

SAVE 22.04.2021
THE DATE

ÄRZTEBERATER-FORUM ULM 2021

PHÄNOMEN DUMMHEIT



UPDATE: APOTHEKEN- BRANCHE 2020

Kooperationspartner



DEUTSCHER
STEUERBERATER-
VERBAND e.V.

RECHT UND STEUERN

Praxiswissen

HEALTH CARE MANAGER

Konstantinos Kafritsas

Geschäftsführer der Privatklinik und Diagnostik-
zentrums „NC Klinik am Forum“ in Ludwigsburg

ÄRZTEBERATER- FORUM 2021

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

SAVE THE DATE

22. April 2021

www.medmaxx.de

Sofern die aktuelle Lage es zulässt.

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

Zehnkämpfer (m/w/d)

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

- Support unserer MedMaxx-Kunden
- 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 erfolgreich ein Studium absolviert oder eine vergleichbare Qualifikation erworben
- Sie können das Spielfeld und den Spielverlauf präzise analysieren
- Sie schlagen Ihre Pässe präzise, selbstständig, aber auch mit Blick zum Mitspieler
- Sie können Technik, Taktik und Training an veränderte Spielsituationen anpassen
- Sie haben selbst Freude am Spiel, können aber auch andere motivieren und überzeugen
- Sie spielen immer fair und bleiben cool, auch wenn das Spiel in die entscheidende Phase geht

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

HMerk@wm-institut.de

Ready, set, go!

INHALT

-
- 04** **MERK ON MANAGEMENT**
Japanisches Management
-
- 06** **HEALTH CARE NUMBERS**
Daten und Fakten
-
- 08** **PHÄNOMEN
DUMMHEIT**
-
- 12** **UPDATE:
APOTHEKENBRANCHE 2020**
-
- 18** **PRAXIS-REPORTING**
Die Web-App für den schnellen
Finanzüberblick
-
- 20** **JUMPSTART**
Das Online-Studienprogramm für
Ärzte und Zahnärzte
-
- 22** **RECHT UND STEUERN**
Praxiswissen
-
- 30** **HEALTH CARE MANAGER**
Konstantinos Kafritsas
-
- 32** **M&A**
Angebote und Gesuche
-
- 34** **IMPRESSUM**
-

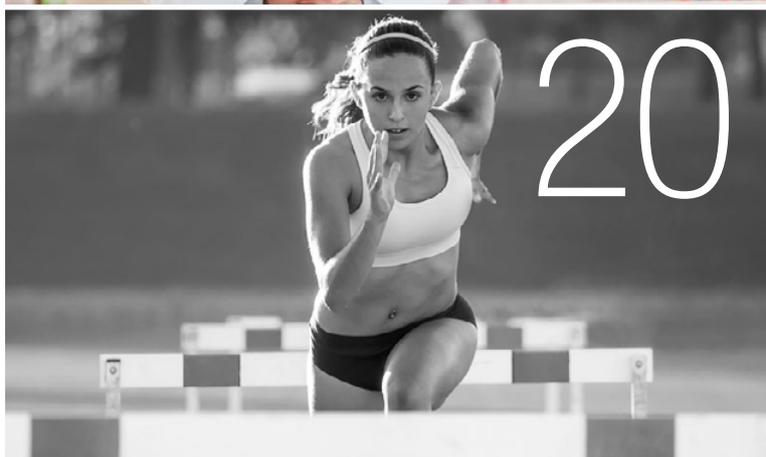
08



12



20



22



30



MERK ON MANAGEMENT

がんばって

Japanisches Management

Liebe Leserinnen,
liebe Leser,



einer der Vorgesetzten, von dem ich wirklich viel gelernt habe, ist Masayoshi „Mike“ Sasada. Er war während meines Auslandssemesters in Japan mein Chef und fungierte damals als Head of Personnel Planning bei Ciba-Geigy (zwischenzeitlich in Novartis aufgegangen). Mike war für einen Japaner sehr open-minded und sprach hervorragend Englisch. In seiner Karriere war er längere Zeit in den USA gewesen und hatte dort auch einen MBA erworben. Wenn es im Unternehmen etwas gab, das auch nur im Entferntesten von Interesse für einen Praktikanten war, schaute er, dass ich mit dabei sein konnte. So hatte ich zwar meinen festen Traineeplan, der vorsah, dass ich alle wichtigen Abteilungen durchlaufen konnte. Mike zögerte aber nicht im Geringsten, mich kurzfristig für besondere Events abzukommandieren. So erschien er einmal kurz vor Feierabend an meinem Schreibtisch und eröffnete mir, dass ich am nächsten Tag in Rahmen eines Recruiting-Events vor 200 Hochschulabsolventen einen 30-minütigen Vortrag über Deutschland,

die Wiedervereinigung, mein Studium und mein Traineeprogramm halten sollte. Der ursprünglich vorgesehene Referent war plötzlich verhindert. Bevor ich in der Lage war, irgendetwas Skeptisches zu sagen, war er auch schon wieder weg und rief mir noch im Rausgehen einen seiner Lieblingssätze zu: „I can't help it, Merk-san“ und hängte noch den japanischen Ausdruck „Ganbatte!“ dahinter, was so viel wie heißt wie „Gib Dein Bestes“. Der Event fand dann im Hilton in Osaka statt und es existiert noch ein Foto, das mich nach dem Vortrag zeigt. Darauf ist eindeutig zu erkennen, dass ich nicht nur mein Hemd, sondern auch meinen hellgrauen Anzug komplett durchgeschwitzt habe. Wie der Vortrag war? Ehrlich gesagt, weiß ich es nicht mehr, aber ich habe mich an die Vorgabe von Mike gehalten und definitiv versucht, nicht zu lamentieren, die Herausforderung zu akzeptieren und mein Bestes zu geben.

Eine Entscheidung zu akzeptieren heißt noch lange nicht, dass man damit einverstanden ist. Im Management japanischer Unternehmen werden Entscheidungen nicht überstürzt getroffen, der Prozess dauert verhältnismäßig lange. Man nimmt sich viel Zeit, Daten zu sammeln und zu analysieren, Sachverhalte und Zusammenhänge zu erkennen. Von großer Bedeutung ist das Involvieren aller Beteiligten im Entscheidungsprozess. So wird eine sehr hohe Akzeptanz und Zielidentifikation erzielt. Als Mitarbeiter kann man sich daher auch ziemlich sicher sein, dass sein Vorgesetzter das Beste für einen erreichen will. Dieser Prozess hat übrigens seine Wurzeln im früheren japanischen Feudalsystem.

Die kleinen Reis-Bauern waren damals gezwungen, zusammenzuarbeiten, um einen ausreichenden Ertrag ihrer Felder realisieren zu können. Wenn Sie mal wieder Akira Kurosawas Kult-Klassiker „Die sieben Samurai“ anschauen (kommt ab und zu auf ARTE) können Sie das beobachten.

Im zurückliegenden Jahr musste ich oft an Mike Sasada und die japanische Art des decision making denken. Man konnte beobachten, auf welche Weise Entscheidungen von enormer Tragweite getroffen wurden: überhastet, ohne vertiefte Analyse von Ursache- und Wirkungszusammenhängen, emotional und ohne genaue Zieldefinition. Vor allem ohne jegliches Einbeziehen der Betroffenen und ohne Diskurs. So ist es halt, basta... Doch egal, ob man die Entscheidungen für falsch oder richtig hält, ob man deren Zustandekommen gutheißt oder nicht, Mike Sasada würde sagen: „I can't help it“ oder auf Japanisch „shikata ga nai“. Diese Einstellung haben auch viele westliche Schriftsteller gebraucht, um die Fähigkeit der Japaner zu beschreiben, angesichts einer unausweichlichen Tragödie oder Ungerechtigkeit ihre Würde zu bewahren, auch wenn sie die Umstände nicht selbst kontrollieren können. Es ist so, wie es ist.

Mit Mike Sasada hatte ich immer auch viel Spaß. Irgendwann kamen wir darauf zu sprechen, was es bei uns zuhause immer als Christmas dinner gibt. Ich erzählte ihm, dass meine Mutter an Heiligabend oft Rinderzunge macht. Zwei Tage später stand zu meinem Erstaunen eine Besprechung zwischen Mike und mir im Kalender. Er kam dann tatsächlich mit einem Videorecorder-Rollwagen in den Meetingraum, darin eine Kassette mit den besten Beef-Restaurants in Kobe und Osaka. Wir haben alle genau analysiert, uns eine ganze Stunde Zeit für die Entscheidung genommen und waren dann zusammen essen – es war phantastisch. Nach und nach hat sich mein Kontakt zu Mike über die Jahre verloren. Ich hoffe jedenfalls, dass er noch lebt und sich seine Weisheit und seine Lebensfreude (insbesondere für guten Suntory-Whiskey und Kirin-Bier) bewahrt hat.

Im Institut und bei MedMaxx hatten wir 2020 ein bewegtes Jahr. Leider mussten wir unser Forum absagen, gleichwohl wir wieder in Rekordzeit ausverkauft waren. Wir hoffen nun natürlich, es 2021 durchführen zu können, vielleicht rein digital oder hybrid... „Schaun mer mal, dann sehn mer scho“. Auf solchen Wegen lassen sich allerdings das Vorabend Get-together und das Networking nicht substituieren. Wie auch immer, wir bitten Sie jedenfalls, sich den Termin 22.04.2020 vorzumerken.

In 2020 haben wir auch einige neue Projekte angeschoben (dazu mehr auf den folgenden Seiten). Unser PraxisReporting macht Furore und auf dem MedMaxx-Campus gehen wir mit dem Online-Studienprogramm Jumpstart für Ärzte und Zahnärzte vor der Niederlassung neue Wege. Und 2021 werden wir noch eine Schippe drauflegen. Seien Sie gespannt. Aber egal was kommt, wir werden für Sie stets unser Bestes geben und dabei den Humor nicht verlieren. „Shikata ga nai“ und „Ganbatte!“. Vielen Dank für Ihr Vertrauen in 2020!

Ihnen und Ihren Lieben gesegnete Weihnachten und ein glückliches neues Jahr,
Herzlichst Ihr,

Prof. Dr. Wolfgang Merk

BUCHTIPPS



Ken Mogi

Ikigai: Die japanische Lebenskunst



Franz J. Brunner

Japanische Erfolgskonzepte

HEALTH CARE NUMBERS

Daten und Fakten

4€

Die Deutschen investieren dieses Jahr bei den Weihnachtsgeschenken durchschnittlich nur **4€ in Gesundheitsprodukte**, hingegen rund 58€ in Gutscheine/Geld.



23%

... von den bundesweit rund 738 rein zahnärztlichen MVZ (Z-MVZ) wurden laut aktuellen Zahlen der KZBV zum 3. Quartal 2019 **von Fremdinvestoren betrieben**.



+244.000

... **Versicherte** hat die TK 2019 hinzugewonnen und war damit „Gewinner“ nach Versichertenanzahl im Wettbewerb um GKV-Mitglieder.

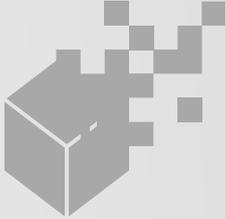


-1,6 Mrd. €

... **beträgt das Minus der GKV** zum Abschluss des letzten Jahres.

40

„**Quarantäne**“ leitet sich vom italienischen Wort für 40 (quaranta) ab, was wiederum zum französischen Begriff „quarantaine“ (Anzahl von 40) führt. Hintergrund war die 40-tägige Hafensperre von ankommenden Schiffen in Venedig zu Zeiten der Pest, bevor Waren und Besatzung an Land kommen durften.



155 Mrd. €

Laut einer aktuellen 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.

3,5 Mio



... **Patienten pro Tag** werden bundesweit in öffentlichen Apotheken versorgt.



60%

... der 18- bis 79-Jährigen in Deutschland sind laut einem Bericht des Robert Koch-Instituts **übergewichtig**.

7/10



Bei der Frage nach dem eigenen Gesundheitszustand geben im Rahmen eines aktuellen OECD-Berichts 7 von 10 Bürger an, ihre **Gesundheit sei gut oder sehr gut**. Damit erreichen die Deutschen bei vergleichsweise hohen Gesundheitsausgaben nur ein Mittelmaß.



150 Min.

Jeder 2. Erwachsene in Deutschland schafft es laut RKI-Bericht nicht, die von der **WHO empfohlenen 150 Min. moderater körperlicher Aktivität** pro Woche zu erreichen.



+60%

... **mehr Krebsfälle** weltweit werden von der WHO bis zum Jahr 2040 prognostiziert.

44%



... **der befragten Hausärzte** erwarten eine Verschlechterung ihrer derzeitigen wirtschaftlichen Situation, so der Medizinklimaindex.

PHÄNOMEN DUMMHEIT



Prof. Dr. Wolfgang Merk

Haben Sie schon mal eine Dummheit begangen? Nun, vielleicht gehören Sie ja zu den Menschen, die die Frage, so wie ich, sofort bejahen würden.

Klar, jung und dumm, wer war das nicht? Würden Sie deswegen sagen, dass sie ein dummer Mensch sind? Nein, natürlich nicht. Wer sagt schon von sich selbst, dass er dumm ist? Vielleicht manchmal ein bisschen unvernünftig... Aber dumm? Nein, dumm sind höchstens die anderen. Allerdings: Jeder, der über Dummheit spricht, setzt voraus, über den Dingen zu stehen, also klug zu sein, obwohl genau diese Anmaßung als Zeichen für Dummheit gilt. Dieses Paradox hat Robert Musil schon 1937 benannt. Verzeihen Sie also die Dummheit, über Dummheit zu schreiben.

Der Begriff der Dummheit hat häufig eine relativ offensive Konnotation und kann durchaus beleidigend sein. Andere werden schnell als dumm bezeichnet, dies geschieht in aller Regel herabwürdigend, z. B. in Verbindung mit dem Schimpfwort „Dummkopf“. Dass Dummheit und Erfolg sich nicht ausschließen müssen, erkennt man aber zum Beispiel am Sprichwort „Die dümmsten Bauern ernten die größten Kartoffeln“ – wobei diese Aussage vermutlich eher dem Neid als einer empirisch überprüften, evidenzbasierten Studie entstammen dürfte.

Was sagt Wikipedia über Dummheit? „Im engeren Sinne bezeichnet Dummheit die mangelhafte Fähigkeit, aus Wahrnehmungen angemessene Schlüsse zu ziehen beziehungsweise zu lernen. Dieser Mangel beruht teils auf Unkenntnis von Tatsachen, die zur Bildung eines Urteils erforderlich sind, teils auf mangelhafter Intelligenz oder Schulung des Geistes oder auf einer gewissen Trägheit und Schwerfälligkeit im Auffassungsvermögen beziehungsweise der Langsamkeit bei der Kombination der zur Verfügung stehenden Fakten (Urteilsvermögen). In diesem Sinne nennt Kant den „Mangel an Urteilskraft“ als „das, was man Dummheit nennt“, und postuliert, dass „einem solchen Gebrechen ... gar nicht abzuhelfen“ sei. Weitere Ursachen liegen im emotionalen Bereich (emotionaler Widerstand gegen Einsichten, Abhängigkeit von Meinungsbildnern) und in der Indoktrination und Manipulation durch andere.

Auch kognitive Programme wie Weltanschauungen und Religionen könnten als „maladaptive Programme“ wirken und so die kluge Bewältigung der realen Anforderungen behindern, so James Welles (1988) in seiner anthropologisch-kulturgegeschichtlichen Analyse, die auch Akte politischer Dummheit (Kreuzzüge, Schweinebucht-Invasion) einschließt.“

Aha! Warum schreibe ich in dieser Ausgabe über Dummheit?

Weil ich im Frühjahr das Buch „Der Schwarze Schwan – Die Macht höchst unwahrscheinlicher Ereignisse“ von Nassim Nicholas Taleb gelesen habe. Taleb ist ein brillanter Denker und bezeichnet sich selbst als einen „skeptischen Empiristen“. Seine Skepsis bezieht sich dabei auf ‚rationale‘ Modelle und Erklärungen von Phänomenen (oder Datenreihen), die er als platonisch bezeichnet. Deren Brauchbarkeit werde generell überschätzt; zugleich werde das Auftreten unvorhersehbarer und nicht zu erklärender Ereignisse (oder zufälliger Veränderungen in Datenreihen) unterschätzt. Taleb ist der Auffassung, dass wir viel weniger wissen als wir zu wissen meinen, und dass die Vergangenheit nicht in naiver Weise dazu benutzt werden sollte, die Zukunft zu prognostizieren. Auch seine anderen Bücher „Narren des Zufalls“ und „Anti-Fragilität“ kann ich sehr empfehlen, denn Sie liefern die intellektuelle Grundlage, eingefahrene Narrative und Interpretationen von Datenreihen kritisch zu hinterfragen. Für das Management von Unternehmen äußerst wertvoll ist seine Begriffsschöpfung der Anti-Fragilität. Taleb unterscheidet hinsichtlich der Folgen des Ausgesetztseins in einer sich verändernden und unvorhersehbaren Umwelt zwischen Fragilität und Anti-Fragilität: Fragiles leidet unter dem Einfluss von Zufälligkeit, Variabilität, Störung und Stress; es wird schlechter oder geht zugrunde. Anti-Fragiles dagegen gewinnt unter demselben Einfluss; es wird ‚besser‘, während das Robuste dazwischen nicht beeinträchtigt wird und ‚unverändert‘ bleibt.

Dumm wäre es also für Manager und Politiker, die bisherigen Erfolgsfaktoren als konstant anzusehen, sich nicht auf unterschiedlichste Szenarien einzustellen und sich immer wieder kritisch zu hinterfragen.

Ein Instrument in der Unternehmensführung ist etwa „Murder your Darlings“. Dabei handelt es sich um eine Methode, bei der es darum geht, die bisherigen Erfolgsfaktoren bewusst auszuschließen und systematisch nach neuen Geschäftsmodellen zu suchen. Sie hilft auch, Schwachstellen in Ideen oder Lösungen gnadenlos auszumerzen.

” *Zwei Dinge sind unendlich, das Universum und die menschliche Dummheit, aber bei dem Universum bin ich mir noch nicht ganz sicher.*

Albert Einstein

Einige Startups im Silicon Valley nutzen diese Methode noch rigoroser unter dem Namen „Kill your Company“, um Angriffspunkte an bestehenden Unternehmen oder Geschäftsmodellen zu identifizieren.

Einen interessanten Beitrag über Dummheit in Organisationen haben 2012 übrigens Alvesson und Spicer veröffentlicht:



A Stupidity-Based Theory of Organizations.

Sie sind der Meinung, dass es nicht nur darum geht, intellektuelle Ressourcen bei Mitarbeitern zu fördern, sondern auch darum, „funktionale Dummheiten“ zu verhindern: „We argue that functional stupidity is prevalent in contexts dominated by economy in persuasion which emphasizes image and symbolic manipulation. This gives rise to forms of stupidity management that repress or marginalize doubt and block communicative action.“ Unternehmen müssen demnach genauso viel Wert darauf legen, potenzielle Quellen von irrationalem Verhalten zu reduzieren, wie sie neue Ideen fördern.

„*Wenn jemand sagt, so dumm bin ich nicht, heißt das häufiger, dass er dümmer ist als er meint.*“

Nassim Nicholas Taleb

Aber zurück zu Nassim Taleb. Er hat das Vorwort zu einem wunderbaren kleinen Büchlein geschrieben: Die Gesetze der menschlichen Dummheit von Prof. Carlo M. Cipolla. Das Buch entbehrt jeglicher wissenschaftlicher Grundlage und ist als Satire verfasst, gleichwohl lassen seine Grundsätze die eine oder andere empirische Relevanz durchaus vermuten. Cipollas Conclusio: Die Dummheit richtet mehr Schaden an als Verbrechen. Denn gegen Verbrecher kann man sich schützen, aber der Dumme handelt vollkommen irrational und unvorhersehbar, und gegen das Unvorhersehbare gibt es keinen Schutz.

Womit wir bei der Irrationalität von Handlungen und deren objektiver Wahrnehmung angekommen wären. Es gibt in der Tat eine Vielzahl von kognitiven Verzerrungen, die die Dummheit so richtig ansteckend machen. Eine kognitive Verzerrung ist ein kognitionspsychologischer Sammelbegriff für systematische fehlerhafte Neigungen beim Wahrnehmen, Erinnern, Denken und Urteilen. Sie bleiben meist unbewusst und basieren auf kognitiven Heuristiken.

Einige, sehr verbreitete Verzerrungen sind z.B.:

- **Attributionsfehler** (correspondence bias)
Die Neigung, Personen als Ursache für ihre Handlungen überzubewerten und situative Einflüsse zu vernachlässigen.
- **Bestätigungsfehler** (confirmation bias)
Die Neigung, Informationen so auszuwählen und zu interpretieren, dass sie die eigenen Erwartungen bestätigen.
- **Clustering-Illusion**
Die Neigung, zufälligen Mustern Bedeutung zuzuschreiben.
- **Dunning-Kruger-Effekt**
Das Selbstverständnis inkompetenter Menschen, das eigene Wissen und Können systematisch zu überschätzen.
- **Kontrollillusion** (illusion of control)
Die falsche Annahme, zufällige Ereignisse durch eigenes Verhalten kontrollieren zu können.
- **Law of the instrument**
Die Beobachtung, dass Menschen eine vertraute Vorgehensweise anwenden, auch wenn andere besser geeignet wären.

Rolf Dobelli hat sich solchen Verzerrungen in seinen Bestsellern, „Die Kunst des klaren Denkens“ und „Die Kunst des klugen Handelns“ unterhaltsam angenommen. In diesem Zusammenhang ist Paul Watzlawick natürlich ein Autor, an dem man eigentlich nicht vorbeikommt. Seine Geschichten „vom Hammer“ und dem Mann, der die Elefanten in Wien vertreibt sind heute aktueller denn je. Sehr zu empfehlen auch seine Ausführungen „wenn die Lösung zum Problem wird“...

Wie auch immer, halten Sie sich fern von dummen Menschen, schon wegen dem Infektionsrisiko. Und machen Sie einfach keine Dummheiten, denn wie sagte so schön Forrest Gump: **Dumm ist der, der Dummes tut.**

Prof. Cipollas 5 Gesetze der menschlichen Dummheit:

1.

Stets und unvermeidlich wird die Zahl der im Umlauf befindlichen dummen Individuen unterschätzt.

2.

Die Wahrscheinlichkeit, dass eine bestimmte Person dumm ist, besteht unabhängig von jeder anderen Eigenschaft dieser Person. Demzufolge gibt es einen stets gleich hohen Anteil an Dummen in allen gesellschaftlichen Gruppen, sowohl bei Hausmeistern wie bei Universitätsprofessoren.

3.

Ein dummer Mensch ist jemand, der einer anderen Person oder einer Gruppe von Personen Schaden zufügt, ohne selber dabei Gewinn zu erzielen und dabei u. U. sogar zusätzlichen Verlust macht (das sogenannte „goldene Prinzip“).

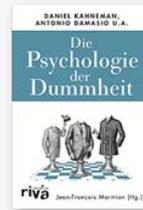
4.

Menschen, die nicht dumm sind, unterschätzen stets das Gefährlichkeitspotenzial dummer Menschen. Vor allem vergessen Menschen, die nicht dumm sind, ständig, dass Verhandlungen und/oder Verbindungen mit dummen Personen zu jedem Zeitpunkt, an jedem Ort und in jedem Fall sich unweigerlich als teurer Irrtum herausstellen werden.

5.

Eine dumme Person ist der gefährlichste Typ aller Personen.

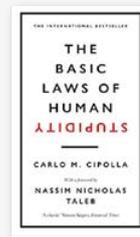
BUCHTIPPS



Jean-François Marmion

Die Psychologie der Dummheit:

Das Geheimnis einer entbehrlichen Eigenschaft endlich entschlüsselt.



Carlo M. Cipolla

Gesetze der menschlichen Dummheit



VIDEOTIPPS

Paul Watzlawick



Wenn die Lösung das Problem ist



Die Geschichte mit dem Hammer

UPDATE: APOTHEKEN- BRANCHE 2020

Die Corona-Krise hat den Trend der letzten Jahre deutlich verschärft: Laut des Frankfurter Beratungsunternehmens Iqvia ist der Anteil der Versandapotheken am nicht rezeptpflichtigen Apothekenmarkt (OTC) in den vergangenen Monaten um mindestens 2 Prozentpunkte gestiegen. Damit liegt der OTC-Anteil des Versandhandels aktuell bei rund 18%. Das Marktforschungsinstitut Data-medIQ beziffert ihn sogar auf über 20%.

In der Corona-Krise hat der ohnehin wachsende Versandhandel mit Medikamenten offensichtlich noch einmal deutlich zugelegt, denn die Versandapotheken profitieren davon, dass die Bevölkerung „während Corona“ weniger häufig das Haus verlässt und die die Vor-Ort-Apotheken aufsucht.

Zunächst Hamsterkäufe...

Vor allem im März dieses Jahres, kurz nachdem massive Einschränkungen für die Bürger verkündet wurden, hatten sowohl bei den stationären Apotheken als auch im Onlineversand „Hamsterkäufe“ verunsicherter Verbraucher kurzzeitig zu Umsatzsteigerungen geführt. Nicht zuletzt stieg die Nachfrage nach Desinfektionsmitteln, Atemschutzmasken, Fieber- und Erkältungsmedikation rapide an.

Von den im März teilweise verhängten Ladenschließungen waren Apotheken nicht betroffen. Ganz im Gegenteil: Laut Angaben des Statistischen Bundesamts (Destatis) fuhren die Apotheken im März einen Umsatzrekord seit Beginn der Erhebungszeitreihe im Jahr 1994 ein. So verzeichneten sie ein Umsatzplus von 18,5 % im Vergleich zum Vorjahresmonat.

Bereits im Februar, zu Beginn der Corona-Pandemie, begann die erste „Kaufwelle“, die die Umsatzzahlen des Apothekenmarkts ansteigen ließ: Im Februar 2020 setzten die Apotheken 6 % mehr um als im Februar 2019. Laut Destatis erzielten die Apotheken im Februar ein ähnliches Umsatzplus wie der Einzelhandel insgesamt (+ 6,4 %).

Recht schnell führten die massiven Bevorratungskäufe der Kunden auch zu Ausverkäufen. Insbesondere Masken waren zeitweise vergriffen: Mitte Februar mussten die Großhändler bekanntgeben, dass sie keine Atemschutzmasken mehr nachordern können.



...dann Absatzeinbruch

Daraufhin ist die Nachfrage durch die eingeführten Kontaktbeschränkungen bei den Vor-Ort-Apothekern allerdings deutlich eingebrochen, während sie im Versandhandel weitgehend stabil geblieben bis angestiegen ist.

INFO

Zum Hintergrund: Am 22.03.2020 wurde von der Bundesregierung und den Ländern ein strenges Kontaktverbot beschlossen. Apotheken zählten zu den wenigen Geschäften, die seitdem geöffnet haben durften. Dennoch spürten auch die Apotheken durch die abnehmende Kundenfrequenz, dass das öffentliche Leben nahezu zum Stillstand gekommen war.

Konkret bedeutete die Entwicklung laut Angaben des Marktforschungsunternehmens Insight Health in der Kalenderwoche nach dem eingeführten Kontaktverbot einen Absatzrückgang im Rx-Bereich (verschreibungspflichtiger Markt) von - 19,5 %. In der Kalenderwoche nach dem 30.03.2020 folgte ein weiterer Absatzrückgang um - 8,4 %. In der Woche nach dem 06.04.2020 sanken die Rx-Absätze sogar um über 49 %.

Im freiverkäuflichen Bereich (OTC) war eine ähnliche Negativ-Entwicklung zu sehen: So sank der OTC-Absatz in der ersten Woche mit Kontaktsperre um 23,3 %. Die weiteren Wochen brachten den Apotheken erneute Rückgänge um rund 20 und 40 %.

Lichter aus im Einkaufscenter

Sogenannte Center-Apotheken bekamen während des Lockdowns den Kundenrückgang (abnehmende Laufkundschaft des Einkaufscenters) am deutlichsten zu spüren.

Viele Einkaufscenter schlossen komplett, was für die Center-Apotheken ebenfalls die Ladenschließung bedeutete.

Corona-Profiteur Versandapotheke

Die Online-Apotheken hingegen profitier(t)en durchweg von den aktuellen Entwicklungen. Insbesondere große Versandapotheeken wie „Doc Morris“ oder „Shop Apotheke Europe“ erobern seither stetig Marktanteile.

BEISPIEL

Niederländische Shop Apotheke verzeichnet starke Nachfrage

Die Corona-Krise beschert(e) der niederländischen Versandapotheke „Shop Apotheke“, ehemals „Europa Apotheek“ mit Sitz in Venlo, eine stark gestiegene Nachfrage. Aufgrund dessen erwartet das Unternehmen für das laufende Jahr ein Umsatzwachstum von mindestens 35 % (nach zuvor mindestens 30 %).

Die Nachfrage stieg in Q III/2020 in allen Segmenten deutlich, so dass der Umsatz um rund 40 % auf 238,7 Mio. € gesteigert werden konnte.

Im Rahmen der Vorlage der Quartalszahlen zeigte sich, dass der Versender auch in QIII/2020 davon profitiert, dass in der Pandemie immer mehr Arzneimittel via Internet bestellt wurden, so dass erneut ein operativer Gewinn verbucht werden konnte.

Stark sind die Versender vor allem beim Vertrieb von OTC-Präparaten, Kosmetik & Co. Hauptbezugsquelle für verschreibungspflichtige Medikamente hingegen ist nach wie vor die Vor-Ort-Apotheke. Aber auch in dieses Segment möchten die Online-Händler weiter vordringen.

Bisher muss der Online-Apothekenkunde sein ausgedrucktes Rezept per Post einsenden, während er es bei der Apotheke vor Ort nach dem Arztbesuch nur abgeben muss und seine Medikamente meist umgehend mitnehmen kann.

E-Rezept freut Versandapotheken

Das kürzlich beschlossene Gesetz für mehr Sicherheit in der Arzneimittelversorgung (GSAV) ebnet dem E-Rezept nun den Weg: Ab 2021 kann sich ein Patient vom Arzt per Videosprechstunde ein Rezept ausstellen zu lassen. Das wird via App gespeichert und kann bei jeder Apotheke (stationär oder online) eingelöst werden.

Anfang 2022 soll das E-Rezept flächendeckend eingeführt werden.

In Expertengremien wird davon ausgegangen, dass die Möglichkeiten des E-Rezeptes dafür sorgen werden, dass die Online-Apotheken ihren Rx-Marktanteil binnen 5 Jahren von derzeit rund 1 % auf 8 % steigern können.

Unterstützung für Vor-Ort-Apotheken

Das Bundesgesundheitsministerium hat aber auch zur Stärkung der Vor-Ort-Apotheken ein neues Gesetz in petto, dessen Ziel es ist, die Rx-Rabatte der Versandapotheken zu verbieten und so für Preisgleichheit zwischen allen Marktteilnehmern zu sorgen. Außerdem sollen bestimmte Dienstleistungen, die vor allem stationäre Apotheken erbringen, stärker vergütet werden. Mehr dazu auf Seite 11.



Apotheker vorsichtig optimistisch

Laut der Septemberumfrage 2020 des Apotheken Geschäftsklima Index erwarten die Apotheker trotz eines bisher deutlich rückläufigen Umsatzes eine positive Geschäftsentwicklung.

Insgesamt konnte sich der Apotheken Geschäftsklima Index, der sich aus der Einschätzung von Geschäftslage und Geschäftserwartung berechnet, inzwischen weiter erholen. Mit einem Plus von 10,0 Punkten rangiert er derzeit bei 4,0 Punkten und damit (erstmalig seit dem Beginn der Erhebungen im Juni 2020) im positiven Bereich. Nachdem Corona wie geschildert auch in den Apotheken für Kundenrückgang und damit entsprechende Einbußen gesorgt hatte, zeigen sich die Apotheker nun zum Jahresende trotz allem wieder zuversichtlicher.

- 30 % der befragten Apothekeninhaber schätzen ihre aktuelle Situation als gut ein.
- 32 % stufen die Nachfrage nach Apothekenleistungen als negativ ein.

Als größtes Problem aus Sicht der Vor-Ort-Apotheker stellt sich mit 78 % nach wie vor die verstärkte Abwanderung in den Versandhandel (78 %) dar.

Zur künftigen Entwicklung:

- 43 % der Inhaber gehen für die nahe Zukunft von einer unveränderten Geschäftslage aus.
- 28 % erwarten sogar eine Verbesserung.
- 71 % gehen nicht davon aus, dass sich ihre Geschäftslage in den nächsten 3 Monaten verschlechtern wird.

VOASG

Am 29.10.2020 hat der Bundestag das Gesetz zur Stärkung der Vor-Ort-Apotheken (VOASG) beschlossen. Inzwischen hat der Bundesrat sein „Go“ gegeben, womit das Gesetz spätestens zum Jahreswechsel in Kraft treten dürfte.

Die wichtigsten Regelungen im Überblick:

- Für GKV-Versicherte gilt künftig der gleiche Preis für verschreibungspflichtige Arzneimittel (Rx), egal ob sie diese in der Vor-Ort-Apotheke oder über eine EU-Versandapotheke erwerben. D. h. Versandapotheken dürfen GKV-Versicherten keine Rabatte mehr auf Rx gewähren. Damit will Bundesgesundheitsminister Spahn für fairen Wettbewerb zwischen Versand- und Vor-Ort-Apotheken sorgen.
- Der Deutsche Apothekerverband (DAV) und der GKV-Spitzenverband sollen neue „pharmazeutische Dienstleistungen“ (wie z. B. intensive pharmazeutische Betreuung bei einer Krebstherapie oder die Arzneimittelversorgung von pflegebedürftigen Patienten in häuslicher Umgebung) vereinbaren, um die Versorgung der Patienten zu verbessern. Für diesen Zweck werden durch eine Änderung der Arzneimittelpreisverordnung 150 Mio. € netto zur Verfügung gestellt. Konkret ist im Gesetz inhaltlich nicht mehr bestimmt, als dass diese Dienstleistungen der Arzneimitteltherapiesicherheit, der Compliance oder der Prävention dienen sollen. Daher müssen DAV und GKV-Spitzenverband einen Katalog bzgl. der genauen Dienstleistungen aufsetzen.
- Einführung eines Botendiensthonorars: Apotheken dürfen ab 01/2021 dauerhaft bei der Abgabe von Rx an GKV-Versicherte via Botendienst einen zusätzlichen Betrag von 2,50 € zzgl. MwSt. je Lieferort und Tag zu abrechnen.

Zum Hintergrund: Zunächst war das Botendiensthonorar aufgrund der Corona-Krise mit 5,- € je Rx-Auslieferung bis Ende 09/2020 befristet möglich.

Ziel: Vor allem in Regionen mit geringer Apothekendichte soll die Versorgung (der zunehmend älter werdenden Kundschaft) mit Rx sichergestellt werden.
- Arzneimittel-Abgabeautomaten werden unter strenger Reglementierung (nur in Apothekenräumen und nur zum Auswurf vorbestellter Präparate nach bereits erfolgter Beratung) erstmals zugelassen.
- Auch EU-Versandapotheken, die nach Deutschland liefern, müssen produktspezifische Temperaturanforderungen einhalten und dies durch mitgeführte Temperaturkontrollen belegen können.

Zum Hintergrund: Diese Anforderung galt bisher nur für inländische Versender.

Weitere aktuelle Meldungen aus der Apothekenbranche

Apothekenanzahl

Zum Ende des 3. Quartals 2020 haben die öffentlichen Apotheken mit 18.854 Betriebsstätten den tiefsten Stand seit Mitte der 1980er Jahre erreicht. Der Rückgang um 221 Apotheken gegenüber 12/2019 ermittelt sich aus 279 Schließungen und 58 Neugründungen.

GKV-Arzneimittelausgaben: Laut Arzneimittelatlas moderat gestiegen

Die aktuelle Ausgabe des Arzneimittel-Atlas des IGES-Instituts zeigt, dass die GKV-Arzneimittelausgaben 2019 um 1,2 Mrd. € auf insgesamt 39,9 Mrd. € gestiegen sind (Steigerung um 3,2 %).

- Der ursächliche Mehrverbrauch an Arzneimitteln hat die Ausgaben um rund 2 Mrd. € ansteigen lassen.
- Hohe Kostentreiber waren dabei vor allem Immunsuppressiva, Krebsmedikamente, Impfstoffe und Mittel gegen Mukoviszidose oder seltene Stoffwechselkrankheiten.
- Erneut gestiegene Herstellerrabatte konnten das Ausgabenplus jedoch weitestgehend flach halten.

Zum Hintergrund: Die Herstellerrabatte sind 2019 auf rund 6,7 Mrd. € gestiegen (Anstieg um 8,8 % (0,54 Mrd. €) im Vergleich zum Vorjahr).

- Ebenso konnte der gesteigerte Einsatz preisgünstigerer Generika/Biosimilars die Ausgaben um rund 620 Mio. € drosseln.

Seit 15.10.2020: Gesundheits-Apps für GKV-Patienten können verordnet werden!

Seit Kurzem haben GKV-Versicherte einen gesetzlichen Anspruch auf die Verordnung digitaler Gesundheitsanwendungen (DiGA, „Gesundheits-Apps“) zulasten der Krankenkasse. Die ersten Apps auf Rezept sind bereits zugelassen und damit zur ärztlichen Verordnung bereit. **Zum Hintergrund:** Unter einer DiGA versteht man ein Medizinprodukt, das hauptsächlich auf digitalen Technologien aufbaut. 12/2019 ist das Digitale-Versorgung-Gesetz in Kraft getreten, das die Grundlage für deren Erstattungsfähigkeit bildet.

- Die Verordnung erfolgt via Formular 16 („normales rosa Arzneimittelrezept“).
- Damit ein Vertragsarzt/-psychotherapeut eine DiGA verschreiben kann, muss diese zunächst eine sog. DiGA-ID erhalten sowie eine Pharmazentralnummer (PZN).
- Die neuen PZN für DiGA wurden mit der Datenaktualisierung zum 15.10.2020 an die Praxen geliefert.
- Die Vergütung muss für jede DiGA noch geprüft und festgelegt werden, wobei das Gesetz ausdrücklich vorsieht, dass ärztliche und psychotherapeutische Leistungen, die mit der DiGA-Nutzung verbunden sind, honoriert werden müssen.
- Trotz dieser Lücke sind DiGA bereits verordnungsfähig. Das anfallende Honorar kann der Versicherte auf dem Weg der Kostenerstattung bei der Kasse geltend machen: Er muss die Verordnung bei seiner Krankenkasse einreichen, die einen Code generiert, mit dem er die Anwendung im App-Store herunterladen kann.
- „Sobald das Bundesinstitut eine neue digitale Gesundheitsanwendung in das Verzeichnis aufgenommen hat, müssen die Krankenkassen ein Jahr lang jeden beliebigen Preis zahlen, den sich der Hersteller ausgedacht hat“, erläutert Stefanie Stoff-Ahnis, Vorstand beim GKV-Spitzenverband.

Aktuelle Fälle:

„Strohmann-MVZ“

BGH, Urteil vom 19.08.2020, Az.: 5 StR 558/19

Die MVZ-Gründung durch einen Strohmann führt zu gewerbsmäßigem Abrechnungsbetrug. Der BGH bestätigte weitgehend die ausgesprochenen Freiheitsstrafen des LG Hamburg.

- Ein Apotheker in Hamburg wollte ein MVZ übernehmen, um sich auf diese Weise lukrative Rezepte zukommen zu lassen und neue Absatzmöglichkeiten für von ihm hergestellte hochpreisige Arzneimittel zu generieren.

Zum Hintergrund: Seit 2012 (Versorgungsstrukturgesetz) sind Apotheker von der Gründung oder Übernahme eines MVZ ausgeschlossen.

- Der Apotheker ging daher den Umweg über einen Arzt, der sich als Strohmann für das Vorhaben ausgab. Dieser erwarb daraufhin die Mehrheit eines in finanzielle Schwierigkeiten geratenen MVZ und stellte dessen bisherigen Betreiber als ärztlichen Leiter ein.
- Im Zeitraum 08/2014 - 06/2015 zahlte die KV Honorare von fast 1,5 Mio. € an das MVZ. Außerdem bezahlte allein die Techniker Krankenkasse für Verordnungen rund 150.000 € an die Apotheke.
- Das LG Hamburg verurteilte den Apotheker zu 3,5 Jahren, den ärztlichen Strohmann zu 10 Monaten und den ärztlichen MVZ-Leiter zu 6 Monaten Haft, da das Vorgehen des Trios als „bandenmäßiger Betrug“ eingestuft wurde. Die Freiheitsstrafen der beiden Ärzte wurden zur Bewährung ausgesetzt. Darüber hinaus ordnete das LG die Einziehung von knapp 1,5 Mio. € an.
- Der BGH ist der Ansicht des LG weitgehend gefolgt: Das LG habe die Umgehung des gesetzlichen Beteiligungsverbots für Apotheker „rechtsfehlerfrei als Betrug gewertet“. Der ärztliche Leiter muss jedoch mit einer höheren Strafe rechnen.

- Die Einziehung des Taterlöses könnte laut BHG niedriger ausfallen als vom LG angesetzt.

Begründung: Das MVZ darf bei an sich sachgemäßen Krankenbehandlungen bestimmte Aufwendungen gegenrechnen.

Von Nicht-Apotheker betriebener Online-Shop darf sich nicht Naturapotheke nennen

LG Bamberg, Urteil vom 04.09.2020, Az.: 13 O 57/20

Die Bezeichnung „Naturapotheke“ für einen Online-Shop ist irreführend, wenn dieser von einem Nicht-Apotheker betrieben wird. Dies stellt einen Wettbewerbsverstoß dar, so das Landgericht (LG) Bamberg mit seinem Urteil vom 04.09.2020.

- Unter der Bezeichnung „Naturapotheke“ vertrieb die Beklagte im verhandelten Fall via Online-Shop Nahrungsergänzungsmittel. Die Beklagte kann keine Apothekenzulassung vorweisen.
- Das LG sah die Bezeichnung als irreführende Werbung an, womit ein Wettbewerbsverstoß vorlag.

Begründung: Wer das Wort „Apotheke“ benutze, erwecke beim durchschnittlichen Verbraucher den Eindruck, über eine entsprechende Genehmigung zu verfügen. Auch durch die Wortschöpfung „Naturapotheke“ wird an dem Sachverhalt nichts geändert, da der Verbraucher nicht klarstellend erfährt, dass es sich um keine herkömmliche Apotheke handele.



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?

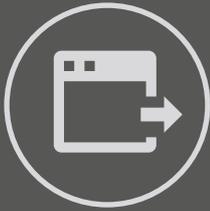
Testen Sie mit einem **Demo-Zugang** die Mandantenansicht direkt auf Ihrem Smartphone.

<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.

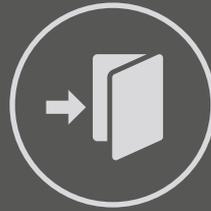
Das PraxisReporting funktioniert ganz einfach:



1. Daten aus Ihrer Buchhaltungssoftware exportieren.



2. Einmalig Mandantenstammdaten anlegen.



3. Buchhaltungsdaten einlesen. Fertig ist der PraxisReport!



4. Report via WebApp an den Mandanten übermitteln.



Finanz-Controlling via Smartphone oder Tablet – Begeistern Sie noch heute Ihre Mandanten!

Doc S

5 Lizenzen

99,95 €

Monatspreis
für MedMaxx-Kunden

Einzelpreis pro Lizenz 19,99€

Monatspreis für Nicht-MedMaxx-Kunden

124,95€

Einzelpreis pro Lizenz 24,99€

Doc M

15 Lizenzen

224,85 €

Monatspreis
für MedMaxx-Kunden

Einzelpreis pro Lizenz 14,99€

Monatspreis für Nicht-MedMaxx-Kunden

299,85€

Einzelpreis pro Lizenz 19,99€

Doc L

30 Lizenzen

299,70 €

Monatspreis
für MedMaxx-Kunden

Einzelpreis pro Lizenz 9,99€

Monatspreis für Nicht-MedMaxx-Kunden

449,70€

Einzelpreis pro Lizenz 14,99€

Doc XL

unbegrenzt

Gerne erstellen wir Ihnen maßgeschneidert für Ihre Kanzlei bzw. Ihren Kanzleiverbund ein individuelles Angebot.

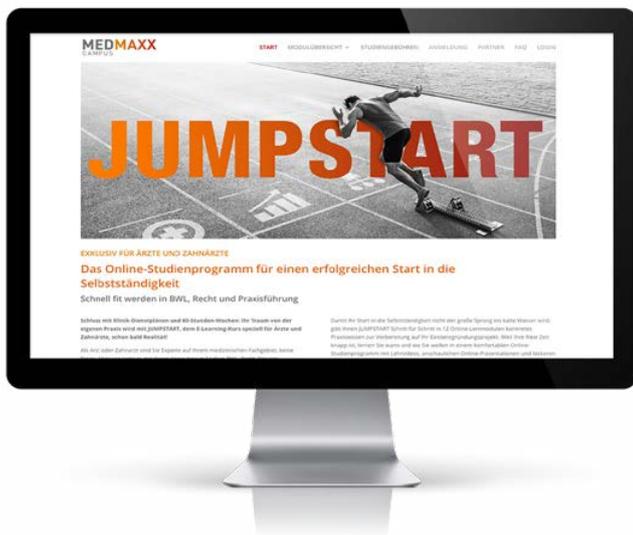
- Preise zzgl. der gesetzl. Mehrwertsteuer
- 12 Monate Mindestlaufzeit, Kündigungsfrist 28 Kalendertage
- Bei Überschreitung der gebuchten Lizenzanzahl zusätzliche Berechnung mit dem monatlichen Einzelpreis bzw. „Upgrade“ des gebuchten Lizenzpakets (monatlich möglich)

Wir beraten Sie gerne.

info@medmaxx.de - Telefon: 0731 140 34 35 - 0

JUMPSTART

Das Online-Studienprogramm für Ärzte und Zahnärzte – Startschuss in eine erfolgreiche Selbstständigkeit



Schnell fit werden in BWL, Recht, Steuern, Marketing und Personalführung

Schritt für Schritt in 12 Online-Lernmodulen konkretes Praxiswissen zur Vorbereitung des Existenzgründungsprojekts erwerben

Flexibel lernen, wann und wo man möchte mit Lehrvideos, anschaulichen Online-Präsentationen und lockeren Selbst-Check-Fragen im Wissens-Quiz

Nach erfolgreichem Abschluss (6 Monate Regelstudienzeit) kann mit einem offiziellen Hochschulzertifikat in die eigene Praxis gestartet werden!

Für viele Ärzte und Zahnärzte hat die Niederlassung etwas von einer Black Box. Im Regelfall kann man nicht richtig abschätzen, welche Herausforderungen es bei dieser Karriereoption zu bewältigen gibt. Deshalb werden oft Informationen, die nicht der Realität entsprechen, für bare Münze genommen: Viel Arbeit, kein Spaß, unflexibel, hohes Risiko, zu wenig Geld – Sie kennen die negativen Vorurteile, die Ärzte häufig mit der Selbstständigkeit verbinden.

Außerdem fühlen sich viele Jungmediziner nicht adäquat auf Problemstellungen vorbereitet, die sie bei einer Existenzgründung erwarten. Ohne Führerschein setzt man sich schließlich ja auch nicht einfach ans Steuer.

Die Konsequenz: Zusammen mit anderen Faktoren ist dieses Wissens- und Fähigkeitsdefizit ein wichtiger Grund für den zunehmenden Ärztemangel im ambulanten Bereich.

Aber auch Ärzte, die sich schon zum Schritt in die Selbstständigkeit entschlossen haben, besitzen häufig kein ausreichendes Managementwissen für ihre bevorstehende Existenzgründung. Plötzlich müssen sie sich mit Recht, Steuern, Betriebswirtschaft und Marketing auskennen und ein Team führen. Im ärztlichen und zahnärztlichen Curriculum finden sich hierzu keine Inhalte. Es wird zwar eine Vielzahl von Existenzgründerseminaren angeboten, diese vermitteln aber in aller Regel das notwendige Wissen nur punktuell, bruchstückhaft sowie häufig auch „eingefärbt“.

Die Zielsetzung

Wir wollen durch gezielte Wissensvermittlung dazu beitragen, dass

- mehr Mediziner sich den Weg in die Niederlassung zutrauen und damit dem Ärztemangel entgegenwirken
- sie bei ihrem Projekt „Existenzgründung“ bessere Entscheidungen treffen und
- sie zu einem dauerhaft besseren Praxismanagement befähigen.

Dafür haben wir das spezielle Online-Studienprogramm „Jumpstart“ entwickelt, das in der richtigen Tiefe das notwendige Wissen zur Vorbereitung auf die Existenzgründung vermittelt.

Die Lösung

Jumpstart enthält **12 Lernmodule** in einem blended learning-Modell. Die Teilnehmer erhalten während der Studienzeit Zugang zu einer **E-Learning-Plattform**. Die 12 Module sind klar strukturiert und praxisorientiert. Das Wissen wird pro Modul jeweils über Präsentationen, Lehrvideos und eine schriftliche Lehrunterlage vermittelt. Die Teilnehmer können abschließend für jedes Modul im Stil eines Wissens-Quiz Fragen beantworten.

Die Teilnehmer haben die Möglichkeit, sich an einem halbjährigen Studienrhythmus zu orientieren. Sie können aber auch entsprechend ihrer individuellen persönlichen und zeitlichen Präferenzen lernen.



„Die Hochschule Neu-Ulm bildet seit mehr als 20 Jahren Ärztinnen und Ärzte in betriebswirtschaftlichen Themen weiter. Diese Erfahrung bringen wir gerne in das gemeinsame Online-Studienprogramm JUMPSTART ein. Fundiertes Praxiswissen in betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Fragen ist eine zentrale Voraussetzung für eine erfolgreiche Selbstständigkeit“.

Prof. Dr. Uta Feser,
Präsidentin der Hochschule Neu-Ulm

Die Finanzierung

Die Studiengebühr für das Studienprogramm beträgt pro Teilnehmer 1.490 € zzgl. MwSt.

Das Sponsoring

Es besteht die Möglichkeit, dass Unternehmen, Körperschaften, Verbände und natürliche Personen das Programm durch verschiedene Optionen unterstützen.

Kommen Sie in unseren Unterstützerkreis:



Wollen Sie mehr über den **MEDMAXX-CAMPUS** erfahren?

KONTAKT

Prof. Dr. Wolfgang Merk

E-Mail: info@medmaxx.de oder
Telefon: 0731 140 34 35 - 0
www.medmaxx-campus.de

MEDMAXX
CAMPUS



RECHT & STEUERN

Arbeitsrecht und Sozialversicherungsrecht

Selbstständige Tätigkeit eines Honorararztes im MVZ?

Landessozialgericht Berlin-Brandenburg, Urteil vom 07.02.2020,

Az.: L 9 BA 92/18

Das Bundessozialgericht hatte in seiner Entscheidung vom 04.06.2019 schon festgestellt, dass eine selbstständige Tätigkeit von Honorarärzten in einem Krankenhaus nur in Ausnahmefällen angenommen werden kann. Nunmehr hat das Landessozialgericht (LSG) Berlin-Brandenburg in einer Entscheidung zur Frage der selbstständigen Tätigkeit von Honorarärzten in einem MVZ Stellung genommen.

Verhandelter Fall

- Der Arzt war gemäß der geschlossenen Vereinbarung in der Zeit vom 01.10.2015 bis 31.12.2015 für maximal 32 Stunden monatlich im MVZ der Klägerin tätig.
- Er erhielt pro erbrachter Stunde ein Honorar in Höhe von 100,00 €.
- Die Tätigkeit des Arztes war in der Betriebshaftpflichtversicherung des MVZ erfasst, er wurde darüber hinaus von allen Schadensersatzansprüchen Dritter freigestellt.
- Die Vereinbarung enthielt noch den Passus, dass der Arzt in keinem Arbeitsverhältnis zum MVZ stehe.
- In Folge wurde der Arzt in Vertretung für andere Ärzte des MVZ tätig.

- Der Arzt beantragte bei der Sozialversicherungsbehörde die Durchführung einer Statusfeststellung für seine beim MVZ ausgeübte Tätigkeit als Honorararzt. Die Sozialversicherungsbehörde stellte fest, dass der Arzt in einem abhängigen Beschäftigungsverhältnis tätig war.
- Nachdem der Widerspruch durch die Klägerin erfolglos blieb, reichte sie Klage ein.
- Das Sozialgericht (SG) Berlin wies die Klage ab, die Klägerin legte gegen das negative Urteil Berufung ein.

LSG-Entscheid

- Die Berufung wurde vom LSG Berlin-Brandenburg als unbegründet zurückgewiesen.
- Nach Ansicht des Senats komme dem in der Vereinbarung begründeten Willen, keinen Anstellungsvertrag zu schließen, keine überragende Bedeutung zu, da die übrigen Indizien für eine abhängige Beschäftigung sprechen würden.
- Merkmale für die abhängige Beschäftigung seien gerade, dass der Arzt:
 - in ein fremdes Unternehmen eingegliedert gewesen sei
 - die vom MVZ einbestellten Patienten behandelt habe bzw. die Patienten dem Arzt zugewiesen wurden
 - das MVZ die Infrastruktur bereit gestellt habe
 - der Arzt nicht frei entscheiden konnte, wen er wann und wo behandelte
 - der Arzt keinem nennenswerten Unternehmensrisiko ausgesetzt gewesen sei.

Eine monatliche Auszahlung einer Umsatzbeteiligung führt zu höherem Elterngeld

Landessozialgericht Niedersachsen-Bremen, Urteil vom 06.11.2019, Az.: L 2 EG 7/19

Das Landessozialgericht (LSG) Niedersachsen-Bremen hat mit seinem Urteil die Rechte von Müttern gestärkt, die neben ihrem Angestelltengehalt monatliche Umsatzbeteiligungen erhalten.



Verhandelter Fall

- Geklagt hatte eine angestellte Zahnärztin. Ihr Arbeitsvertrag enthielt eine Regelung, dass neben einer monatlichen Grundvergütung in Höhe von 3.500 € brutto eine Umsatzbeteiligung gewährt wird. Soweit der von ihr monatlich erzielte Honorarumsatz (ohne Material- und Laborkosten) den Betrag von 14.000 € übersteigt, sollten ihr zusätzlich zum Grundgehalt 25 % des Mehrumsatzes zustehen. Die Umsatzbeteiligung wurde mit der Grundvergütung für den Folgemonat ausbezahlt. Die Umsatzbeteiligungen lagen zwischen 140 € und 2.300 €.
- Die Zahnärztin beantragte nach der Geburt ihres Kindes Elterngeld bei der Stadtgemeinde Bremen. Die Gemeinde ließ bei der Berechnung des Anspruchs die Umsatzbeteiligung unberücksichtigt. Als Begründung führte sie aus, dass die Umsatzbeteiligungen in steuerlicher Hinsicht als „sonstige Bezüge“ einzustufen seien und somit nicht zur Erhöhung des Elterngeldes führen können. Die Umsatzbeteiligungen könnten nicht als laufende Bezüge eingestuft werden, da sie nur bei Überschreitung des Mindestbetrages gezahlt würden.

LSG-Entscheid

- Das Landessozialgericht Niedersachsen-Bremen sah dies anders und entschied, dass die Umsatzbeteiligung mit zu berücksichtigen sei. Es handele sich um laufenden Arbeitslohn, da die Beteiligungen nach den arbeitsvertraglichen Vereinbarungen jeweils bezogen auf den Monat berechnet und gezahlt werden. Es komme nicht auf die Einzelheiten der Berechnung der Höhe der Lohnzahlung an, sondern allein auf den Zahlungszeitraum. Solange die erforderliche Konkordanz zwischen dem Monatszeitraum und dem variablen Lohnbestandteil gewahrt bleibe, wirke sich dies auch auf das Elterngeld aus.
- Aufgrund der grundsätzlichen Bedeutung wurde die Revision zugelassen.

Heilmittelwerberecht und Medienrecht

HWG: Kieferorthopädin darf nicht mit „perfekten Zähnen“ werben

Oberlandesgericht Frankfurt a.M., Urteil vom 27.02.2020,

Az.: 6 U 219/19

Das Oberlandesgericht (OLG) Frankfurt am Main hat mit seinem Urteil vom 27.02.2020 entschieden, dass ein unzulässiges Erfolgsversprechen i. S. d. Heilmittelwerbegesetzes (HWG) auch dann vorliegen kann, wenn die beworbene Aussage „perfekte Zähne“ zwar nicht vollständig objektivierbar ist, in ihr jedoch ein objektiver Tatsachenkern zu erkennen ist. Ein Patient/Verbraucher ginge bei Werbeaussagen von Ärzten aufgrund deren Heilauftrages weitestgehend nicht von reklamehaften Übertreibungen aus.

Verhandelter Fall

- Im verhandelten Fall monierte eine Kieferorthopädin im Eilverfahren die Werbeaussagen einer konkurrierenden Kieferorthopädin.
- Diese hatte ein Zahnschienen-System auf ihrer Homepage beworben – u. a. mit den Aussagen: „x ist eine kostengünstige individuelle Zahnsperre für Leute, die wenig Zeit haben und trotzdem perfekte Zähne haben möchten. Sie sehen sofort beim 1. Termin, welche Ergebnisse sie innerhalb von sechs Monaten erreichen können.“ „... man (erhält) 14 Schienen für jeden Kiefer, die man jeweils zwei Wochen trägt, jede Schiene ist anders und verändert ihre Zähne Schritt für Schritt... Und bald werden Sie auf Fotos deutlich schöner lächeln.“
- Die Antragstellerin hielt diese Angaben für unzulässig und verlangte von der Konkurrentin Unterlassung.
- Das Landgericht (LG) hat ihren Antrag auf Erlass einer einstweiligen Verfügung jedoch abgelehnt.

OLG-Entscheid

- Die hiergegen eingelegte Berufung hatte vor dem OLG schließlich Erfolg.
- Ein Unterlassungsanspruch sei demnach angebracht, da die Antragsgegnerin mit den Aussagen fälschlich den Eindruck erwecke, dass „ein Erfolg der beworbenen Behandlung mit Sicherheit erwartet werden kann.“

Hintergrund: Gemäß § 3 S. 2 Nr. 2 a HWG sei es unzulässig, durch Werbeaussagen den Eindruck hervorzurufen, dass ein bestimmter Erfolg „sicher“ eintrete. Hintergrund dieser Regelung sei, „dass es aufgrund individueller Disposition beim einzelnen Patienten [...] stets zu einem Therapieversagen kommen kann, mit dem eine Erfolgsgarantie unvereinbar ist“

- Ausgehend vom Verständnis eines durchschnittlichen Werbeadressaten habe die Antragsgegnerin durch die Werbung mit „perfekten Zähnen“ unzulässig einen Behandlungserfolg versprochen.
- Potenzielle Kunden/Verbraucher verstehen das Werbeversprechen der Perfektion auch nicht als bloße reklamehafte Übertreibung. Zwar sei dem Verbraucher geläufig, dass Superlative in der Werbung oft nur als Anpreisungen und nicht als Tatsachenbehauptung verwendet werden. Dies könne hier jedoch nicht angenommen werden, da es sich um den Werbeauftritt einer Ärztin handele. Der Verbraucher bringe Ärzten aufgrund ihres Heilauftrags ein besonderes Vertrauen entgegen und gehe daher von einer gewissen Objektivität und Zurückhaltung bei Werbeangaben aus.

Kein Anspruch auf Löschung des jameda-Profiles!

Oberlandesgericht Frankfurt a. M., Urteil vom 09.04.2020,

Az.: 16 U 218/18

Ärzte haben keinen Anspruch auf Löschung ihres Profils auf dem Bewertungsportal jameda, so das Oberlandesgericht (OLG) Frankfurt am Main mit seinem aktuellen Urteil. Demnach genügt die Plattform den rechtlichen Anforderungen für eine vollständige Auflistung aller Ärzte.

Verhandelter Fall

- Im verhandelten Fall wies das OLG die Klage einer Augenärztin aus Hessen auf Löschung ihres jameda-Profiles ab.
- 2018 hatte sich die Ärztin über die Bewertung einer Patientin geärgert, die sie als „arrogant, unfreundlich, unprofessionell“ beschrieben hatte. Auf Beschwerde der Ärztin hin hatte jameda den betreffenden Kommentar vorübergehend gelöscht, nach Rücksprache mit der Patientin aber wieder online gestellt.

Zum Hintergrund: Bereits 2014 hatte der Bundesgerichtshof (BGH) bestätigt, dass die Interessen des Betreibers und der Nutzer an einer vollständigen Listung aller Ärzte schwerer wiegen als das Recht auf informationelle Selbstbestimmung der gegen ihren Willen aufgenommenen Ärzte. 4 Jahre später hatte der BGH ergänzt, dass dies nur für Bewertungsportale gilt, die die Rolle eines „neutralen Informationsvermittlers“ innehaben. Darauf hatte jameda insbesondere Anzeigen konkurrierender Ärzte auf den Profilen nichtzahlender Basiskunden gelöscht. 01/2020 hatte das Landgericht München entschieden, dass das jameda-Portal nunmehr den rechtlichen Anforderungen genügt.

OLG-Entscheid

- Laut OLG Frankfurt könne jameda sich zwar nicht auf das Medienprivileg berufen, weil es sich nicht um eine journalistische Plattform handle, wohl aber auf „berechtigte Interessen“.
- Das EU-Recht erlaube dann die Datenverarbeitung auch ohne Zustimmung der Betroffenen.
- Die entsprechenden Anforderungen hierfür seien laut OLG erfüllt, weil es „keine als ‚verdeckt‘ zu bezeichnenden Vorteile“ für zahlende Kunden mehr gebe.
- Nutzer der Plattform müssen erkennen können, wo es Vorteile für zahlende Kunden gibt. Auch dürften solche Vorteile Nichtkunden nicht unangemessen benachteiligen, wovon beim Fall „jameda“ auszugehen sei.
- Insgesamt sei laut OLG davon auszugehen, dass das Informationsinteresse an der Auflistung der Ärzte mit ihrer Benotung und den Freitextkommentaren deren Datenverarbeitung im Portal rechtfertige.
- Revision zum BGH ist zugelassen.

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

Klaus Klages, deutscher Satiriker

Datenschutzrecht

Unzulässig: Arzneimittel auf dem Amazon Marketplace

Oberlandesgericht Naumburg, Urteil vom 07.11.2019, Az.: 9 U 6/19

Eine Apotheke, die den sog. Amazon Marketplace für ihren Arzneimittelvertrieb nutzt, muss dabei sicherstellen, dass die Kunden zuvor in die Erhebung, Verarbeitung und Nutzung ihrer bei der Bestellung angegebenen Gesundheitsdaten eingewilligt haben, so das Oberlandesgericht (OLG) Naumburg mit seinem Urteil. Die Urteilsgründe zeigen, dass allein auf das Datenschutzrecht abgehoben wird – darüber hinausgehende berufs-, apotheken- oder arzneimittelrechtliche Verstöße im Arzneimittelverkauf via Amazon werden nicht gesehen.

Verhandelter Fall

- Eine Apotheke hatte als Marketplace-Händler über Amazon apothekenpflichtige Medikamente vertrieben, wobei eine gesonderte Einwilligung der Apothekenkunden in die Verarbeitung ihrer gesundheitsbezogenen Daten nicht vorlag.
- Ein anderer Apothekenbetreiber einer Präsenzapotheke prangerte dieses Geschäftsmodell unter anderem wegen des datenschutzrechtlichen Verstoßes an.
- Das zuständige LG Magdeburg wies den Anspruch des Apothekers jedoch zurück, da Wettbewerber eventuelle Datenschutzverstöße nicht geltend machen könnten – lediglich die betroffenen Kunden, Verbände oder Aufsichtsbehörden.

OLG-Entscheid

- Laut Ansicht des OLG kann ein konkurrierender Apotheker auf die Einhaltung des Datenschutzes durch den Wettbewerber bestehen.

Begründung: Datenschutzrechtliche Bestimmungen können im Einzelfall marktverhaltensregelnd sein. Da hier gegen eine solche Bestimmung verstoßen wurde, sei der Unterlassungsantrag des Apothekers begründet.

- Das OLG hat die Revision zugelassen.



„ *Es hilft nichts, das Recht auf seiner Seite zu haben. Man muss auch mit der Justiz rechnen.*

Dieter Hildebrand, deutscher Kabarettist

Ärztliches Zulassungsrecht

Widerruf der Approbation nach Steuerhinterziehungen

Oberverwaltungsgericht Nordrhein-Westfalen, Beschluss vom 03.02.2020, Az.: 13 A 296/19

Verhandelter Fall

- Ein Arzt hatte in den Jahren von 2004 - 2007 und 2010 - 2012 Einkommensteuer (ESt) von rund 155.000 € hinterzogen.
- 01/2016 wurde daraufhin seine Approbation widerrufen.
- Gegen den Arzt ergingen in dieser Angelegenheit außerdem 2 Strafbefehle.
- Der Arzt klagte gegen den Widerruf der Approbation, da seiner Ansicht nach das Fehlverhalten in steuerlicher Hinsicht das unmittelbare Arzt-Patienten-Verhältnis nicht betroffen habe.

OVG-Entscheid

- Das Verwaltungsgericht (VG) Düsseldorf wies die Klage des Arztes jedoch ab, da die erfolgten Steuerhinterziehungen ein schwerwiegendes Fehlverhalten des Klägers bedeuteten, was jedenfalls mittelbar im Zusammenhang mit dem ärztlichen Beruf gestanden habe. Durch die gravierenden Straftaten habe der Kläger das notwendige Vertrauen in seine Berufsausübung verloren. Ein Gewinnstreben um jeden Preis stehe im Widerspruch zum Berufsbild des Arztes.
- Der Arzt beantragte gegen die Entscheidung des VG die Zulassung der Berufung.
- Das OVG Nordrhein-Westfalen bestätigte die Entscheidung des VG: Der Kläger sei zur Ausübung des ärztlichen Berufs unwürdig. Zwar rechtfertige nicht jedes Steuervergehen die Annahme der Unwürdigkeit. Anders liege aber der Fall, wenn sich ein Arzt im eigenen finanziellen Interesse in einem erheblichen Maß über strafbare, im Interesse der Allgemeinheit bestehende Bestimmungen hinwegsetzt. Darin liegen ein schwerwiegendes, beharrliches steuerliches Fehlverhalten und ein rücksichtsloses Gewinnstreben.



KOMMENTAR

Fachanwältin für Medizinrecht
Daniela Groove

**Zu erreichen über das Sachverständigeninstitut
Prof. Dr. Wolfgang Merk:**
München/Ulm
Telefon: 0731 140 34 35-0

E-Mail: info@wm-institut.de

Diese Entscheidung zeigt wieder wie wichtig es ist, auch in einem Strafverfahren, das nicht ein ärztliches Fehlverhalten zum Gegenstand hat, die weiteren Folgen (u. a. Entzug der vertragsärztlichen Zulassung und/oder den Widerruf der ärztlichen Approbation) im Auge zu behalten. Der Mandant kommt vielleicht „mit einem blauen Auge“ aus dem Strafverfahren raus, dies sagt aber nichts darüber aus, ob der Zulassungsausschuss oder die Approbationsbehörde in der Straftat nicht eine gröbliche Pflichtverletzung bzw. ein für einen Arzt unwürdiges Verhalten sieht. In solchen Verfahren ist es daher dringend zu empfehlen, rechtzeitig eine(n) Fachanwältin/Fachanwalt für Medizinrecht einzubeziehen.



Steuerrecht

BFH-Urteil zu Krankheitskosten als Werbungskosten

Bundesfinanzhof, Urteil vom 19.12.2019, Az.: VI R 8/18

Krankheitskosten, die nach einem Unfall auf dem Weg von/zur Arbeit entstehen, gelten – soweit diese nicht von der Unfallversicherung übernommen werden – als steuermindernde Werbungskosten, so der Bundesfinanzhof (BFH) mit seinem Urteil vom 19.12.2019.

Verhandelter Fall

- Eine Arbeitnehmerin aus Baden-Württemberg erlitt bei einem Unfall auf dem Heimweg von der Arbeit 2013 schwere Verletzungen im Gesicht. 2014 musste sie sich daher einer Nasen-OP unterziehen.
- Die gesetzliche Unfallversicherung kam nur für einen Teil ihrer Krankenhauskosten auf.
- Zzgl. zu den Krankenhauskosten hatte die Patientin auch noch Aufwendungen für ihre Fahrten zur Behandlung. In ihrer Steuererklärung machte sie daher insgesamt 2.402 € als Werbungskosten geltend.
- Das Finanzamt erkannte dies nicht an.
 - **Begründung:** Die steuerliche Entfernungspauschale decke sämtliche Wegekosten bereits ab.

BFH-Entscheid

- Der BFH gab der Klage der Frau statt.
 - **Begründung:** Zwar seien nach bisheriger Rechtsprechung sämtliche „Aufwendungen des Arbeitnehmers für die Wege zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte“ mit der Entfernungspauschale abgegolten. Dies gelte auch weiter, etwa für Reparaturkosten am Auto nach einem Wegeunfall.
 - Krankheits- und Behandlungskosten auch nach einem Wegeunfall seien im Gegensatz dazu aber keine solchen „beruflichen Mobilitätskosten“.
 - Vielmehr seien solche Aufwendungen „weder fahrzeug- noch wegstreckenbezogen“. „Es handelt sich nicht um Aufwendungen für die Wege zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte.“
 - Solche Krankheitskosten seien daher nicht mit der Entfernungspauschale abgegolten, sie seien aber „beruflich veranlasst“.
- Die Patientin kann diese Krankheitskosten somit zusätzlich als Werbungskosten geltend machen, so der BFH.

Wahlärztliche Leistungen: Bei irrtümlicher Doppelbesteuerung wird Steuerbescheid nicht revidiert

Finanzgericht Münster, Urteil vom 15.02.2019, Az.: 14 K 2122/16 E

Wenn Chefarzt und Steuerberater nicht erkennen, dass das dem Arzt zugeflossene Honorar für die Erbringung von sog. Wahlleistungen bereits dem Lohnsteuerabzug unterworfen wurde, scheidet nach bestandskräftiger Veranlagung eine Änderung eines bereits erfolgten Steuerbescheids aus, wenn diese Einnahmen irrtümlich auch als Einkünfte aus selbstständiger Tätigkeit angegeben wurden.

Krankenhausärzte mit der Möglichkeit zur Privatliquidation sollten daher klare Absprachen hinsichtlich der steuerlichen Aufteilung treffen. Stellt sich wie im verhandelten Fall nachträglich eine Doppelbesteuerung heraus, ist dies kein Grund, bestandskräftige Steuerjahre neu zu bescheiden, so das Finanzgericht (FG) Münster.

Verhandelter Fall

- Im verhandelten Fall hatte ein Chefarzt in seiner Steuererklärung sämtliche Einnahmen aus stationären und ambulanten Behandlungen als Einkünfte aus selbstständiger Arbeit angegeben.
- Später stellte sich jedoch heraus, dass die Klinik die Einnahmen aus stationären Chefarzt-Leistungen auch bereits dem Lohnsteuerabzug unterworfen und daher Lohnsteuer abgeführt hatte.
- Daher kam es in den Jahren 2009 - 2012 zu einer Doppelbesteuerung von jeweils 25.000-55.000 €.
- Die Steuerbescheide wurden bestandskräftig.

FG-Entscheid

- Für eine Änderung der Bescheide gibt es laut FG keinerlei rechtliche Grundlage.

Begründung: Die der Besteuerung zugrunde liegenden Tatsachen hätten sich nach Ansicht der Richter nicht geändert. Auch handele es sich nicht um eine „offensichtliche Unrichtigkeit“, die das Finanzamt ohne weitere Prüfung der Angaben des Arztes hätte erkennen können.

- Der Arzt hat Revision zum Bundesfinanzhof eingelegt.

” *Um eine Einkommensteuererklärung abgeben zu können, muss man Philosoph sein. Es ist zu schwierig für einen Mathematiker.*

Albert Einstein, deutscher Physiker

HEALTH CARE MANAGER

Konstantinos Kafritsas

Geschäftsführer der Privatklinik und Diagnostikzentrums „NC Klinik am Forum“ in Ludwigsburg

Ausbildung/Werdegang

Studium der Wirtschaftswissenschaften 1994 - 2000 an der Universität Hohenheim in Stuttgart zum Diplom-Ökonom

Aktuelle Tätigkeit

- Gesellschafter-Geschäftsführer der Privatklinik und Diagnostikzentrums „NC Klinik am Forum“ in Ludwigsburg
- Geschäftsführer des neurochirurgischen, radiologischen und neurologischen „MVZ am Forum“ in Ludwigsburg
- Gesellschafter-Geschäftsführer der Managementgesellschaft „KRS medical experts“ in Ludwigsburg
- Gesellschafter-Geschäftsführer des ambulanten Rehasentrums „rehamed neuro“ und „rehamed plus LB“ in Stuttgart und Ludwigsburg
- Gründer und Geschäftsführer des interprofessionellen Zentrums „Privomed“, sowie des „Cool-Perfect“-Franchise in Stuttgart
- Vorstandsvorsitzender des VOP e.V. – Verband operativ tätiger Praxis- und Privatkliniken Deutschlands



Konstantinos Kafritsas

Beschreiben Sie in Stichworten, was Ihre Unternehmen machen

Meine Unternehmen vereint die intersektorale und interprofessionelle Versorgung von Patienten auf dem Gebiet der Neurochirurgie, Neurologie und Radiologie, sowie das große Thema „Schmerz“.

Die große Herausforderung dabei ist sowohl den Spagat zwischen stationärer und ambulanter Versorgung, als auch zwischen dem ersten, zweiten und dritten Gesundheitsmarkt zu meistern und den permanenten gesundheits- und gesellschaftspolitischen Wandel immer im Blick zu behalten.

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

Visualisieren - Analysieren - Problem lösen!



Konstantinos Kafritsas

Lebensmotto

Jede Zeit hat ihre Antwort!

Τὰ πάντα ῥεῖ; – Alles fließt!

(Heraklit 540 – 480 v. Chr.)

Hobbys

Fotografieren, Reisen, Sportwagen, Grillen,
Golfen und einfach mal nichts zu tun

Wie halten Sie sich gesund?

Ausgewogene Ernährung und regelmäßige Bewegung an der frischen Luft – alles in Maßen genießen

Lieblingsliteratur

Petros Markaris: Ein Fall für Kostas Charitos ...

Lieblingsmusik

Nikos Oikonomopoulos: Valto Terma, Anna Vissi,
Despina Vandi, Die Fantastischen Vier, Genesis

Glück ist für mich ...

... jeden Morgen gesund aufstehen zu können und das Leben und die Menschen jeden Tag aufs Neue zu genießen!

KONTAKT

Privomed GmbH

Konstantinos Kafritsas
Olgastr. 50
70182 Stuttgart

E-Mail: kafritsas@privomed.de

 www.klinikamforum.de

 www.krs-medical-experts.de

 www.privomed.de

 www.rehamed-plus.de

 www.vop-verband.de



M&A

In den vergangenen Monaten haben wir unsere Beratung beim Kauf/Verkauf von Praxen und MVZ sukzessive intensiviert. Insbesondere für Kliniken und Facharztgruppen, bei denen Investoren aktiv sind, initiieren und betreuen wir strukturierte Verkaufsprozesse.

Bei Praxen der Fachrichtungen Radiologie, Strahlentherapie, Nuklearmedizin, Orthopädie/Chirurgie, Augenheilkunde, Kardiologie und Zahnmedizin ist dies der Fall. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme.

Angebote



Einzelpraxis für Frauenheilkunde und Geburtshilfe

Einzelpraxis für Frauenheilkunde und Geburtshilfe in Oberbayern zur Abgabe bereit. Die Praxis befindet sich in sehr gutem Zustand in zentraler Innenstadtlage, Parkmöglichkeiten in der Nähe.

Einzelpraxis für Innere- und Allgemeinmedizin

Einzelpraxis für Innere- und Allgemeinmedizin in Westfalen-Lippe zur Abgabe bereit. Die Praxis ist technisch gut ausgestattet und verfügt über ebenerdige, barrierefreie Praxisräume. Die Region bietet einen hohen Wohn- und Freizeitwert.

Privatpraxis für Orthopädie und Unfallchirurgie/Chirurgie

Privatpraxis für Orthopädie und Unfallchirurgie/Chirurgie in München zur Übernahme bereit. Es handelt sich um eine Gutachterpraxis mit stabilem Jahresumsatz. Eine Mitarbeit vorab ist erwünscht.

Top-Zahnarztpraxis (Einzelpraxis) in Stuttgart kurzfristig abzugeben:

1,8 Mio. € Umsatz, 740 T € Gewinn

Langjährig bestehende Praxis, zentraler und verkehrsgünstiger Standort, sehr gut ausgebildetes Personal, hohe Patientenbindung, wegen Ruhestandsplanung des Inhabers abzugeben.

Radiologische Praxis: 2 Gesellschafter und 3 Zulassungen in Süddeutschland

Zum nächstmöglichen Zeitpunkt werden Nachfolger für eine langjährig geführte, mit 3 Zulassungen versehene radiologische Praxis gesucht.

Einzelpraxis für Hals-, Nasen-, Ohrenheilkunde

Einzelpraxis für Hals-, Nasen-, Ohrenheilkunde in Hessen-Süd zur Abgabe bereit. Die Praxis ist gut angebunden und ermöglicht ambulante OPs.

Einzelpraxis für Innere- und Allgemeinmedizin

Einzelpraxis für Innere und Allgemeinmedizin (hausärztlich) in Nordrhein zur Abgabe bereit. Die Praxis verfügt über umfangreiche technische Ausstattung und befindet sich in einer Kleinstadt mit guter Verkehrsanbindung.

Einzelpraxis für MRT und Nuklearmedizin in süddeutscher Großstadt

Hoch rentable Praxis mit vorwiegend Privatpatienten sucht einen Nachfolger.

Privatpraxis für Radiologie in süddeutscher Großstadt

Langjährig etablierte privatärztliche Praxis für Radiologie sucht kurzfristig einen Nachfolger.

Praxisgemeinschaft für Innere Medizin – Pneumologie

Praxisgemeinschaft für Innere Medizin – Pneumologie in Schleswig-Holstein zur Übernahme bereit. Es handelt sich um eine etablierte, gut angebundene Praxis. Eine Mitarbeit vorab ist erwünscht.

Einzelpraxis für Zahnmedizin

Einzelpraxis für Zahnmedizin in Hamburg mit eigenem Labor zur Abgabe bereit. Es handelt sich um eine Traditionspraxis mit umfangreichem Kundenstamm.

KONTAKT

Weitere Details und Informationen auf Anfrage.

**Sachverständigeninstitut
Prof. Dr. Wolfgang Merk**

München/Ulm
Telefon: 0731 140 34 35 - 0

info@wm-institut.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, 10, 14, 15, 17, 19, 22, 24)

KONTAKT

**Für weitere Informationen
kontaktieren Sie uns!**

**Sachverständigeninstitut
Prof. Dr. Wolfgang Merk**

München/Ulm
Telefon: 0731 - 140 343 50

info@wm-institut.de