Patienten mitgeteilt. Und siehe da, die Fallzahlen stiegen!

Auch dieses Beispiel zeigt deutlich, dass man für eine gute Lösung oft mehr als nur eine Kennziffer kennen und berücksichtigen muss. Bei anderen Fragestellungen, wie „Welche Praxisleistung (Akupunktur, Diätberatung etc.) wollen wir zukünftig anbieten?“ müssen Sie erstens wissen, welche Patienten diese Leistung annehmen würden und zweitens, ob Sie diese Patienten vielleicht schon haben.

Und wo kann Ihnen das Wissen über Ihre Praxisstruktur noch helfen? Wenn Sie vielleicht mal mit einer Wirtschaftlichkeitsprüfung konfrontiert sind. Aus den KV-Daten kann ein Prüfarzt nur erkennen, ob Ihre Praxis weniger, mehr oder gleich viele Rentner betreut wie Ihre Kollegen.

Also könnte er erkennen, dass Sie im Durchschnitt liegen, aber die Abrechnung einer Leistungsziffer trotzdem deutlich über dem Durchschnitt liegt, wodurch Sie dem Vorwurf der Unwirtschaftlichkeit ausgesetzt sind.

Sie müssen dann durch Praxisbesonderheiten klarmachen, dass Ihre Praxis nicht mit anderen zu vergleichen ist. Es könnte sich bei einer Analyse herausstellen, dass die meisten der von Ihnen behandelten Rentner überwiegend über 75 Jahre alt sind, was möglicherweise eine Überschreitung rechtfertigen könnte.

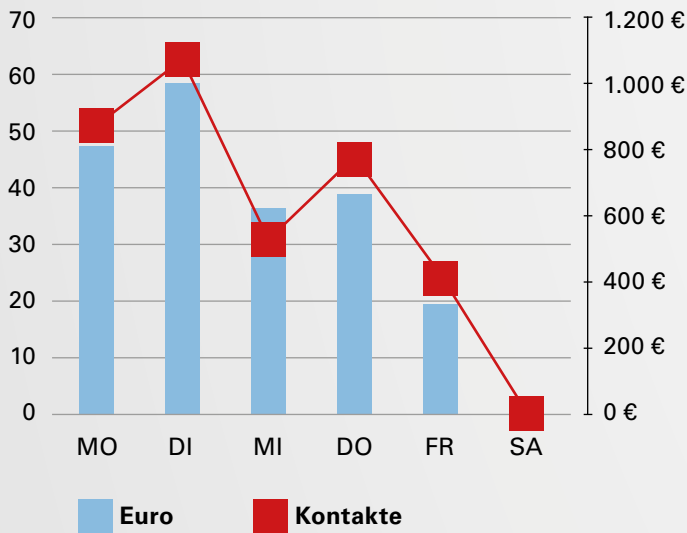
### Qualifikationstest für die Praxisorganisation

Ob eine Praxisorganisation gut oder schlecht funktioniert, zeigt sich daran, wie mit hohen Patientenfrequenzen umgegangen wird. In der internistischen Hausarztpraxis Dr. A. war in der Kontaktstatistik abzulesen, dass die einzelnen Wochentage sehr unterschiedlich ausgelastet sind. Zur Überprüfung der Qualität der Organisation wurde die Liste „Eurosummenverteilung auf Wochentage“ zusätzlich herangezogen.

Es zeigte sich, wenn man die Euro pro Wochentag durch die Kontakte pro Wochentag teilte, dass hier große Schwankungen (knapp 50 % mehr oder weniger) auftraten.

### Euro- und Kontaktverteilungen

	Kontakte	Euro	Pro Patient
Montag	52	802,16 €	15,37 €
Dienstag	61	992,35 €	16,25 €
Mittwoch	30	632,17 €	21,02 €
Donnerstag	47	685,43 €	14,74 €
Freitag	23	326,59 €	14,20 €
Samstag	-	-	-
Min - Wert	23		14,20 €
Max - Wert	61		21,02 €
Abweichung		48,02%	6,82 €



### Was könnten die Ursachen dafür sein?

Dies kann entweder an einer Spezialsprechstunde liegen, in der umsatzstarke Leistungen erbracht und abgerechnet werden, oder es ist ein Ausdruck dafür, dass die Abrechnung von unterschiedlich qualifizierten Kräften erledigt wird.

Zusätzlich war zu sehen, dass sich mit einer abnehmenden Patientenfrequenz der Abrechnungsumsatz erhöhte – ein weiteres Indiz für eine schwache Organisation.

Folgende Fragen muss sich Dr. A. stellen:

- Ist die Personaleinteilung auf die Kontakthäufigkeit ausgerichtet oder ist in der derzeitigen Organisation nur den Bedürfnissen des Personals gerecht geworden?
- Sind alle abrechnenden MFA gleich qualifiziert oder müssen ggf. interne oder externe Weiterbildungen stattfinden?
- Arbeitet die Praxis mit Checklisten oder müssen diese eingeführt werden?

### Wo kommen Ihre Patienten denn eigentlich her?

In einem Fall musste ein Praxisinhaber einem „ominösen“ Fallzahlrückgang auf die Spur kommen. Die eigene Praxis-EDV hat nur angezeigt, dass im aktuellen Quartal 86 Patienten weniger abgerechnet wurden als im Vorquartal.

Nachdem er seine Fallzahlen schon über mehrere Jahre aufgezeichnet hat, war klar, dass das nicht eine „normale Streubreite“ ist, sondern dies doch deutlich abweicht.

Bei der Analyse waren keine Veränderungen der Alters-, Geschlechter- oder Versichertenteilung zu erkennen. Also wurde das Einzugsgebiet unter die Lupe genommen, wobei sich zeigte, dass die fehlenden Patienten alle aus einem Postleitzahlenbereich stammten. Naheliegend war zunächst die Vermutung, dass sich dort ein neuer Kollege niedergelassen hat und die dortigen Patienten nun den kürzeren Weg bevorzugen. Nach weiterer Recherche kam jedoch heraus, dass von dort eine Busverbindung zeitweise eingestellt wurde und die Patienten deshalb nicht mehr problemlos kommen konnten. Das Problem hatte sich später mit Aufnahme der Busverbindung sozusagen von selbst erledigt.

Abschließend möchte ich noch auf Umsatzzahlen eingehen. Aus der BWA Ihres Steuerberaters können Sie schnell erkennen, welchen Anteil Ihre Einnahmen durch die Kassenärztliche Vereinigung einnehmen. Aber mit welcher Leistungsziffer machen Sie den meisten Umsatz? Oder welche ist Ihre häufigste Leistung? Mit wie vielen Leistungsziffern erwirtschaften Sie 80 % Ihres Kassenumsatzes? Die Antworten darauf können manchmal sehr wichtig sein, sind aber nicht ganz so schnell herauszufinden.

## Angebot Praxis-Check

Sie haben Interesse an einer individuellen Analyse Ihrer Abrechnungsdatei?

Dieselbe Datei, die Sie jedes Quartal an Ihre Kassenärztliche Vereinigung schicken, beinhaltet weit mehr Informationen, als vielen bewusst ist. Wir zeigen, welche Informationen im Hinblick auf

- Wirtschaftlichkeitsprüfung
- Marketing
- Organisation
- Betriebswirtschaft

in dieser unscheinbaren Datei stecken.

Arzt-Computer-Systeme können zwar diverse Statistiken erstellen, doch fehlt es meist an Hinweisen, was man aus diesen Auswertungen ablesen kann. Und manchmal ist es sehr zeitaufwendig, sich diese Daten zusammenzustellen.

Wir liefern nicht nur über 20 verschiedene praxisindividuelle Statistiken, sondern auch eine Anleitung, wie die gewonnenen Informationen für die Praxis gewinnbringend umgesetzt werden können. Ich kommentiere die Tabellen und Grafiken und wir können diese auch gerne am Telefon diskutieren.



**LOIBL**  
Unternehmensberatung für Ärzte

### KONTAKT

#### Unternehmensberatung für Ärzte

Rudolf Loibl  
Gabelsbergerstr. 53g  
94315 Straubing

Telefon: +49 9421 - 10113

E-Mail: loibl@loibl-online.de



[www.loibl-online.de](http://www.loibl-online.de)

### Folgende Schwerpunkte haben die Analysen:

#### Wirtschaftlichkeitsprüfung:

Um einen Prüfbescheid abwehren zu können, ist es wichtig zu wissen, welche Praxisbesonderheiten in der Praxis vorliegen oder wie sich das Krankengut zusammensetzt.

#### Marketing:

Marketing ist auch das Eingehen auf die Besonderheiten der eigenen Patienten, also das Praxisprofil. Positive Ansätze und Umsetzungen brauchen Basisinformationen.

#### Organisation:

- Welche Patienten haben Sie?
- Wo kommen diese her?
- Wie alt sind sie?
- Wie häufig kommen Ihre Patienten im Durchschnitt?

#### Betriebswirtschaft:

- Welche ist die umsatzstärkste Leistungsziffer?
- Mit wie vielen Leistungsziffern erreicht die Praxis 80 % des Kassenumsatzes?

All das und viel mehr steht in der Abrechnungsdatei.

Die Basisanalyse ist eine Dienstleistung, die Ihnen tiefe Einblicke in die betriebswirtschaftliche, organisatorische und marketingorientierte Struktur Ihrer Praxis verschafft. Fragen zu diesen Themenbereichen haben eine immense Tragweite und sollten von den Praxisinhabern als Managementaufgabe wahrgenommen werden. Wichtig ist auch die Erkenntnis, dass es nicht nur die Scheinzahl als Kennziffer in einer Arztpraxis gibt.

### Weitere Informationen finden Sie hier:

<https://bit.ly/PraxisCheck>

Profitieren Sie bei Ihrer Buchung unter obigem Link bis 15.02.2022 von einem 15 %-Rabatt-Gutschein: Mit dem Code *medmaxx* wird der Nachlass bei der Buchung automatisch abgezogen.



# PraxisReporting

Die Web-App für den schnellen Finanzüberblick Ihrer Mandanten

Professionelle Controllingberichte erzeugen und den Mandanten per App bereitstellen

- ✓ Im Dashboard: **Vorjahresvergleich, Fachgruppenvergleich, Performance Ranking**
- ✓ **Vertiefte Analysen** von Umsatz, Kosten, Gewinn, Cashflow und weiteren wichtigen Kennzahlen
- ✓ Report für Mandanten **kommentieren**
- ✓ **Management-News** inkl. Gesetzesurteile für Ihre Mandanten
- ✓ **Individuelles Kanzleidesign**

## Neugierig?

Testen Sie mit einem **Demo-Zugang** die Mandantenansicht direkt auf Ihrem Smartphone.

<https://demo.medmaxx.de>

	Zahnmedizin	Humanmedizin
Benutzername:	demo-zahnarzt	demo-arzt
Passwort:	demo-zahnarzt	demo-arzt

Zur optimalen Dargestellung unserer WebApp empfehlen wir Ihnen den Zugriff über Ihr Smartphone bzw Tablet.

Sie suchen einen  
**Job als Projektmanager/in** mit  
 abwechslungsreichem Aufgabengebiet,  
 leistungsrechter Vergütung und  
 angenehmem Betriebsklima?



*MedMaxx your career!*

*Schneller? Höher? Weiter?* Das olympische Motto „Citius, altius, fortius“ ist der Inbegriff der Formel „Erfolg durch Anstrengung“. Bei uns können Sie sich in der MedMaxx-Arena beweisen, in der Sie spannende Herausforderungen aus IT, BWL, Jura und Medizin bewältigen.

Zur Verstärkung unseres Teams in Ulm suchen wir **ab sofort** einen

**Zehnkämpfer (m/w/d)**

#### **Wichtige Disziplinen, in denen Sie bei uns an den Start gehen:**

- Support unserer MedMaxx-Kunden sowie Vertriebsunterstützung
- Administration und Weiterentwicklung des MedMaxx-Portals
- Koordination und Betreuung unserer IT-Dienstleister
- Entwicklung des MedMaxx-Campus mit dem Studienprogramm „Jumpstart“

#### **Ihr Trainingszustand?**

- Sie haben ein Studium (z.B. BWL, IT, Jura, Medizin) und haben im Idealfall schon ein paar Jahre Erfahrung - wir nehmen aber auch „Junioren“ ins Team auf
- Sie können das Spielfeld und den Spielverlauf präzise analysieren
- Sie schlagen Ihre Pässe präzise, selbständig, aber auch mit Blick zum Mitspieler
- Sie wollen Ihre Technik stetig verbessern und neue Übungen ausprobieren
- Sie spielen immer fair und bleiben cool, auch wenn das Spiel in die entscheidende Phase geht

**Interesse an einem Startplatz? Bitte ein E-Mail an die Team-Chefin Heike Merk**

[HMerck@wm-institut.de](mailto:HMerck@wm-institut.de)

**Ready, set, go!**

# CORONA-AUSWIRKUNGEN IN DER GESUNDHEITSBRANCHE

Die COVID-19-Pandemie verpasste dem steten Aufwärtstrend in der Gesundheitswirtschaft einen gewissen Dämpfer und stellt das gesamte Gesundheitswesen derzeit auch weiter auf die Probe. Dennoch bestätigen die jüngsten Zahlen des Bundeswirtschaftsministeriums, dass die Gesundheitswirtschaft zu den wichtigsten Branchen in Deutschland zählt. Im Detail weist die Gesundheitsbranche 2020 eine Bruttowertschöpfung (Wert aller Güter und Dienstleistungen abzüglich der in den Produktionsprozess eingeflossenen Vorleistungen) von 364,5 Mrd. € auf. Zum Vergleich: 2019 waren es 378,7 Mrd. €.



**-3,7%**

Um 3,7 % ist die Wertschöpfung in der Gesundheitswirtschaft 2020 zurückgegangen, so das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie 2021.

## Die Bedeutung der Gesundheitswirtschaft in Deutschland

 <p><b>364,5</b> Mrd. EUR <b>BRUTTWERTSCHÖPFUNG</b> im Jahr 2020</p>	<p><b>12,1 %</b> <b>Anteil</b> an der Gesamtwirtschaft</p>	<p><b>3,3 %</b> Ø. jährl. <b>Wachstum</b> seit 2011; Gesamtwirtschaft: 2,5 % (2011–2020)</p>	<p><b>-3,7 %</b> <b>Wachstum</b> 2019–2020</p>
 <p><b>7,4</b> Mio <b>ERWERBSTÄTIGE</b> im Jahr 2020</p>	<p><b>16,5 %</b> <b>Anteil</b> an der Gesamtwirtschaft</p>	<p><b>1,6 %</b> Ø. jährl. <b>Wachstum</b> seit 2011; Gesamtwirtschaft: 0,8 % (2011–2020)</p>	<p><b>-1,6 %</b> <b>Wachstum</b> 2019–2020</p>
 <p><b>127,7</b> Mrd. EUR <b>EXPORTE</b> im Jahr 2020</p>	<p><b>8,8 %</b> <b>Anteil</b> an der Gesamtwirtschaft</p>	<p><b>4,3 %</b> Ø. jährl. <b>Wachstum</b> seit 2011; Gesamtwirtschaft: 2,2 % (2011–2020)</p>	<p><b>-8,7 %</b> <b>Wachstum</b> 2019–2020</p>

## 2020/2021: Erhöhte Nachfrage nach Videosprechstunden

Laut des Zentralinstituts für die kassenärztliche Versorgung in Deutschland (Zi) haben Ärzte sowohl 2020 als auch 2021 verstärkt auf das Angebot von Videosprechstunden gesetzt, um mit ihren Patienten in Kontakt zu treten.

Demnach sind allein im ersten Halbjahr 2021 knapp 2,3 Mio. Videosprechstunden durchgeführt worden – rund 785.000 mehr als 2020 (während des ersten Lockdowns), wie Abrechnungsdaten aus den Kassenärztlichen Vereinigungen offenlegten. Nach aktuellen Auswertungen des Zi waren 2020 insgesamt 2,9 Mio. Videosprechstunden in der vertragsärztlichen und -psychotherapeutischen Versorgung erbracht worden.

### So häufig werden Videosprechstunden erbracht

	2021	2020	2019
Januar	417.875	1.592	258
Februar	453.580	1.753	151
März	437.082	213.289	207
April	350.512	603.791	183
Mai	320.910	403.489	213
Juni	277.835	248.591	191
Juli		184.984	264
August		149.295	288
September		183.674	243
Oktober		224.992	372
November		362.486	591
Dezember		326.898	865

Quelle: Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung in Deutschland

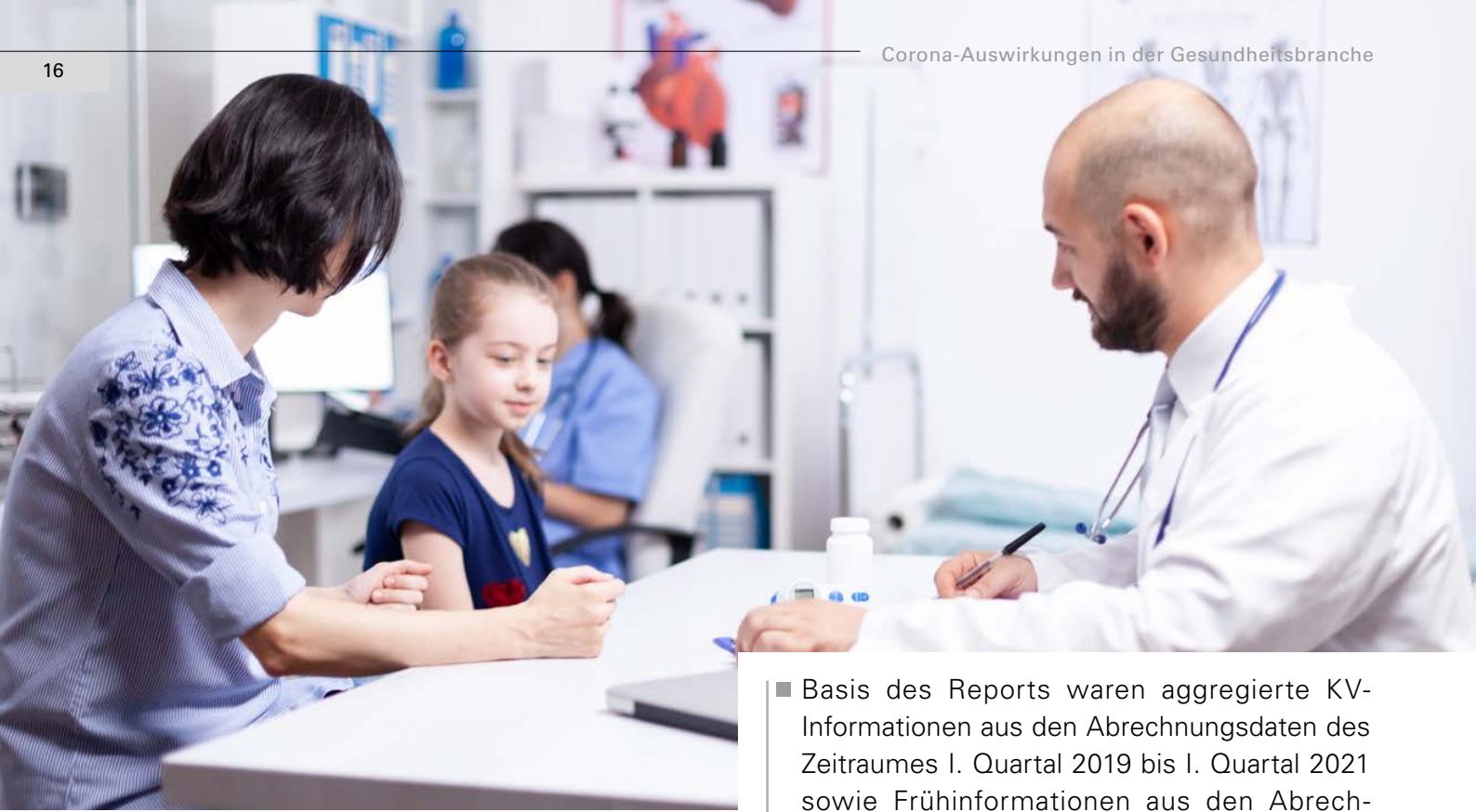
## Laut Wirtschaftsweisen hat Corona negative Auswirkungen auf Beschäftigtenzahl im Gesundheitswesen

Der Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung veröffentlichte kürzlich sein Jahresgutachten 2021/22.

- Die Wirtschaftsweisen fordern darin hinsichtlich der Corona-Auswirkungen u. a. „umfangreiche Programme“ zum Aufholen pandemiebedingter Bildungsrückstände, die gezielt bei jenen Kindern ansetzen müssten, die am härtesten unter der Pandemie gelitten haben.
- Außer den Kindern waren von den Auswirkungen der Pandemie auch geringfügig Beschäftigte, Selbstständige und gering qualifizierte Personen besonders stark betroffen.
- Auch die Lage am Ausbildungsmarkt war 2020/21 stark von den Folgen der Corona-Maßnahmen gezeichnet: So ist laut der Bundesagentur für Arbeit bspw. die Zahl der Bewerber auf einen Ausbildungsplatz von 10/2020 bis 09/2021 um 39.000 gesunken. Wie in den Vorjahren sind damit auf dem Arbeitsmarkt mehr Ausbildungsplätze als Bewerber vorhanden.
- Die Einkommen aller Haushalte zeigen 2020 einen Rückgang um 6 %.
- Außerdem stellt der Sachverständigenrat eine Verfestigung der Arbeitslosigkeit fest: Langzeitarbeitslosigkeit sei um 21 % auf 1,04 Mio. Betroffene in Q III/2021 gestiegen.
- Frauen waren von Arbeitslosigkeit besonders stark betroffen, auch im Gesundheits- und Sozialwesen. Dabei betrifft der Großteil mit 36 % den Wirtschaftsbereich Arztpraxen, 19 % das Gesundheitswesen ohne nähere Angabe und 14 % die soziale Betreuung alter Menschen.
- Besonders stark seien die Abgänge aus der Beschäftigung in Q2/2020 gewesen, als erhebliche Fallzahlrückgänge in der ersten Welle der Pandemie in den Praxen an der Tagesordnung waren.



Das Jahresgutachten 2021/22 des Sachverständigenrats zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung finden Sie hier als PDF.



## Weiter sinkende Fallzahlen 2021 wegen der Pandemie?

Aktuell hat das Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung (Zi) seinen Trendreport zur Entwicklung der vertragsärztlichen Leistungen im 1. Halbjahr 2021 veröffentlicht. Dieser zeigt, dass die bundesweiten und regionalen Infektionsschutzmaßnahmen im Zuge der COVID-19-Pandemie (wie auch schon im Jahr zuvor) zu einer geringeren Inanspruchnahme ärztlicher Leistungen geführt haben.



Den Trendreport „Veränderung der vertragsärztlichen Leistungsanspruchnahme während der COVID-Krise“ können Sie hier als PDF laden.

- Basis des Reports waren aggregierte KV-Informationen aus den Abrechnungsdaten des Zeitraumes I. Quartal 2019 bis I. Quartal 2021 sowie Frühinformationen aus den Abrechnungsdaten des II. Quartals 2021.
- Die Fallzahlen lagen über alle Fachgruppen hinweg in den ersten Monaten dieses Jahres unter den Werten von 2019, so z. B.:
  - -14,9 % im Januar 2021
  - -12 % im Februar 2021
- Erst 06/2021 konnten die Fallzahlen wieder annähernd das Niveau von vor der Pandemie aus dem Jahr 2019 erreichen (-1,9 %).
- Besonders ins Auge fällt dabei der Bereich der Kinder- und Jugendmedizin:
  - In der pädiatrischen Versorgung blieben die Fallzahlen mit persönlichem Arzt-Patienten-Kontakt um 13,2 % hinter denen des ersten Halbjahres 2019 zurück. Nachholeffekte zeigen sich bei den Kinder- und Jugendärzten erst zum Ende des 2. Quartals 2021 mit +39,6 %.
  - Im Fachbereich der Kinder- und Jugendpsychotherapie lag hingegen die Inanspruchnahme mit +8 % über der vorpandemischen Vergleichsperiode der ersten 6 Monate 2019.
  - 06/2021 lagen die Fallzahlen in der Kinder- und Jugendpsychotherapie sogar 37 % über denen des Juni 2019.



# UPDATE: DIGITALISIERUNG IM GESUNDHEITSWESEN

**Der Einsatz von E-Health, Telematik und Co. ermöglicht u. a. neue Therapieansätze, kann langfristig zur Kostendämpfung beitragen und Lösungen bzgl. Demografie oder Landflucht bieten. Kurz gesagt – die fortschreitende Digitalisierung bereichert längst unser Gesundheitswesen:**

- Die Digitalisierung vereinfacht mit der **elektronischen Patientenakte (ePA)** viele – ehemals papierhafte – Abläufe und sorgt für mehr Transparenz. So können Patienten und Ärzte wichtige Informationen wie Notfalldaten, Befunde etc. bei Bedarf einfacher einsehen; wichtige Dokumente gehen nicht mehr verloren. GKV-Versicherte können ihre Gesundheitsdokumente in der ePA speichern und nach Wunsch behandelnden Ärzten freigeben. Die nächsten Schritte: 2022 werden Dokumente wie Impfpass, Mutterpass und Zahnbonusheft in elektronischer Form zur Verfügung stehen.
- Gesundheits-Apps auf Rezept (**digitale Gesundheitsanwendungen, DiGA**) können die Behandlung von Patienten bei verschiedenen Erkrankungen unterstützen, sollten allerdings nicht als Ersatz gesehen werden.
- Via Telemedizin sind inzwischen medizinische Leistungen aus der Ferne möglich. Das Angebot von **Videosprechstunden** kann Patienten den einen oder anderen Weg zur Arztpraxis ersparen.

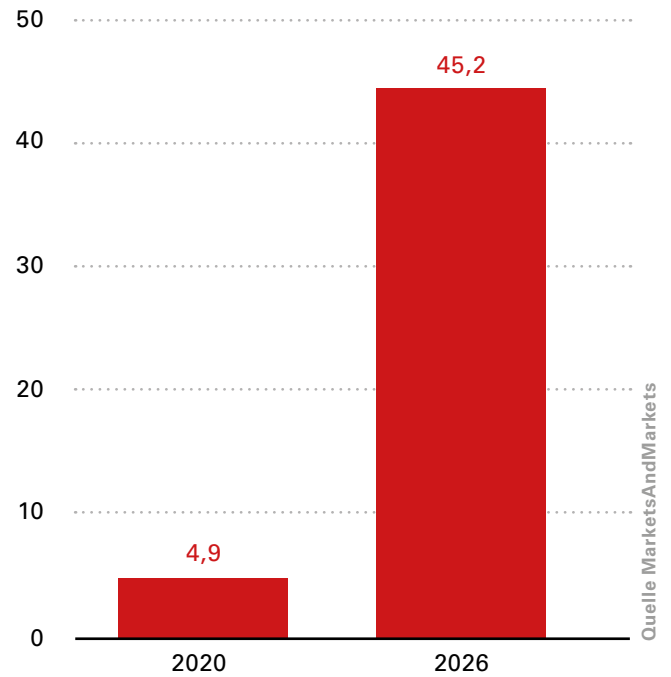
## Telematikinfrastruktur – Flächendeckende sichere Vernetzung

- Die sog. Telematikinfrastruktur (TI) sorgt dafür, dass sich Informationen, die für die Behandlung erforderlich sind, sicher digital zwischen den Playern im Gesundheitswesen wie Praxen, Krankenhäusern, Apotheken und weiteren Einrichtungen austauschen lassen sowie direkt und einfach verfügbar sind.
- **Ziel** der TI ist es, alle Beteiligten im Gesundheitswesen miteinander zu vernetzen. Dabei kommen Technologien sowie Einsatz, die alle Patientendaten optimal schützen.

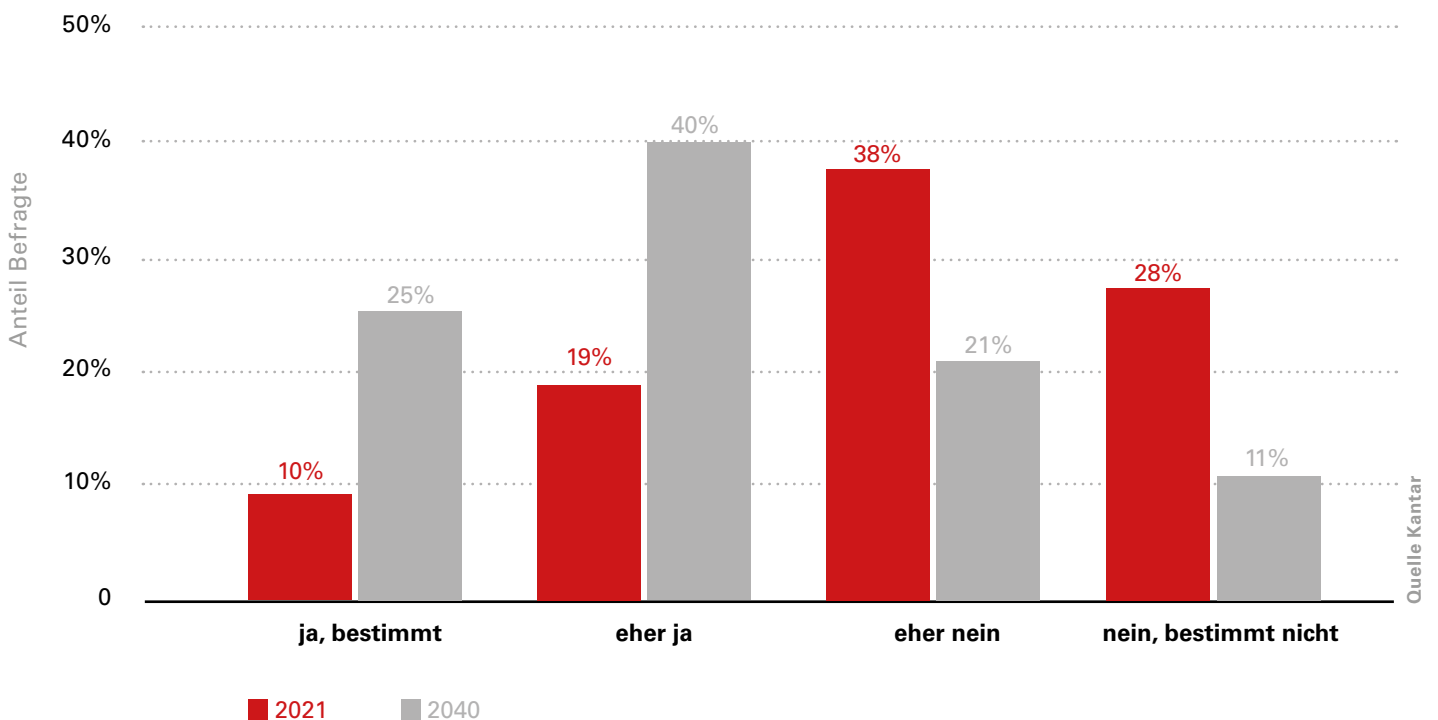
## Aktueller Fahrplan zur Telematikinfrastruktur



## Umsatz durch künstliche Intelligenz im Gesundheitswesen weltweit in den Jahren 2020 & 2026 (in Milliarden US-Dollar)



## Umfrage: Glauben Sie, dass Künstliche Intelligenz Krankheiten wie Krebs besser diagnostizieren kann als ein menschlicher Arzt?



## Digitalisierung: Praxen bekommen mehr Zeit zur Umsetzung von eAU und E-Rezept

Die Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV) hat aktuell eine Richtlinie veröffentlicht, wonach Ärzte auch nach dem Jahreswechsel weiterhin Papierformulare zur Rezeptverordnung oder Ausstellung einer Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (AU) nutzen dürfen.

Konkret gilt die Übergangsregelung bis zum 30.06.2022. Bis dahin können Ärzte für Rezepte Muster 16 und für AU-Bescheinigungen Muster 1 oder die Formatvorlage in der Praxis-EDV verwenden.

Weiterer Fortgang: Zum 01.07.2022 müssen Praxen spätestens auf eAU und E-Rezept umgestellt sein, um diese Fälle nicht mehr papierhaft zu bedienen.

An den gesetzlich festgelegten Terminen zur Einführung von eAU und E-Rezept ändert sich jedoch ausdrücklich nichts, Ärzte haben nun aber die Wahl, wann sie ihre internen Prozesse umstellen.

Hintergrund für die nun getroffene Entscheidung sind Probleme bei der technischen Umsetzung der Anwendungen in den Praxen.



**Die Richtlinie der KBV finden  
Sie hier als PDF.**

### INFO

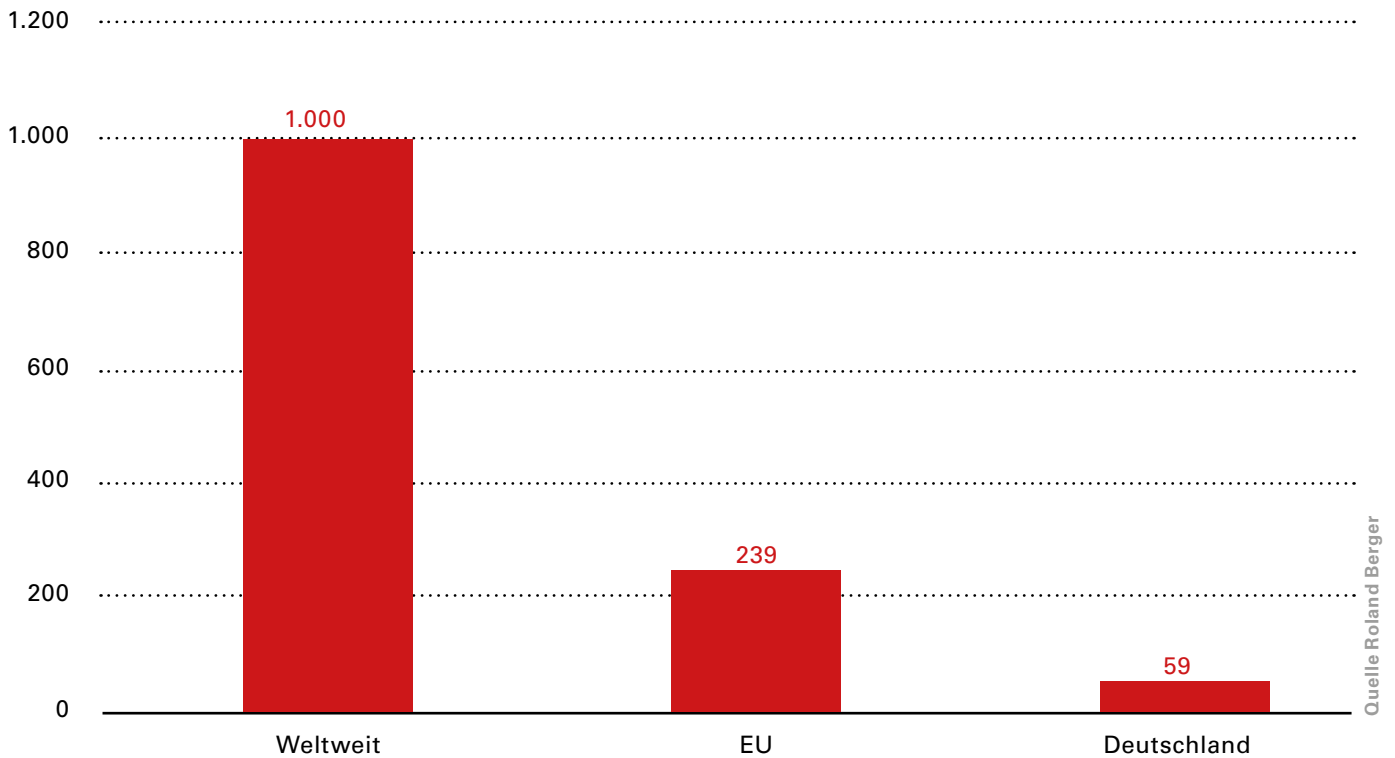
Die Einführung des E-Rezepts soll u. a. die Medikation sicherer machen, die „Zettelwirtschaft“ im gesamten Prozess beenden sowie ärztliche Verordnungen nach einer Videosprechstunde vereinfacht ermöglichen.

Das angestrebte Datum der verpflichtenden bundesweiten Einführung hat sich nun aber als nicht haltbar herausgestellt. Bereits 10/2021 sollte das E-Rezept auf freiwilliger Basis an den Start gehen. Die Anlaufschwierigkeiten sind größtenteils auf die Praxissoftware zurückzuführen. Laut KBV stellten bisher nur sehr wenige Software-Anbieter den Praxen die entsprechenden Updates zur Verfügung.

Kürzlich wurde zumindest die laufende Testphase des E-Rezepts in der Region Berlin-Brandenburg bis Ende 11/2021 verlängert.

## Umsatz auf dem Markt für Digital-Health in Deutschland und weltweit bis zum Jahr 2026

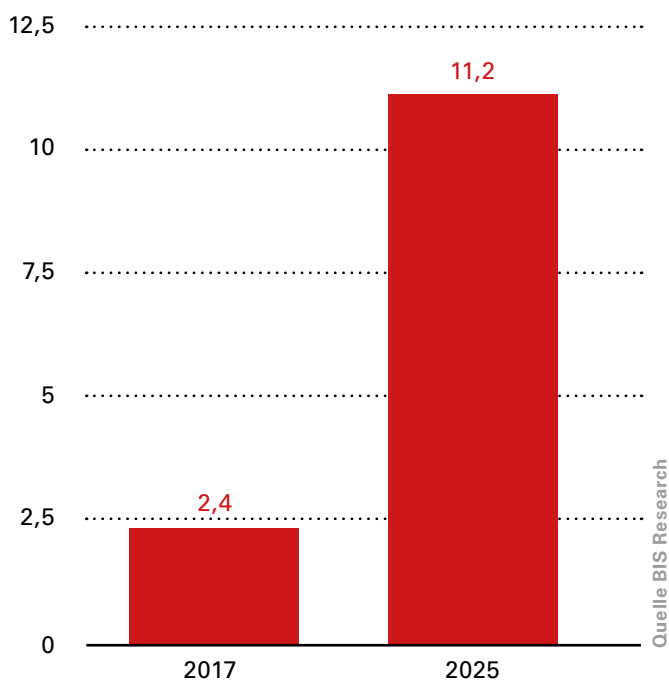
(in Milliarden Euro)



Laut einer aktuellen Prognose von Roland Berger könnte sich der weltweite Umsatz auf dem Markt für Digital-Health bis 2026 auf 1 Bio. € belaufen. Für Deutschland wird bis dahin mit einem Marktvolumen von 59 Mrd. € gerechnet.

## Umsatz des globalen mobilen Gesundheits-App-Marktes im Jahr 2017 und 2025

(in Milliarden US-Dollar)



2017 hatte der weltweite mobile Gesundheit-App-Markt ein Marktvolumen von ca. 2,4 Mrd. US-\$.

Laut Prognose könnte der mobile Gesundheit-App-Markt 2025 auf rund 11,2 Mrd. US-\$ wachsen.

## gematik: Erster Atlas zur Telematikinfrastruktur

Digitale Anwendungen sollen die Patientenversorgung künftig ergänzen und optimieren. Doch nach wie vor kommt die Digitalisierung in den Arztpraxen nicht so schnell voran, wie es die Politik gerne hätte. So zeigt der erste „Atlas zur Telematikinfrastruktur“, dass zum Stand Q III/2021 zwar 90 % der (Zahn-)Arztpraxen und Apotheken an die Telematikinfrastruktur (TI) angeschlossen sind, die entsprechenden Anwendungen jedoch bisher kaum genutzt werden.

Bislang sind erst rund 30 % der (Zahn-)Ärzte mit einem elektronischen Heilberufsausweis und einer Anwendung innerhalb der TI wirklich aktiv.

Die in medizinischen Einrichtungen bekannteste TI-Anwendung ist die elektronische Patientenakte (ePA), die heutzutage bereits 30 % der Arztpraxen installiert haben. Dass das Modul theoretisch vorhanden ist, heißt aber noch nicht, dass es auch in der Praxis genutzt wird: Nur 12 % der Arztpraxen setzen das Tool aktiv ein.

Inzwischen ist auch der E-Medikationsplan (eMP) bei 89 % der Arztpraxen zumindest bekannt. Aber: Nur 18 % der Praxen greifen auf die elektronische Variante der Medikamentenverwaltung wirklich zurück.

Innerhalb der Patientengruppe, die mehrere Arzneimittel gleichzeitig einnehmen muss (wie bspw. Chroniker), signalisieren hingegen 60 % Interesse am eMP.

Laut gematik sind die komplexen Anwendungsverfahren ein Hauptgrund, warum die TI in der Praxis nicht stärker genutzt wird. Je nach Praxis-IT-Anbieter sind die Einsatzbarrieren in den Praxen zum Teil sehr hoch. Konkrete Vorgaben zur Einfachheit hat die gematik jedoch bisher nicht gemacht.



Den „Atlas zur Telematikinfrastruktur“ können Sie hier als PDF laden.

# ÄRZTEBERATER- FORUM 2022

Maxximales Wissen in steuerlichen, wirtschaftlichen und rechtlichen Belangen – für Berater, Entscheider und Inhaber von Praxen und MVZ

**Datum:** 06.04.2022  
**Zeitraum:** 9:00 – 17:00 Uhr  
**Ort:** Stadthaus Ulm  
**Ablauf:** 100 % digital und hybrid

## IHRE VORTEILE AUF EINEN BLICK:

- Vortragsunterlagen als PDF zum Download
- Teilnahme an Diskussionen
- Streaming der Vorträge bis zu 14 Tage nach Ende der Veranstaltung via persönlichem Login
- Teilnehmerzertifikat/Fortbildungsnachweis als PDF per E-Mail

**Anerkannte Fortbildungsveranstaltung** im Rahmen der Pflichtfortbildung von Fachberatern (DStV e.V.) im Gesundheitswesen.

Darüber hinaus ist die Veranstaltung aus unserer Sicht für Versicherungsmakler IDD-konform. Die Teilnehmer erhalten auf Wunsch eine entsprechende Erklärung nach VersVermV.

### Ihr Extra am Vortag - nur bei Teilnahme in Präsenz:

**Workshop:** „Besser beraten mit MedMaxx“ am Vortag, 05.04.2022, 2 h nachmittags

**Networking:** Gemeinsames Networking bei Get-together am Vorabend in Ulm

Unter [www.medmaxx.de](http://www.medmaxx.de) und [www.medmaxx-campus.de](http://www.medmaxx-campus.de) halten wie Sie zu allen weiteren Details auf dem Laufenden.

Hier geht's direkt zur Buchung:

[www.medmaxx-campus.de/forum2022/](http://www.medmaxx-campus.de/forum2022/)

Wir würden uns sehr freuen, Sie und Ihre Netzwerkpartner zu unserem Forum begrüßen zu dürfen!

## Teilnahmegebühr

### Präsenz/Digital

Regulär € 399.- / € 299.-  
 MedMaxx-Kunden € 369.- / € 269.-

### Early bird Discount bis 31.01.2022

Regulär € 359.- / € 269.-  
 MedMaxx-Kunden € 329.- / € 239.-

jeweils zzgl. MwSt.

Sprechen Sie uns auch bzgl. Gruppenrabatten an!

MedMaxx-Kunden erhalten ihren Rabatt-Code nach Login unter [www.medmaxx.de](http://www.medmaxx.de) im internen Bereich.

## REFERENTEN



### Quo vadis GKV-Finanzen? Was bringt Lauterbach als Gesundheitsminister?

#### Prof. Dr. Andreas Beivers

Dipl.-Volkswirt, Gesundheitsökonom

Professor für Volkswirtschaftslehre und Studiendekan für Gesundheitsökonomie, Hochschule Fresenius, München

[www.hs-fresenius.de/lehrpersonal/andreas-beivers.de](http://www.hs-fresenius.de/lehrpersonal/andreas-beivers.de)



### Die digitale Arztpraxis – zwischen etabliertem Stillstand und disruptiven Sprüngen

#### Prof. Dr. David Matusiewicz

Dekan und Institutsdirektor, FOM Hochschule

[www.david-matusiewicz.com](http://www.david-matusiewicz.com)



### Der Physician Assistant in der Arztpraxis – Persönliche Entlastung und Gewinnsteigerung in einem?

#### Prof. Dr. Silvia Straub

Diplom-Ökonomin und Ärztin

Professorin an der Hochschule Neu-Ulm

[www.hnu.de/silvia-straub](http://www.hnu.de/silvia-straub)



### Compliance-Prüfung vor dem Praxis- und MVZ-Erwerb

#### RA Dr. Ralf Heimann

Rechtsanwalt, Mediator

[www.heimann-law.de](http://www.heimann-law.de)



### Aktuelles Wissens-Update für Berater und Entscheider

#### Die Top-Ten der Fehlberatungen

#### Prof. Dr. Wolfgang Merk

Öffentlich bestellter u. vereidigter Sachverständiger

Professor für Gesundheitsmanagement an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg, Stuttgart

[www.wm-institut.de](http://www.wm-institut.de)



#### Daniela Groove

Fachanwältin für Medizinrecht

Sachverständigeninstitut  
Prof. Dr. Merk

[www.wm-institut.de](http://www.wm-institut.de)



#### Julia Moser

Apothekerin

Senior Project Manager  
Medinomicus GmbH

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



### Vom befreienden Umgang mit Fehlern

#### Schwester Teresa Zukic

Dipl.-Religionspädagogin, Multitalent und Keynote-Speakerin, „die deutsche Antwort auf Sister Act“

[www.schwester-teresa.de](http://www.schwester-teresa.de)



### Der angestellte Arzt in Praxis und MVZ

#### Tim Müller

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Medizinrecht

[www.ecovis.com/muenchen/berater/rechtsberatung/tim-mueller.de](http://www.ecovis.com/muenchen/berater/rechtsberatung/tim-mueller.de)

(Änderungen vorbehalten)

## Auch aus Fehlern kann man lernen...

Bestimmt haben Sie das eine oder andere Mandat, das in der Vergangenheit bereits einer typischen Fehlberatung zum Opfer gefallen ist und es dann an Ihnen war, die Kohlen aus dem Feuer zu holen?!

Senden Sie uns in den nächsten Wochen gerne Ihre verstricktesten Fälle zum Troubleshooting in der Heilberufeberatung an

[info@medmaxx.de](mailto:info@medmaxx.de)

Gerne greifen wir ausgewählte Fragestellungen anonymisiert im Rahmen unseres Vortrags „Die Top-Ten der Fehlberatungen“ im Forum auf.

# NEU

# MEDMAXX QUARTERLY



## WEBINAR



**Exklusiv für MedMaxx-Kunden startet 2022 unser digitales MedMaxxQuarterly, das einstündige Wissens-Update 1 x im Quartal.**

Kurz und kompakt bleiben Sie als MedMaxx-Berater mit diesem kostenlosen Follow-Up ab sofort noch besser auf dem aktuellsten Wissensstand für Ihre erfolgreiche Heilberufeberatung.

**Start: 30.03.2022, 9:00 Uhr**

Wir halten Sie dazu weiter auf dem Laufenden unter [www.medmaxx.de](http://www.medmaxx.de) und [www.medmaxx-campus.de](http://www.medmaxx-campus.de).



**PREMIERE: EXKLUSIV FÜR MEDMAXX-KUNDEN**

Anmeldung in Kürze möglich unter [www.medmaxx-campus.de](http://www.medmaxx-campus.de)



# RECHT & STEUERN

## Erfolg für jameda: BGH weist Revision von Zahnärzten zurück!

BGH, Urteile vom 12.10.2021, Az.: VI ZR 488/19, VI ZR 489/19

### Fragestellung und Sachverhalt

Die beiden klagenden Zahnärzte verfügen über kein kostenpflichtiges Paket bei jameda und hatten der Aufnahme in das Arzt-Bewertungsportal nicht zugestimmt. Daher wurden beide Ärzte von jameda mit einem Basisprofil geführt. Mit den Klagen verlangten sie die vollständige Löschung ihrer Daten aus dem Portal sowie ihre Auflistung auch in Zukunft zu unterlassen.

Der Bundesgerichtshof (BGH) entschied mit seinen beiden Urteilen vom 12.10.2021, dass die Vorteile, die nur zahlenden Arzt-Kunden auf dem Arzt-Bewertungsportal jameda eingeräumt werden, prinzipiell nicht zu beanstanden sind. Damit scheint jameda inzwischen alle Anforderungen zu erfüllen, um sämtliche Ärzte rechtssicher listen zu können.

Der BGH bestätigte zwar, dass 2018 die Anforderungen hierfür noch nicht erfüllt waren und das Zahnarzt-Ehepaar sich „damals“ daher austragen lassen konnte. Deren Antrag, trotz zahlreicher Änderungen im Portal-Design eine Wiederaufnahme bei jameda.de dauerhaft zu unterlassen, lehnten die Karlsruher Richter jedoch ab. Entsprechend hatte bereits die Vorinstanz, das OLG Köln, im November 2019 entschieden.

„*Jedes Ding hat zwei Seiten. Mit Rechtsanwalt drei.*“

Klaus Klages, deutscher Satiriker

### Verhandelter Fall

Eine Parodontologin und ein Oralchirurg gingen vor dem BGH in Revision, da sie möglichst dauerhaft aus der Ärzteliste bei jameda gestrichen bleiben wollten und es in diesem Zuge bereits langwierige Auseinandersetzungen gab.

jameda hatte diesbezüglich seinen Internetauftritt inzwischen mehrfach überarbeitet.

Der BGH hatte allerdings bereits 2014 bestätigt, dass ein Bewertungsportal grundsätzlich alle Anbieter, jameda also alle Ärzte und Zahnärzte, auführen darf.

Begründung: Die Interessen des Betreibers und der Nutzer wögen schwerer als das Recht auf informationelle Selbstbestimmung der gegen ihren Willen aufgenommenen Ärzte.

2018 hatte der BGH dann ergänzend geurteilt, dass dies nur für Bewertungsportale gilt, die die Rolle eines „neutralen Informationsmittlers“ einnehmen. Darauf hatte jameda umgehend reagiert und insbesondere Anzeigen konkurrierender Ärzte auf den Profilen der nichtzahlenden „Basiskunden“ gelöscht. Gleiches gilt für einen nur bei Basiskunden angegebenen Link zu weiteren Ärzten in der Umgebung.

Später wurden auch noch Verweise auf „Fachartikel“ zahlender Kollegen entfernt. Diese Änderungen entsprechen dem – aus dem BGH-Urteil aus 2018 hervorgehenden – Anspruch nicht zahlender Ärzte, dass ihre möglicherweise gegen ihren Willen aufgeführten Daten nicht auch noch als Werbeplattform für zahlende Kollegen erhalten müssen.

Die Kläger wenden sich damit gegen eine Vielzahl von Unterschieden bei der Ausgestaltung von zahlungspflichtigen Gold- oder Platinprofilen einerseits und Basisprofilen andererseits.

Bei dem Erwerb eines monatlich kostenpflichtigen Gold- oder Platinprofils können die Ärzte die Profileiten u. a. durch Hinzufügen eines Fotos, Setzen eines Links auf die eigene Internetseite etc. entsprechend gestalten.

### Entscheidung und Konsequenzen

In zwei Verfahren wies der BGH die Revision der Parodontologin und des Oralchirurgen ab, obwohl diese 24 Punkte benannten, bei denen sie gegenüber zahlenden Kunden weiterhin benachteiligt würden.

Gewisse Besserstellungen zahlender Ärzte seien nicht zu beanstanden, wenn die Nutzer des Portals erkennen können, dass solche Unterschiede auf die Zahlungen zurückgehen.

Laut Ansicht der Richter liege kein allgemeiner Gleichbehandlungsanspruch für zahlende und nicht zahlende Ärzte vor. Vielmehr erfülle jameda aktuell alle Anforderungen.

Die beiden Kläger können ihre Listung im Arzt-Bewertungsportal daher nicht verwehren.

## Umsatzsteuerbefreiung bei medizinischer Telefonberatung

BFH, Urteil vom 23.09.2020, Az.: XI R 6/20

### Fragestellung und Sachverhalt

Laut Bundesfinanzhof (BFH) können telefonische Beratungen im Rahmen eines Gesundheitstelefon einen therapeutischen Zweck verfolgen und unter den Begriff „Heilbehandlungen im Bereich der Humanmedizin“ fallen (Umsatzsteuerbefreiung).

### Verhandelter Fall

Das Finanzgericht (FG) Düsseldorf hatte entschieden (14.08.2015, Az.: 1 K 1570/14U), dass ein Gesundheitstelefon, über das Versicherte medizinisch beraten werden, nicht von der Umsatzsteuer befreit ist, weil der Bezug zu Diagnose/Behandlung/Heilung nicht hinreichend sei.

Der BFH hatte im Zusammenhang mit dieser Entscheidung den EuGH angerufen.

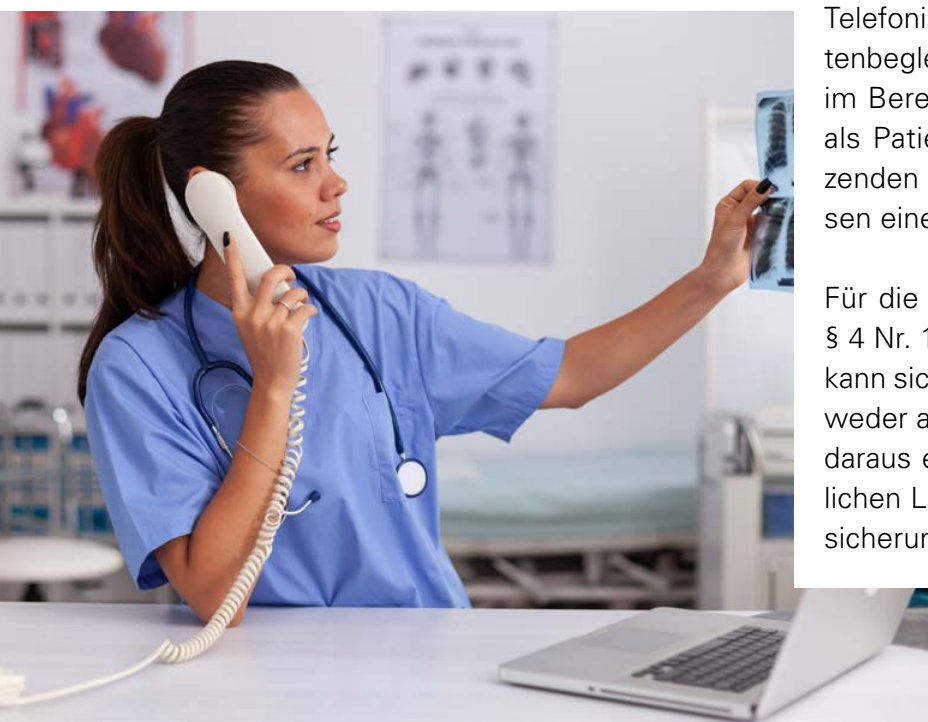
Der EuGH war daraufhin (05.03.2020, Az.: C-48/19) zu der Auffassung gelangt, dass telefonische Beratung durchaus umsatzsteuerbefreit sein könne, wenn sie eine therapeutische Zielsetzung verfolge und die Berater ein vergleichbares Qualitätsniveau wie die von anderen Anbietern auf diese Weise erbrachten Leistungen aufweisen.

### Entscheidung und Konsequenzen

Dieser Auffassung schloss sich der BFH nun an.

Telefonische Beratungen im Rahmen von Patientenbegleitprogrammen können Heilbehandlungen im Bereich der Humanmedizin sein, wenn diese als Patientenschulungen im Rahmen der ergänzenden Leistungen zur Rehabilitation nachgewiesen einen therapeutischen Zweck erfüllen.

Für die nicht unter einen der Katalogberufe des § 4 Nr. 14 Buchst. a UStG fallenden Unternehmer kann sich die erforderliche Berufsqualifikation entweder aus einer berufsrechtlichen Regelung oder daraus ergeben, dass die betreffenden heilberuflichen Leistungen in der Regel von den Sozialversicherungsträgern finanziert werden.



## Zumutbare Aufklärung bei Werbung mit „Kieferorthopäde“ ohne eine Fachzahnarztbezeichnung

BGH, Urteil vom 29.07.2021, Az.: I ZR 114/20

### Fragestellung und Sachverhalt

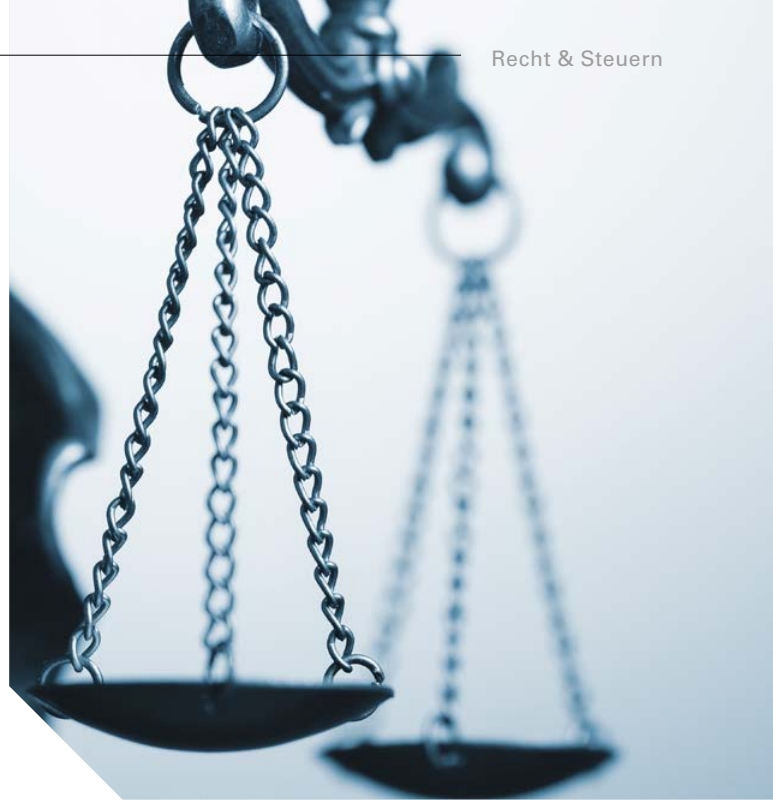
Der Bundesgerichtshof (BGH) entschied über eine teilweise erfolgreiche Revision der Landeszahnärztekammer zur Irreführung gemäß des Gesetzes gegen unlauteren Wettbewerb bzgl. der Angabe „Kieferorthopäde“ als zumutbare Aufklärung.

### Verhandelter Fall

In einer Entscheidung des Oberlandesgerichts Düsseldorf, Urteil vom 18.06.2020, Az.: 20 U 35/19, hatten die Richter keine Irreführung nach § 5 Abs. 2 Nr. 3 des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG) gesehen und die Berufung der klagenden Landeszahnärztekammer als unbegründet verworfen.

Im zugrundeliegenden Fall hatte ein Zahnarzt, der kein Fachzahnarzt für Kieferorthopädie war, sondern nach einem postgradualen Studium in Österreich den Titel „Master of Science (M. Sc.) Kieferorthopädie“ erworben hatte, mit den Angaben „Praxis für Kieferorthopädie“ bzw. „Kieferorthopädie in der F.-Straße“ geworben.

Entscheidend war für das Oberlandesgericht, dass die Verkehrskreise die Angaben dahingehend verstünden, dass in der Praxis kieferorthopädische Leistungen angeboten werden und der Zahnarzt über einen entsprechenden Tätigkeitsschwerpunkt sowie Kenntnisse verfüge. Ein durchschnittlicher Verbraucher erwarte keinen Fachzahnarzt für Kieferorthopädie und bei dem Begriff Kieferorthopädie handele es sich um eine Tätigkeitsbezeichnung und nicht um eine Personenbezeichnung. Gegen diese Entscheidung legte die Landeszahnärztekammer Revision ein.



### Entscheidung und Konsequenzen

Der BGH hat die Revision der Landeszahnärztekammer teilweise als erfolgreich angesehen.

Wirbt ein Zahnarzt, der nicht Fachzahnarzt für Kieferorthopädie ist, mit den Angaben „Kieferorthopäde“ und „(Zahnarzt-)Praxis für Kieferorthopädie“, muss er der aufgrund der Verwendung des Begriffs zu erwartenden Fehlvorstellung der angesprochenen Verkehrskreise, er sei Fachzahnarzt für Kieferorthopädie, durch zumutbare Aufklärung entgegenwirken.

Der BGH führte an, dass die Gefahr der „Verwässerung“ der Bezeichnung Fachzahnarzt und der damit verbundenen Qualitätserwartungen bestehe. Neben der Sicherstellung einer hohen Qualität der zahnmedizinischen Versorgung stelle die Fachzahnarztbezeichnung eine Orientierungshilfe für die an einer Behandlung interessierten Patienten bei der Auswahl eines geeigneten Zahnarztes dar.

Die Art der Aufklärung hänge von den Umständen des Einzelfalls ab. Es müsse daher z. B. bei einem Internetauftritt ein deutlicher Hinweis auf die Art der von ihm erworbenen Zusatzqualifikation und den Umfang seiner praktischen Erfahrung erfolgen. Auch ein Tätigkeitsschwerpunkt kann einer Abgrenzung zu einer Fachzahnarztbezeichnung dienen.

## Honorarrückforderungen: Abrechnung mit falscher Arztnummer

LSG Sachsen, Urteil vom 20.05.2020, Az.: L 1 KA 2/20 B ER

### Fragestellung und Sachverhalt

Das Sächsische Landessozialgericht (LSG) wies den Antrag eines Arztes auf Anordnung der aufschiebenden Wirkung seiner Klage gegen einen Richtigstellungs- und Rückforderungsbescheid für Honorarzahlungen i. H. v. 216.184,67 € zurück.

### Verhandelter Fall

Der Antragssteller, Facharzt für Innere Medizin mit einem hausärztlichen Versorgungsschwerpunkt, beschäftigte im Jahr 2016 fünf Ärzte, denen jeweils eine eigene lebenslange Arztnummer (LANR) zugewiesen war.

Vom Antragssteller wurden ärztliche Leistungen eines über einen längeren Zeitraum (Januar bis November 2016) erkrankten Arztes, der zu diesem Zeitpunkt auch Krankengeld bezog, unter dessen LANR gegenüber der Kassenärztlichen Vereinigung (KV) abgerechnet.

Nach einer anonymen Anzeige forderte die KV Honorar i. H. v. 216.184,67 € für vertragsärztliche Leistungen, die unter der LANR des erkrankten Arztes abgerechnet worden waren, zurück.

Die hiergegen eingereichte Klage vor dem Sozialgericht sowie der Antrag auf Gewährung vorläufigen Rechtsschutzes blieben erfolglos.

### Entscheidung und Konsequenzen

Das LSG urteilte, dass die Honorarbescheide für die betreffenden Quartale I/2016 bis IV/2016 von Anfang an rechtswidrig waren, da Leistungen vergütet wurden, die, sofern sie überhaupt erbracht wurden, nicht von dem Arzt erbracht wurden, dessen LANR in der Abrechnung verwendet wurde. Abrechenbar und vergütungsfähig sind aber nur solche Leistungen, die in Übereinstimmung mit den für die vertragsärztliche Versorgung geltenden Vorschriften erbracht werden.

Gemäß § 37 a Abs. 1 S. 2, § 44 Abs. 7 S. 2 Bundesmantelvertrag Ärzte (BMV-Ä) hat auch bei angestellten Ärzten die Abrechnung der vertragsärztlichen Leistungen unter Angabe der Arztnummer des angestellten Arztes zu erfolgen. Daraus folgt, dass selbst im Vertretungsfall nur die LANR derjenigen Person anzugeben ist, die die Leistung tatsächlich erbracht hat.

Für die Richter stand fest, dass der erkrankte Arzt in diesem Zeitraum keine ärztlichen Leistungen erbracht hat, so dass die Angabe dieser LANR in der Abrechnung wissentlich falsch war.

” Nur die Lüge braucht die Stütze der Staatsgewalt. Die Wahrheit steht von alleine aufrecht.

Thomas Jefferson,  
3. Amerikanischer Präsident



### KOMMENTAR

#### Daniela Groove

Fachanwältin für Medizinrecht  
Zu erreichen über das  
Sachverständigeninstitut  
Prof. Dr. Wolfgang Merk:  
Telefon: 0731 140 34 35-0  
E-Mail: info@wm-institut.de

Die Honorarrückforderung hätte vermieden werden können, wenn der Praxisinhaber für den erkrankten angestellten Arzt einen Vertreter beschäftigt hätte. Eine Vertretung eines angestellten Arztes ist gemäß § 32 b Abs. 6 Ärzte-ZV zulässig, wenn Vertretungsgründe vorliegen, z. B. im Falle der Erkrankung. Bis zu 3 Monate innerhalb eines Zeitraums von 12 Monaten ist die Vertretung genehmigungsfrei, für Zeiten darüber hinaus bedarf es einer Genehmigung durch die zuständige Kassenärztliche Vereinigung. Eine Vertretung ist allerdings der Kassenärztlichen Vereinigung anzuzeigen, wenn die Vertretung über eine Woche dauert. Die Leistungen des Vertreters werden unter der LANR des Vertretenen abgerechnet.

# HEALTH CARE MANAGER

## Frank Schulz

Account Manager für  
Radiologische Praxen in BW



### Ausbildung/Werdegang

- Meine ersten Schritte in der Radiologie führten über meine Ausbildung zum Med.-techn. Radiologieassistenten von 2003 bis 2006.
- Berufliche Erfahrungen habe ich dann als MfR gesammelt, in einer niedergelassenen Praxis Heilbronn von 2006 bis 2011.
- B.A. BWL im Gesundheitswesen an der Hochschule Neu-Ulm von 2012 bis 2016.
- M.Sc. Unternehmensführung an der HfWU Nürtingen-Geislingen von 2016 bis 2018.
- Seit 2018 Angestellter der Philips GmbH.

### Aktuelle Tätigkeit

Heute darf ich den niedergelassenen Markt in Baden-Württemberg verantworten. Ich versuche durch mein „handwerkliches“ Wissen als Radiologieassistent und mein betriebswirtschaftliches Studium die Ärzte bestmöglich zu beraten und stehe ihnen als Ansprechpartner für medizinische Produkte zur Verfügung.

### Beschreiben Sie in Stichworten, was Ihr Unternehmen macht

Die Philips GmbH ist einer der führenden Anbieter im Bereich der Gesundheitstechnologie. Mit über 130 Jahren Erfahrung hat sich das Unternehmen heute zu einem starken Lösungsanbieter in der Gesundheitsbranche entwickelt. Egal ob im Konsumentenbereich mit den weitbekannten Zahnbürsten oder im Bereich der Medizinprodukte mit den heliumfreien MRT-Systemen, möchte Philips durch sinnvolle Innovationen die Gesundheit und das Wohlbefinden der Menschen steigern. Bis 2025 will der Konzern jährlich das Leben von zwei Milliarden Menschen verbessern.

### Haben Sie eine Management-Weisheit, hinter der Sie stehen?

Da mich der Fußball schon mein ganzes Leben begleitet, fällt mir hier spontan ein Spruch von Lothar Matthäus ein. Dieser passt auch sehr gut zu so manchen Arbeitstag von mir:

**„Wir dürfen jetzt nur nicht den Sand in den Kopf stecken“** – Lothar Matthäus



### Lebensmotto

Ich für mich möchte regelmäßig meine Komfortzone verlassen, weil es mir hilft, glücklicher und erfolgreicher durchs Leben zu gehen.

### Hobbys

- Reisen, Reisen, Reisen
- In der Küche experimentieren
- Sportliche Aktivitäten wie Fußball (früher als Leistungssport betrieben), Ski, Tauchen, Wandern, Joggen, Rennrad fahren, Schwimmen, eine Yogaeinheit darf natürlich nicht fehlen ...
- Die Interessen sind sehr vielfältig...
- Da ich nun seit 18 Jahren in der Radiologie mein Unwesen treibe, würde ich die Medizintechnik auch schon fast zu meinen Hobbys zählen.

### Wie halten Sie sich gesund?

Meine Freundin sorgt schon dafür.

### Lieblingsmusik

Clueso stammt nicht nur aus meiner Heimatregion, sondern begleitet mich jetzt auch musikalisch schon seit knapp 20 Jahren. Ein Lied von AnnenMayKantereit darf ebenfalls in keiner Liste fehlen.

### Glück ist für mich ...

... sich selbst darüber bewusst zu sein, in welcher Welt wir leben dürfen und zu welchem Reichtum wir Zugang haben (damit meine ich nicht das Geld).

## KONTAKT

### Frank Schulz

Account Manager BW  
Philips GmbH

Tel: 0151 54916479

**E-Mail:** frank.schulz@philips.com



**LinkedIn:** <https://www.linkedin.com/in/frank-schulz-40bb47189/>





# M&A

## Verkauf an Investoren

Sie möchten eine Praxis an Investoren verkaufen? Für ausgewählte Mandanten und Kooperationspartner initiieren und begleiten wir strukturierte Verkaufsprozesse (M&A-Beratungen). Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

## Angebote



### Zahnarztpraxis zu verkaufen

Zahnarztpraxis am Rande des Harzes mit alteingesessenem Patientenstamm zu verkaufen.

### Hausärztliche BAG

Hausärztliche BAG bietet Anstellung mit späterem Einstieg. Tolle Lebensqualität im Dreiländereck Deutschland-Schweiz-Frankreich.

### HNO-Praxis

HNO-Praxis im Allgäu ohne Mitbewerbersituation zur Abgabe bereit. Sehr gute Infrastruktur.

### Internistische Praxis auf Mallorca

Fachärztlich Internistische Praxis im Südwesten Mallorcas zur Abgabe bereit. Die Praxisstruktur und Räumlichkeiten mit mehreren Sprechzimmern und Funktionsräumen eignen sich auch für mehrere Kollegen verschiedener Fachgruppen.

### Zahnarztpraxis

Einzelpraxis für Zahnheilkunde mit guten Umsätzen, westlich von München, zur Abgabe bereit. Abgabe ab 01/2023.

### Praxis für Augenheilkunde auf Mallorca

Die Augenarztpraxis befindet sich in einer Praxisgemeinschaft mit verschiedenen Fachrichtungen. Nachfolger ab sofort gesucht.

### Orthopädische Praxis

Orthopädische Praxis in süddeutscher Großstadt abzugeben.

## Angebote

### Nuklearmedizin

Praxis für Nuklearmedizin im Großraum Stuttgart sucht Nachfolger.

### Allgemeinärztliche BAG

Allgemeinärztliche BAG in der Region Karlsruhe sucht baldmöglichst einen Nachfolger. Umsatzstark, angesiedelt in Ärztehaus, tolle Konditionen.

### Allgemeinärztliche Praxis

Allgemeinärztliche Praxis mit betriebsärztlichem Schwerpunkt bei München sucht Nachfolger, Einarbeitung möglich.

### Plankrankenhaus (nach § 108 Abs. 2 SGB V)

Plankrankenhaus (nach § 108 Abs. 2 SGB V) mit ca. 100 Betten und hervorragender Gewinnsituation im Rahmen eines strukturierten Verkaufsprozesses zu veräußern.

### Nuklearmedizinische Praxis

Gewinnstarke Praxis (mit MRT) in attraktiver süddeutscher Großstadt abzugeben.

### Nuklearmedizinische Praxis

Gewinnstarke Praxis in attraktiver süddeutscher Universitätsstadt abzugeben.

### Praxis für Gastroenterologie

Praxis für Gastroenterologie in attraktiver süddeutscher Großstadt abzugeben.

### Orthopädische Praxis

Orthopädische üBAG mit über 3 Mio. € Umsatz in süddeutscher Großstadt abzugeben.

### Ertragsstarke Allgemeinarztpraxis zu verschenken!

Top-Zustand, kein Renovierungsstau, 2 Arzt-sitze in gesperrtem Gebiet, ca. 1.300 - 1.500 Patienten/Quartal, zentrale Stadtlage am Marktplatz, im Schwäbischen Allgäu an Barockstraße.

## Gesuche

### Zahnarztpraxis in Hannover gesucht

Weitere Details auf Anfrage.

## KONTAKT

**Weitere Details und  
Informationen auf Anfrage.**

**Sachverständigeninstitut  
Prof. Dr. Wolfgang Merk**

München/Ulm  
Telefon: 0731 140 34 35 - 0

**info@wm-institut.de**



Das **Medizinrecht** ist unser Thema.

Wir beraten und vertreten Leistungserbringer im Gesundheitswesen, insbesondere Ärzte, Zahnärzte und Krankenhäuser. Unser Schwerpunkt liegt in der Kombination von besonderem Know-how und Erfahrungen in den Bereichen **Kooperationsberatung**, **Vertragsgestaltung** (Gesellschaftsverträge, Praxiskaufverträge etc.) und **Vertrags(zahn)arztrecht**.

Für unseren Standort **München** suchen wir einen

## Rechtsanwalt (w/m/d) für Medizinrecht

### Ihre Aufgaben

- Zentraler Ansprechpartner/in in allen juristischen Fragestellungen
- Selbstständige Beratung und Betreuung von Mandanten
- Erstellung von Kooperationskonzepten
- Gestaltung, Prüfung und Verhandlung von Verträgen

### Ihr Profil

- einschlägige und intensive Berufserfahrung in unseren Schwerpunktgebieten
- souveränes, mandantenorientiertes Auftreten mit ausgeprägter Kommunikationsfähigkeit

### Wir bieten Ihnen u.a.

- eine Ihrer Qualifikation und Leistung entsprechende, in jedem Fall attraktive Vergütung
- ein super Betriebsklima
- große Selbstständigkeit nach erfolgter Einarbeitung
- Neugierde auf das, was Sie ggf. an Ideen einbringen

### Kontakt

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Wenn ja, senden Sie bitte Ihre elektronische Bewerbung unter Angabe Ihrer Gehaltsvorstellung an Rechtsanwalt Achim Röschmann, und zwar ausschließlich an folgende E-Mail-Adresse:

[bewerbung-an-kanzlei@gmx.de](mailto:bewerbung-an-kanzlei@gmx.de)



**Klapp Röschmann Rieger Rechtsanwälte PartG mbB**

Widenmayerstraße 9, 80538 München  
[www.klapp-roeschmann.de](http://www.klapp-roeschmann.de)



# IMPRESSUM

## **Herausgeber und verantwortlich im Sinne des Presserechts**

Medinomicus GmbH  
Zur Hammerschmiede 20  
89287 Bellenberg  
info@medmaxx.de

## **Geschäftsführung**

Diplom-Ökonomin Heike Merk  
Amtsgericht Memmingen, HRB 13592  
USt.-IdNr. DE 264429940

## **Redaktion**

Sachverständigeninstitut  
Prof. Dr. Wolfgang Merk\*  
Hirschstraße 9  
89073 Ulm  
Tel.: 0731 140 34 35 - 0  
info@wm-institut.de

## **Gestaltung & Satz**

IKONS INTERMEDIA CONCEPTS GmbH  
www.ikons.de

\* Von der IHK München und Oberbayern öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger zur Bewertung von Unternehmen und Praxen im Gesundheitswesen, Betriebsanalysen und Betriebsunterbrechungsschäden.

## **Datenschutz**

Copyright 2017 Medinomicus GmbH, 89287 Bellenberg, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Medinomicus GmbH“ gebeten. Vorstehende Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung der Redaktion wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Medinomicus GmbH oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Medinomicus GmbH veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche und sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

## **Bildnachweis:**

© Freepik.com, shutterstock.com  
(S. 1, 8, 14, 16, 18, 19, 20, 24, 26, 27)

## KONTAKT

**Für weitere Informationen  
kontaktieren Sie uns!**

**Sachverständigeninstitut  
Prof. Dr. Wolfgang Merk**

München/Ulm  
Telefon: 0731 - 140 343 50

**info@wm-institut.de**