

MED MAXX

HEALTH CARE MANAGEMENT

Ausgabe 2/2015

MARKTPLATZ FÜR HEILBERUFLER

Angebote und Gesuche

RECHT & STEUERN

PartG mit beschränkter
Berufshaftung für Ärzte und
Zahnärzte in Bayern möglich

MEDMAXX- DIALOG

Geschäftsführer GE Healthcare
Dr. Volker Wetekam

PRAXISDESIGN 4.0

Wohlbefinden und Kompetenz durch ein gelungenes Gesamtkonzept

Inhaltsverzeichnis



04

Merk on Management

Never judge a book by its cover

06

Praxisdesign 4.0

Wohlbefinden und Kompetenz durch ein gelungenes Gesamtkonzept



18

MedMaxx-Dialog

Geschäftsführer GE Healthcare
Dr. Volker Wetekam

20

Marktplatz für Heilberufler

Angebote und Gesuche



12

Recht & Steuern

PartG mit beschränkter
Berufshaftung für Ärzte und
Zahnärzte in Bayern möglich
**und Weiteres aus der aktuellen
Rechtsprechung**



22

Health Care Numbers

Daten und Fakten

24

Impressum

Merk on Management

Never judge a book by its cover

Liebe Leserinnen,
liebe Leser,



ein Schläger und ein Ball kosten 1,10 Euro. Der Schläger kostet einen Euro mehr als der Ball. Wie viel kostet der Ball?

Na klar, die Zahl, die einem sofort einfällt ist „10 Cent“. Fast alle Menschen geben intuitiv diese Antwort. Sie hat allerdings einen Haken, sie ist falsch. Denn wenn der Ball 10 Cent kostet, dann

betragen die Gesamtkosten 1,20 Euro (10 Cent für den Ball und 1,10 Euro für den Schläger). Die richtige Antwort lautet 5 Cent.

Daniel Kahneman, Psychologe und Nobelpreisträger für Wirtschaftswissenschaften veranschaulicht an diesem Beispiel in seinem Bestseller „Thinking, Fast and Slow“ seine Theorie, dass Menschen über zwei unterschiedliche Denkmodi verfügen. Ein schnelles, instinktives, automatisiertes und emotionales System 1 und ein langsames, Dinge durchdenkendes und logischeres System 2. Während System 1 immer aktiv ist, wenn wir wach sind, befindet sich System 2 normalerweise in einem Bereitschaftsmodus, in dem nur ein Teil seiner Kapazität in Anspruch genommen wird. System 2 wird dann aktiviert, wenn System 1 in Schwierigkeiten gerät und eine detailliertere Verarbeitung anfordert. Kahneman zufolge ist das analytische System 2 allerdings ziemlich faul und träge, es lässt sich daher gerne von System 1 „überlisten“. Hierzu setzt System 1 eine Vielzahl von sog. Priming-Effekten ein, die über Assoziationen das System 2 ausschalten oder verändern.

Wenn beispielsweise ein selbstbewusster, gutaussehender Redner dynamisch aufs Podium springt, eingangs einige humorvolle Äußerungen macht und dann einen rhetorisch brillanten Vortrag hält, ist davon auszugehen, dass der Inhalt seiner Äußerungen von den Zuhörern deutlich günstiger beurteilt wird, als er es eigentlich verdient. Dieser Halo-Effekt („halo“ ist das englische Wort für Heiligenschein), der von Thorndyke schon vor über 100 Jahren entdeckt wurde, bewirkt, dass wir uns bei Beurteilungen von einem Aspekt blenden lassen. Ein erster positiver oder negativer Eindruck überstrahlt dann alles andere. Oder wenn man so will: System 1 entscheidet schnell und intuitiv, das faule System 2 bekommt aber anschließend keine Chance mehr, auf Basis einer vertieften Analyse diese Entscheidung zu auditieren bzw. zu revidieren.

Auch bei Managementstrategien findet man häufig Priming-Effekte. Oft gibt es positive Assoziationen gegenüber bereits bewährten Erfolgsrezepten, die ja schon deswegen gut sein müssen, weil sie schon lange angewendet werden. Diese als „Orthodoxie“ bezeichneten Beharrungstendenzen bringen viele große und etablierte Unternehmen eines Tages an den existenziellen Abgrund.

Kodak entwickelte 1975 zwar die erste Digitalkamera, glaubte aber fest an die etablierte analoge Fotografie. Auch viele Internet-Start-Ups versuchen ein etabliertes Geschäftsmodell mehr oder weniger undifferenziert auf andere Branchen zu übertragen (Amazon vs. Lebensmittelversand). Und natürlich versuchen auch Politiker, vermeintlich wirksame Erfolgsstrategien umzusetzen bzw. parlamentarisch anzuordnen. So sollte die effizienzsteigernde IT-Vernetzung ja auch ins Gesundheitswesen einziehen. Das Projekt elektronische Gesundheitskarte/Patientenakte hat den Steuerzahler nach 10 Jahren ungefähr 1 Milliarde Euro gekostet, Effekt = Null, Ende bzw. Exit nicht absehbar.

Managemententscheidungen und vor allem die Auswahl einer Strategie gehören damit definitiv zum System 2. Auch wenn es manchmal schnell

gehen muss: Man sollte sich nie von ersten Urteilen leiten lassen, sondern immer wieder neu eine vertiefte Analyse durchführen und nüchtern die Sachverhalte, auf die es ankommt, beurteilen. Im Management muss stets gelten: „Never judge a book by its cover“.

Herzlichst,

Ihr Prof. Dr. Wolfgang Merk

Buchtipp

Daniel Kahneman

„Schnelles Denken, langsames Denken“
(Originaltitel: „Thinking, Fast and Slow“)

Pantheon Verlag; Auflage: 13;
ISBN: 978-3570552155

Praxisdesign 4.0

Wohlbefinden und Kompetenz durch ein gelungenes Gesamtkonzept

Wer kennt den Wunsch nach Veränderung nicht?! Niedergelassene Ärzte, die den Großteil ihrer Zeit in ihren Praxisräumen verbringen, sehen sich im Laufe der Jahre irgendwann an ihrer Umgebung satt. Laut Praxisdesigner Roland Schneider, „Theorie und Praxis – Medizinische Einrichtungen“ in Ulm, kommt bei nahezu jedem Praxisinhaber erfahrungsgemäß früher oder später der Gedanke auf, seine Praxis an der einen oder anderen Stelle zu verändern. Manchmal bietet sich auch ein Standortwechsel oder eine Erweiterung der Praxisfläche bis hin zur Übernahme einer Zweitpraxis als Gelegenheit zur Praxisneugestaltung an.

Bei allen Varianten (Renovierung, Umzug, Neugründung oder Übernahme einer bestehenden Praxis) sollte eine frühzeitige Beratung durch einen professionellen Praxisplaner stattfinden. Gemeinsam mit einem Praxisplaner lässt sich das Vorhaben zu einer konkreten Vorstellung entwickeln, bei der nicht nur die optische Neugestaltung, sondern ebenso die Kalkulation der Kosten ein Thema ist. Dadurch soll der Praxisbetreiber größtmögliche Sicherheit für seine Investitionen gewinnen. Die Rolle des „reinen Designers“ existiert de facto in diesem speziellen Zweig der Branche nicht. Vielmehr rückt eine kompetente und umfassende Beratungsfunktion des Praxisplaners von der Idee bis zur Praxiseröffnung in den Vordergrund.

Das Vertrauen anspruchsvoller Kunden zu gewinnen, der Kreativität freien Lauf zu lassen und letztendlich einen zufriedenen Kunden vor sich zu haben, wenn ein lang geplantes Praxiskonzept Realität geworden ist: dies sind die drei Hauptmotivationen im Berufsalltag des professionellen Praxisdesigners Roland Schneider.

Das Bewusstsein, dass die Praxisräumlichkeiten in nicht unerheblichem Maße Einfluss auf die Beurteilung der gesamten ärztlichen Leistung haben, ist bei der Ärzteschaft in den vergangenen Jahren deutlich gestiegen. So gestaltet sich eine optimale medizinische Leistung als Gesamtpaket aus ärztlicher - fachlicher und menschlicher - Kompetenz und professionellem Praxisdesign.

Einfluss der Praxisräumlichkeiten auf die ärztliche Leistung

Nicht nur das Bewusstsein, sondern auch die Ansprüche an eine moderne Arztpraxis haben stark zugenommen. Zum einen sollte die Praxis oder das Labor für Ärzte und Mitarbeiter als Arbeitsplatz durchdacht und alltagstauglich gestaltet sein. Der Fokus liegt vor allem auf vereinfachten Arbeitsprozessen, kurzen Wegen usw. Zum anderen verlangt die Gestaltung der Bereiche, in denen sich Patienten aufhalten, eine ganz besondere Aufmerksamkeit, denn die Wahrnehmung der Patienten von Ausstattung und Atmosphäre nimmt direkten Einfluss auf die Beurteilung des Arztbesuchs und damit letztendlich auf die ärztliche Leistung.

Auf Arztbewertungsportalen im Internet findet heute ein zunehmender Vergleich von Ärzten und Praxen durch die Patienten statt. Dort beurteilen die Patienten nicht mehr nur die reine medizinische Leistung eines Arztes, sondern auch das Wohlbefinden, was bereits innerhalb der ersten Sekunden über den Gesamteindruck des Arztbesuches entscheidet.

Dementsprechend lassen ein überaltertes Ambiente und eine angestaubte Praxiseinrichtung die



Roland Schneider
Geschäftsführer bei Theorie & Praxis

Patienten leicht glauben, dass die Behandlungsmethoden ebenfalls längst überholt sind. Bereits kleine Renovierungsmaßnahmen bewirken hier laut Roland Schneider oft wahre Wunder, ohne dass mit großem Aufwand komplett neu eingerichtet werden muss.

Professionelle Praxisgestaltung 4.0

Eine Arztpraxis ist ein Ort, der durch die ständige Anwesenheit von Personal und Patienten von einer besonderen Dynamik geprägt wird. Diese wiederum hat spezielle Anforderungen an die Gestaltung der Räumlichkeiten: Eine ästhetisch ansprechende, der Dynamik gerecht werdende Atmosphäre sorgt für Zufriedenheit – bei Personal, Patienten und Behandler.

Fundament einer professionellen Praxisgestaltung ist eine individuell auf das Leistungsspektrum ausgelegte, moderne medizinische Einrichtung in ansprechendem Design.

Ein kompetenter Praxisplaner ist dabei ein wichtiger Erfolgsfaktor, was den Um- oder Neubau

einer Praxis betrifft: Basierend auf dessen Erfahrungswerten bekommen Praxisbetreiber rechtzeitig eine solide Einschätzung hinsichtlich Eignung und Möglichkeiten einer Immobilie. Auch bei der Gestaltung des Mietvertrages und der Kosten-schätzung ist er ein wichtiger Mitsprecher. Durch den frühzeitigen Einstieg des Praxisplaners in das Vorhaben und die Konzeptentwicklung – gerade bei großen Projekten, die sich über viele Monate erstrecken – können erfahrungsgemäß Kosten eingespart und Fehler vermieden werden.



Wartebereich

Es lohnt sich, sich frühzeitig einen speziellen Planer mit entsprechenden Referenzen zu suchen und sich Referenzpraxen zeigen zu lassen!

- Zunächst werden gemeinsam mit dem Praxisplaner die verschiedenen Arbeitsabläufe sorgfältig auf die Lage, Größe und die Raumaufteilung der jeweiligen Praxis abgestimmt, um effizientes Arbeiten zu ermöglichen. Dabei ist es erst einmal egal, ob Sie nur ein Zimmer, einen Bereich oder die gesamte Praxis neu gestalten wollen.
- Danach werden erste Details angegangen: Eine durchdachte Vorabgestaltung durch den Praxisplaner soll ein einheitliches Wohlfühl-Ambiente schaffen und dem Arzt Anregungen bieten, was bei der Planung seiner Praxis möglich ist. Abgestimmt auf die Wünsche und das Konzept des Behandlers wird gemeinsam mit dem Einrichtungsplaner eine gezielte Auswahl der Materialien, Farben, Oberflächen, Bodenbeläge und Lichtelemente sowie der Möblierung vorgenommen. Da das Praxisdesign einem zeitlichen Wandel unterliegt - die Phasen hierfür sind im Gegensatz zu Wohntrends vergleichsweise lang, sollte ein möglichst zeitloses Einrichtungskonzept entwickelt und umgesetzt werden, so der Einrichtungsexperte.
- Im Laufe der letzten Jahre haben sich neue Strukturen und Möglichkeiten im Praxisalltag ergeben: Allen voran technischer Fortschritt und Digitalisierung. Wo früher Karteischränke standen, wird heute beispielsweise nur noch ein Rechner benötigt. Ein Praxisnetzwerk, das für die Verfügbarkeit der benötigten Daten sorgt, spielt daher eine bedeutende Rolle im Praxisalltag und sollte frühzeitig in den Prozess der Praxiskonzeption einfließen. Eine fundierte Planung der IT-Infrastruktur setzt eine detaillierte Ablaufanalyse voraus. Der Trend 2015 bei der technischen Ausstattung geht zu höchster Funktionalität bei schlichtem aber edlem Design, das den Fokus auf klare Formen und Funktionen legt.
- Ein weiterer Aspekt, der neue Strukturen in der Praxis erfordert, sind höhere Behandlungsstandards und das daraus resultierende Qualitätsmanagement. Allein um diesen Anforderungen im täglichen Praxisalltag gerecht zu werden, sind oftmals größere Umbauten und neue Einrichtungen notwendig. Ebenso die Anschaffung neuer Gerätschaften oder das



Patientenempfang



Patientenempfang

Angebot innovativer Behandlungsmethoden wollen überlegt in den Praxisablauf integriert werden.

- Gerade bei Neugründungen oder größeren Renovierungen sollte der Praxisbetreiber mit dem Planer einen Blick in die Zukunft werfen: Geben die Räumlichkeiten das her, was jetzt und in Zukunft den Patienten angeboten werden soll? Allerdings sollte auch die andere Seite berücksichtigt werden: Wie leicht sind Umbaumaßnahmen rückgängig zu machen, wenn dies ein Mietvertrag beim Auszug vorsieht?
- Parallel sollte die Phase von der Planung bis zur Wieder- oder Neueröffnung vom Praxisteam genutzt werden, sich mit den neuen Arbeitsweisen und -abläufen vertraut zu machen, um optimal vorbereitet an den Start zu gehen.

Der Empfang

Der Patientenempfang besteht nicht einfach aus einer Rezeption. Es ist vielmehr die gesamte Umgebung sowie die Wahl einzelner Komponenten, die dieses Bild mitbestimmen. Den ersten Eindruck bekommt jeder Patient bereits beim Betreten der Räumlichkeiten. Der erste Kontakt mit dem Personal findet dann an der Theke oder Rezeption statt - ebenfalls ein wichtiger Moment für einen bleibenden Eindruck. Die Empfangsmöbel sollten neben einer ansprechenden Optik auch optimale Funktionalität bieten. Deren Größe und Gestaltung hängt stark vom Gesamtkonzept, also der Anzahl von Arbeitsplätzen, der auszuführenden Tätigkeiten sowie technischen und organisatorischen Anforderungen ab.

Jedes Konzept ist einzigartig und durchläuft - abhängig von Größe und Anforderung - mehrere Planungsstufen.



Sprechzimmer



Praxislabor

Kontakt

Roland Schneider
Deinselsgasse 14
89073 Ulm

Tel.: 0731 - 151 77 70
info@thepraxis.de
www.thepraxis.de

Theorie & Praxis

Medizinische Einrichtungen

Leistungen

- Konzept mit Raum- und Flächenplanung
- Einrichtungs- und Installationsplanung
- Beleuchtungsplanung
- Kostenschätzung
- Bauzeitenplanung
- Projektbegleitung
- Eigener Showroom in Ulm

Das Sprechzimmer

Das Sprechzimmer repräsentiert am deutlichsten die Arbeitsweise einer Praxis. Dementsprechend wichtig ist die Gestaltung der Einrichtung, die individuell auf die Arbeitsweise des Teams abgestimmt sein soll. Zum einen sollen die Möbel genügend Stauraum bieten und Arbeitsmaterialien gut sortiert zur Verfügung stellen. Zum anderen soll die Ausstattung in der vertraulichen Atmosphäre zwischen Arzt und Patient ein Gefühl von Sicherheit und Kompetenz erzeugen. Hierzu gehört auch die Beleuchtung: Die vorhandenen Quellen natürlichen Lichts können mit künstlichen Lichtquellen kombiniert werden, um eine gleichbleibende und freundliche Lichtatmosphäre zu schaffen.

Untersuchungsgeräte sollten sich nach Möglichkeit nicht im direkten Blickfeld des Patienten befinden, um eine konzentrierte und gepflegte Gesprächssituation zu schaffen.

Sterilisationsraum

Die speziellen Richtlinien für Hygiene erfordern eine besondere Planung und Einrichtung der Sterilisationsräume. So werden nicht nur die gesetzlichen Anforderungen erfüllt: Durch hohe Qualitätsansprüche und eine intelligente Planung kann hier ein klarer Wettbewerbsvorteil entstehen. Der Sterilisationsraum sollte neben allen technischen Funktionalitäten mit heller Beleuchtung sowie glatten und leicht zu reinigenden und desinfizierbaren Oberflächen ausgestattet sein.

Entsprechend der benötigten und gewünschten Arbeitsbereiche erfolgen Raumaufteilung, Einrichtungs- und Installationsplanung.

Webinar

Denken auch Sie über die eine oder andere Veränderung in Ihren Praxisräumen nach oder möchten sich unverbindlich weitergehend zum Thema informieren? Wir bieten Ihnen die Möglichkeit zur kostenlosen Teilnahme an einem exklusiven Webinar mit Herrn Prof. Dr. Merk und unserem Fachmann Roland Schneider. Die Teilnehmeranzahl ist begrenzt!

Termin: Donnerstag, den 23. Juli 2015, 13:00 bis 14:00 Uhr

Anmelden unter: medmaxx@wm-institut.de



Roland Schneider
Geschäftsführer bei Theorie & Praxis



Recht & Steuern

Änderung des bayerischen Heilberufe-Kammergesetzes

Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung für Ärzte und Zahnärzte in Bayern nun möglich

Der Bayerische Landtag hat am 22.05.2015 eine Änderung des Heilberufe-Kammergesetzes (HKaG) beschlossen. Das Gesetz zur Änderung des Heilberufe-Kammergesetzes, des Gesundheitsdienst- und Verbraucherschutzgesetzes und weiterer Rechtsvorschriften ist zu großen Teilen mit Wirkung zum 01.06.2015 in Kraft getreten.

In Art. 18 Abs. 2 (neu) des Heilberufe-Kammergesetzes wird die Rechtsform der Partnerschaftsgesellschaft (PartG) mit beschränkter Berufshaftung für Ärzte, Zahnärzte, Tierärzte, Apotheker sowie

der Psychologischen Psychotherapeuten und der Kinder- und Jugendlichenpsychotherapeuten aufgenommen. Die Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Haftung war bisher nur Rechtsanwälten, Patentanwälten, Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern vorbehalten.

Durch die Änderung des Heilberufe-Kammergesetzes wurde eine grundlegende Voraussetzung für die Einführung der neuen Rechtsform geschaffen, denn eine entsprechende Regelung fehlte bislang. Es bleibt allerdings abzuwarten, ob weitere (rechtliche) Änderungen bzw. Einschränkungen nötig sind bzw. beschlossen werden und ob andere Bundesländer ebenfalls eine entsprechende Regelung treffen.

Zum Hintergrund

Bei einer Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung kann die Haftung auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt werden, eine Haftung der Gesellschafter mit dem Privatvermögen findet nicht mehr statt. Voraussetzung ist allerdings, dass die Partnerschaftsgesellschaft für die Gesellschaft eine nach dem Gesetz geforderte Berufshaftpflichtversicherung unterhält (vgl. Art. 18 Abs. 2 (neu) HKaG). Die Berufshaftpflichtversicherung muss hiernach angemessen sein und die Mindestversicherungssumme pro Versicherungsfall 5.000.000 Euro betragen. Weiterhin sieht Art. 18 Abs. 2 (neu) HKaG-Neu vor: „Die Leistungen des Versicherers für alle innerhalb eines Versicherungsjahres verursachten Schäden können auf den Betrag der Mindestversicherungssumme, vervielfacht mit der Zahl der Partner, begrenzt werden, die Jahreshöchstleistung muss sich jedoch mindestens auf den vierfachen Betrag der Mindestversicherungssumme belaufen.“

Weitere Voraussetzung ist, dass der Name der Partnerschaft den Zusatz „mit beschränkter Berufshaftung“ oder die Abkürzung „mbB“ oder eine andere allgemein verständliche Abkürzung dieser Bezeichnung enthalten muss.

Die Haftungsbeschränkung der PartG mbH bezieht sich nur auf die Verbindlichkeiten aus Schäden wegen beruflicher Fehler (Schäden aufgrund fehlerhafter Berufsausübung). Nicht erfasst werden dagegen Verbindlichkeiten, die von den Partnern im eigenen Namen eingegangen werden oder deliktische Ansprüche, die sich gegen die handelnden Partner richten. Ebenso wenig erstreckt sich die Haftungsbeschränkung auf Verbindlichkeiten aus andern Verträgen der Gesellschaft, z. B. Miet- oder Arbeitsverträgen oder sonstigen Rechtsgeschäften, die nicht im direkten Zusammenhang mit der Berufsausübung stehen.

Es bleibt abzuwarten, ob nach Bayern auch die übrigen Länder die Voraussetzungen schaffen werden, Freiberuflern der Heilberufe die Möglichkeit zur Haftungsbeschränkung einzuräumen.

Exkurs

- Die Partnerschaftsgesellschaft (PartG) ist eine Rechtsform, die ab dem 01.07.1995 für Freiberufler geschaffen wurde. Mit der Schaffung der PartG als einer nur für Angehörige der freien Berufe zugänglichen Rechtsform sollte die Lücke zwischen der Gesellschaft bürgerlichen Rechts und den Kapitalgesellschaften geschlossen werden. In der Praxis wurde die Rechtsform häufig von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten gewählt, während Ärzte und Zahnärzte für die gemeinsame Berufsausübung nur selten eine Partnerschaftsgesellschaft gründeten.
- Bei einer Partnerschaftsgesellschaft haften für Verbindlichkeiten der Gesellschaft die Gesellschafter gesamtschuldnerisch mit ihrem Privatvermögen, die Haftung kann allerdings auf den „mit der Behandlung betrauten“ Partner konzentriert werden.
- Die Partnerschaftsgesellschaft bedarf eines schriftlichen Gesellschaftsvertrages und ist in das Partnerschaftsregister einzutragen. Die Partnerschaftsregister werden bei den Amtsgerichten geführt.





Steuerrecht

Bagatellgrenze für die Abfärbung von geringfügigen gewerblichen Einkünften

BFH, 27.08.2014, Az.: VIII R 6/12

Der Bundesfinanzhof (BFH) hat entschieden, dass die Einkünfte einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR), die hauptsächlich Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit erzielt und daneben in geringem Umfang eine gewerbliche Tätigkeit ausübt, nicht insgesamt zu gewerblichen Einkünften gem. § 15 Abs. 3 Nr. 1 EStG umqualifiziert werden können (sog. Abfärbetheorie). Voraussetzung ist allerdings, dass die gewerblichen Umsätze eine Bagatellgrenze in Höhe von 3 % der Gesamtnettoumsätze und zusätzlich den Betrag von 24.500 € im Veranlagungszeitraum nicht übersteigen.

Mit zwei weiteren Urteilen vom gleichen Tag hat der BFH die Anwendbarkeit der Abfärbewirkung anhand dieser Bagatellgrenze beurteilt (Az.: VIII R 16/11, VIII R 41/11).

Im verhandelten Streitfall (Az.: VIII R 6/12) waren die Gesellschafter einer GbR als Rechtsanwälte

und Insolvenzverwalter tätig. In einigen Fällen wurden jedoch nicht die Gesellschafter, sondern ein angestellter Rechtsanwalt zum (vorläufigen) Insolvenzverwalter oder Treuhänder bestellt. Die aus der Tätigkeit des (angestellten) Rechtsanwalts als Insolvenzverwalter und Treuhänder in den Streitjahren erzielten Einnahmen beliefen sich auf 15.358 € im Jahr 2003 und 21.065 € im Jahr 2004. Von der Rechtsanwaltskanzlei wurde der Gewinn der Gesellschaft im Rahmen einer Einnahmen-Überschussrechnung nach § 4 Abs. 3 EStG ermittelt, die Einkünfte wurden somit als Einkünfte aus selbstständiger Arbeit i. S. v. § 18 EStG behandelt. Das zuständige Finanzamt war jedoch der Ansicht, dass die Rechtsanwaltskanzlei gewerbliche Einkünfte gem. § 15 Abs. 3 Nr. 1 EStG erzielt habe und erließ erstmalig Gewerbesteuermessbetragsbescheide.

BFH-Entscheid

- Der Bundesfinanzhof beurteilte die vom angestellten Rechtsanwalt aus seiner Tätigkeit als Insolvenzverwalter und Treuhänder erzielten Umsätze grundsätzlich als gewerbliche Ein-

künfte der GbR. Die Gesellschafter waren nicht mehr – so wie es § 18 Abs. 1 Nr. 1 Satz 3 EStG verlangt – aufgrund eigener Fachkenntnisse selbst leitend und eigenverantwortlich tätig („Stempel der Persönlichkeit“).

- Die Abfärbung dieser gewerblichen Einkünfte der GbR nach § 15 Abs. 3 Nr. 1 EStG lehnte der BFH jedoch als unverhältnismäßig ab. Nach Ansicht des BFH führt eine gewerbliche Tätigkeit dann nicht zu einer Umqualifizierung der freiberuflichen Einkünfte, wenn es sich um eine gewerbliche Tätigkeit von äußerst geringem Umfang handelt:
 - Gewerbliche Einkünfte haben dann einen geringen Umfang, wenn sie 3 % der Gesamtnettoumsätze der GbR und den Betrag von 24.500 € nicht übersteigen.
- Im vorliegenden Fall wurden die gewerblichen Nettoumsätze von 15.358 € (1,81 % der Nettogesamtumsätze, Jahr 2003) und von 21.065 € (2,68 % der Nettogesamtumsätze, Jahr 2004) nicht überschritten.

- Im Verfahren VIII R 41/11 hat der BFH hingegen die Umqualifizierung der freiberuflichen Einkünfte einer GbR in gewerbliche Einkünfte bejaht, weil die erzielten gewerblichen Umsätze die Grenze von 3 % der Gesamtnettoumsätze in den Streitjahren überschritten hatten.
- Sind Freiberufler in Personengesellschaften organisiert, sollten sie kritisch auf ihre gewerblichen Einkünfte schauen. Unter Umständen könnte über eine Ausgliederung der gewerblichen Tätigkeit nachgedacht werden. Die Einnahmen aus dem Verkauf von bspw. Zahnpflegeprodukten oder Kontaktlinsen stellen keine Einnahmen aus der freiberuflichen Tätigkeit dar.

Freiberufler und Gewerblichkeit

- Gewerblich tätig ist ein Freiberufler, wenn seine Tätigkeit nicht mehr unmittelbar auf seine Ausbildung zurückzuführen ist.
- Ist ein Freiberufler gewerblich tätig, hat dies zur Folge, dass seine Einkünfte gewerbsteuerpflichtig sind.
- Bei Einzelunternehmern, die eine freiberufliche und eine gewerbliche Tätigkeit ausüben, müssen grundsätzlich die Einnahmen getrennt erfasst werden, so dass nur die gewerblichen Einnahmen der Gewerbesteuer unterworfen werden.
- Eine GmbH ist kraft ihrer Rechtsform stets gewerbsteuerpflichtig.

Ärzte dürfen Rückstellungen für Honorarrückforderungen bilden

BFH, 05.11.2014, Az.: VIII R 13/12

Ärzte, die die vorgegebenen Richtgrößen bei der Verordnung von Arznei-, Verband- und Heilmitteln um mehr als 25 % überschreiten, dürfen Rückstellungen für Honorarrückforderungen der Krankenkassen bilden, entschied der BFH.

Im verhandelten Fall hatten die beiden Ärzte einer Gemeinschaftspraxis in ihrem Jahresabschluss Rückstellungen für mögliche Honorarrückforderungen der Kassenärztlichen Vereinigung (KV) gebildet. Grund dafür war, dass sie die Verschreibungsrichtgrößen pro Quartal um 216 %, 198 %, 169 % und 195 % überschritten hatten. Das Finanzamt löste diese Rückstellungen jedoch gewinnerhöhend auf, woraufhin die Ärzte Klage einreichten.

BFH-Entscheid

- Der BFH gab den beiden Ärzten Recht.
- Nach dem Sozialgesetzbuch (SGB) ist bei der Überschreitung des Richtgrößenvolumens für Verordnungen um mehr als 25 % nach Feststellung durch den Prüfungsausschuss eine Rückforderung in Höhe des Mehraufwandes der Krankenkasse gesetzlich vorgesehen.

- Das Überschreiten der Richtgrößen hat die Wirkung eines Anscheinsbeweises für die Unwirtschaftlichkeit der Ordnungsweise, gegenüber dem sich die Ärzte entlasten müssten.
- Der BFH konnte den konkreten Fall jedoch nicht abschließend entscheiden, da die Vorinstanz auf der Grundlage seiner abweichenden Rechtsauffassung nicht geprüft hatte, ob die Rückstellung der Höhe nach zutreffend bemessen war. Die Prüfung ist nachzuholen.
- Sofern Ärzte Ihren Gewinn nach § 4 Abs. 3 EStG ermitteln (Einnahmen-Überschuss-Rechnung) ist die Bildung von Rückstellungen aber grundsätzlich nicht möglich!
- Es bedarf hierfür einer Bilanzierung nach § 4 Abs. 1 EStG.

Vertragsarzt- und Berufsrecht

Ohne Approbation oder Heilpraktikererlaubnis keine Radiofrequenzbehandlungen durch Zahnärzte

VG Münster, 04.02.2015, Az.: 18 K 1442/13.T

Das Verwaltungsgericht (VG) Münster hat in einer Berufsgerichtsentscheidung festgestellt, dass es einem Zahnarzt nicht erlaubt ist, ohne entsprechende Approbation als Arzt oder einer Heilpraktikererlaubnis Radiofrequenzbehandlungen durchzuführen. Die Handlung des Zahnarztes wurde als ein Verstoß gegen § 29 Abs. 1 des Heilberufsgesetzes sowie §§ 2 Abs. 2, 19 Abs. 2 der Berufsordnung der Zahnärztekammer Westfalen-Lippe gewertet.

Im verhandelten Fall bot ein Zahnarzt in seinen Praxisräumen Radiofrequenzbehandlungen seiner eigenen Firma „S.... Beauty Center“ an, die er durch eine angestellte Kosmetikerin durchführen ließ. Eine Approbation als Arzt oder eine Heilpraktikererlaubnis besaßen weder der

Zahnarzt noch die bei seiner Firma angestellte Kosmetikerin. Die Radiofrequenzbehandlungen sollten der Faltenglättung dienen. Im Anschluss an eine Behandlung kam es bei einer Patientin im Gesichtsbereich zu einer massiven Blasenbildung und starken Hautrötungen sowie einer Wundbildung.

Das VG entschied, dass ohne eine ärztliche Approbation oder eine Heilpraktikererlaubnis eine Behandlung durch den Zahnarzt nicht hätte vorgenommen werden dürfen:

- Auch wenn die Behandlung allein kosmetischen Zwecken diene, so zeigt die Wirkungsweise der Radiofrequenztherapie, dass es sich um eine invasive Maßnahme handelt, die ärztliche Fachkenntnisse erfordere.
- Eingriffe, die direkt auf eine Behandlung von Gesichtshaut und -oberfläche außerhalb des Bereichs der Zähne, des Mundes einschließlich der Lippen und des Kiefers abzielen, können auch nicht mehr den Bereichen der Zahnheilkunde zugewiesen werden.
- Der Annahme einer Berufspflichtverletzung stehe nicht entgegen, dass die Behandlung durch eine andere Firma des Beschuldigten erbracht wurde. Auch ein außerberufliches Fehlverhalten eines Zahnarztes kann als Berufspflichtverletzung angesehen werden, wenn das außerberufliche Verhalten nach den Umständen des Einzelfalls in besonderem Maße geeignet ist, Achtung und Vertrauen in den ärztlichen bzw. zahnärztlichen Beruf zu beeinträchtigen. Ein Zusammenhang mit seiner Tätigkeit als Zahnarzt sei schon deshalb anzunehmen, da die Behandlung in den Räumen der Zahnarztpraxis stattgefunden habe.
- Die Erweiterung des Leistungsspektrums auf kosmetische Behandlungen im Gesichtsbereich durch Zahnärzte ist nicht immer ohne Weiteres möglich und sollte zuvor rechtlich abgeklärt werden.

Nachbesetzung einer (unfall-)chirurgischen Arztstelle bei unterschiedlichen Facharztbezeichnungen

SG Stuttgart, 20.11.2014, Az.: S 11 KA 5763/14 ER

Eine zuvor durch einen Facharzt für Chirurgie mit der Schwerpunktbezeichnung Unfallchirurgie besetzte Arztstelle kann nicht mit einem Facharzt für Orthopädie und Unfallchirurgie nachbesetzt werden, entschied das Sozialgericht (SG) Stuttgart.

Begründung

Fachärzte für Chirurgie und Fachärzte für Orthopädie und Unfallchirurgie gehören einer unterschiedlichen Arztgruppe im Sinne der Bedarfsplanung an.

- Auch § 16 der Bedarfsplanungsrichtlinie, der bei einer Praxisnachfolge insofern eine Ausnahme eröffnet, dass die Praxis auch für Ärzte ausgeschrieben werden kann, die zum – nach früheren Weiterbildungsordnungen – alten Fachgebiet eine Teilgebietsidentität aufweisen können, sei bei der Nachbesetzung einer Arztstelle nicht anwendbar.
- Durch die Beschränkung von § 16 Bedarfsplanungsrichtlinie auf die Praxisnachfolge im Sinne von § 103 Abs. 3a, 4 SGB V sei eine analoge Anwendung auf die Nachbesetzung einer Arztstelle gem. § 103 Abs. 4b S. 3 SGB V nicht möglich.

Mehr Infos

Noch mehr Neuigkeiten aus der Rechtsprechung finden Sie in unserem MedMaxx-Portal unter www.medmaxx.de in der Rubrik „Aktuelle Gerichtsurteile“.

Stärken Sie Ihre Beratungskompetenz im Heilberufesektor!

Wir freuen uns auf Ihre Anfragen:
info@wm-institut.de



Ihr Partner für
Bandagen und
Orthesen.

www.medi.de

Health Care Manager

Geschäftsführer GE Healthcare - Dr. Volker Wetekam

Ausbildung/Werdegang

- Studium der Informatik an der European Business School in Frankfurt, London und San Diego, USA
- Promotion an der betriebswirtschaftlichen Fakultät (Wirtschaftsinformatik, Software-Engineering, Finanzierung) der Universität Leipzig als Stipendiat der Siemens AG
- Absolvent des Executive Management Programs der Duke University in Durham, USA
- Leitung der globalen IT Division von AGFA HealthCare sowie Vorstandsvorsitzender der AGFA HealthCare AG - Standorte in USA, Kanada, Belgien, Deutschland, Österreich, Brasilien und China
- Verschiedene Entwicklungs-, Service-, Marketing- und Leitungsfunktionen bei der Siemens AG, Medizintechnik, in Deutschland und USA

Aktuelle Tätigkeit

Vorsitzender der Geschäftsführung von GE Healthcare in Deutschland, Österreich und der Schweiz

Beschreiben Sie in Stichworten, was Ihr Unternehmen macht

- Medizinische Bildgebung (MRT, CT, Röntgen, Nuklearmedizin, Tracer-Entwicklung)
- Informationstechnologien Radiologie, Kardiologie, Pathologie
- Medizinische Diagnostik (Kontrastmittel, Radiopharmaka)
- Intensivmedizin (Patientenüberwachung, Beatmung, Anästhesie)
- Arzneimittelforschung
- Biopharmazeutische Fertigungstechnologien (Purifikation von Proteinen)
- Technologiepartnerschaften zur Effizienzsteigerung unserer Kunden

Kurz: Wir eröffnen Ärzten weltweit neue Möglichkeiten zur besseren und frühzeitigeren Diagnose und Behandlung von Erkrankungen.

Wie lautet Ihre Management-Maxime?

People, Products, Processes – Erfolgsfaktoren sind für mich motivierte und gut ausgebildete Mitarbeiter, innovative Produkte und effiziente Prozesse.



Dr. Volker Wetekam, Geschäftsführer GE Healthcare Deutschland, Österreich und Schweiz

Hobbys

Meine Leidenschaft ist die Restauration alter Zündapp Kleinkrafträder und Motorräder. Ich mag Deutschland, die Schweiz, Österreich und Italien sehr gerne und treibe regelmäßig Sport.

Wie lautet Ihr Lebensmotto?

Wenige Suppen heiß kochen! Übersetzt: Wenige Dinge, Aktivitäten erleben bzw. wenige Prioritäten setzen. Diese Themen aber mit etwas mehr Tiefgang umsetzen.

Wie halten Sie sich gesund?

Mens sana in corpore sano - Ein gesunder Geist in einem gesunden Körper: Ich treibe Sport, fahre häufiger mit dem Rad zur Arbeit und nutze es zudem, um Erledigungen zu machen. Ich bin sehr gerne draußen mit meinen Kindern. Beim „Schrauben“ an alten Fahrzeugen kann ich perfekt entspannen und starte eine Zeitreise in die 70-er und 80-er.

Lieblingsmusik

Klassik und Hard-Rock. Ich war vor einigen Wochen beim AC/DC Konzert in Dresden. Unglaublich, was für ein Spektakel. Mich beeindruckt diese Band wegen ihres Durchhaltevermögens, der Emotionalität und ihrer Stiltreue.



GE Healthcare Deutschland
Oskar-Schlemmer-Straße 11
80807 München
Tel.: 089 - 962 810

www.gehealthcare.de

Marktplatz für Heilberufler

Angebote und Gesuche

Praxis für Plastische Chirurgie in Oberbayern, südlich von München, zur Übernahme

Praxis für Plastische Chirurgie in Bad Tölz sucht Nachfolger/Übernehmer. Es besteht die Möglichkeit zu Konsiliararzt-Tätigkeit mit der Asklepios-Klinik (Belegbetten).

Orthopädische Praxis in exklusiver Lage am Bodensee

Bisher rein konservativ ausgerichtete Praxis mit Schwerpunkt Prävention und Ernährungsmedizin kurzfristig abzugeben.

OP-Möglichkeiten können vermittelt werden.

Facharzt/-ärztin Gynäkologie für überörtliche BAG in Augsburg/Aichach

Überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft im Raum Augsburg/Aichach sucht Facharzt/-ärztin Gynäkologie in Voll- oder Teilzeit. Moderne Praxisräume, junges Team, Angebot des gesamten Spektrums der ambulanten Versorgung.

Flexible familienfreundliche Arbeitszeitmodelle und individuelle Gestaltungsmöglichkeiten bei attraktiver Entlohnung.

Facharzt/-ärztin Phlebologie für Venenchirurgie München

Praxisklinik Plastische Chirurgie in München sucht Facharzt/-ärztin Phlebologie/Dermatologie und/oder Chirurgie mit SP Phlebologie.

Alle Kooperationsformen denkbar.

Zahnarztpraxis zwischen Stuttgart und Ulm zur Übernahme Ende 2016

Langjährig bestehende zahnärztliche Praxis mit drei Behandlungszimmern und der Möglichkeit zur Erweiterung. Digitales Röntgen vorhanden. Praxis mit soliden Zahlen und einer hohen Scheinzahl (800 bis 900 pro Quartal). Lage zwischen Stuttgart und Ulm. Parkmöglichkeiten vorhanden.

Facharztsitz für physikalische und rehabilitative Medizin in Bayern gesucht

Gesucht wird ein Facharztsitz für physikalische und rehabilitative Medizin innerhalb Bayerns, um eine Niederlassung in einer bereits bestehenden Praxis in den kommenden ein bis zwei Jahren zu realisieren. Bitte um Preisvorstellungen und zeitliche Vorstellungen.

Zahnarztpraxis in Augsburg zur Übernahme

Zahnarztpraxis in attraktiver Innenstadt-Randlage Augsburg aus Altersgründen abzugeben. 2 BHZ mit M1, 3. BHZ möglich, kleines Eigenlabor, Steri, moderner Zuschnitt (Planung Siemens DD München) mit barrierefreiem Zugang im EG. Ausbaufähige Scheinzahlen.

Strahlentherapeutische Praxen gesucht

Gesucht werden im Auftrag eines Investors strahlentherapeutische Praxen gerne mit mehreren Standorten.

Kontakt

Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns!

Sachverständigeninstitut
Prof. Dr. Wolfgang Merk

München/Ulm
Tel.: 0731 - 140 343 50
info@wm-institut.de

Unsere Leistungen

- Strategisches Management
- Kooperationsberatung
- M&A-Beratung
- Gutachterliche Tätigkeit für alle betriebswirtschaftlichen Fragestellungen im Gesundheitswesen
- Unternehmens- und Praxisbewertung
- Research
- Risk-Analysis und externes Rating
- Betriebswirtschaftliche Testate
- Schulungen und Seminare

HNU HOCHSCHULE NEU-ULM
UNIVERSITY
OF APPLIED SCIENCES

Berufsbegleitende Weiterbildung an der Hochschule Neu-Ulm



MBA Betriebswirtschaft für Ärztinnen und Ärzte
4 Semester berufsbegleitendes Studium

Kursbeginn

4. März 2016

Infoveranstaltung

11. November 2015 | 18.30 Uhr

HNU | Wileystraße 1 | Seminarraum EINS, 11

www.aerzte-mba.de

Health Care Numbers

Daten und Fakten



17 %

Mittels Minicomputern kontrollieren 17 % der Deutschen den eigenen Puls, Blutdruck, Schlaf- oder Ernährungsgewohnheiten. Sie sind bereits im Besitz von sogenannten Wearables oder Wearable Devices.

Zur positiven Beeinflussung ihrer Gesundheit nutzen 77 % der Deutschen keine neuen Medien wie Smartwatches, Apps oder Fitnessbänder.



22,8 Mrd. €

Der weltweite Umsatz der deutschen Industrie für Medizintechnik betrug im Jahr 2013 22,8 Mrd. €.

15,5 Mrd. € wurden davon im Ausland erwirtschaftet.



80 %

der Deutschen sind aktuell mit ihrer Krankenkasse und den empfangenen Leistungen zufrieden. Gesetzlich Versicherte sind dabei zufriedener als Privatversicherte.



3 Mio.

Um fit für die Arbeit zu sein, haben sich 3 Mio. Deutsche schon einmal gedopt.

53,8 % der Doper bekommen dafür ein Rezept von ihrem Arzt.



32 %

Laut Ärztemonitor sind 2014 32 % der Ärzte Teil eines Ärztenetzes. 49 % haben bereits mit dem Gedanken gespielt, Mitglied in einem Ärztenetz zu werden. Einer Beratung hierzu haben sich 45 % bereits unterzogen.



20 Mrd. €

Übergewicht und dessen Folgen kosten dem deutschen Gesundheitssystem jährlich ca. 20 Mrd. €.

In Deutschland zählen 1,4 Mio. Menschen als morbid adipös, Tendenz steigend.



50 %

Bei den Doktoranden in der Medizin liegt der Frauenanteil bei 50 %. Nur noch 20 % beträgt der Frauenanteil bei den Habilitationen und weniger als 10 % bei den W3/C4-Professuren.

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 - 140 343 50
info@wm-institut.de

Konzeption und Gestaltung

Aksis Werbeagentur
www.aksis.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 2015 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.

GE Healthcare

Sie kümmern sich um die Patienten. Wir um den Rest.

Die GE Technologiepartnerschaft: flexibles Gerätemanagement für Krankenhäuser.

Mit einer GE Technologiepartnerschaft helfen wir Ihnen dabei, Ihren Gerätepark auf innovative Art und Weise zu managen. Dabei müssen Sie die Geräte nicht mehr selbst kaufen, sondern nur für die Nutzung zahlen – wie bei einer Flatrate. Beschaffung, Installation, Finanzierung, Administration, Service, Wartung sowie Updates und Upgrades inbegriffen. Das bedeutet nicht nur ein hohes Maß an vertraglicher Flexibilität und Planungssicherheit, sondern auch jede Menge weniger Arbeit.

Weitere Informationen finden Sie unter www.gehealthcare.de

Wir sind das **GE** in **GE**rmany.  **GE**