

Newsletter I/2011



Verehrte Leserinnen und Leser unseres Newsletters,

gestatten Sie uns, Ihnen unseren neuen Dienst vorstellen zu dürfen. Etwa 3-4 Mal im Jahr wollen wir unsere Kundschaft in kurzen Beiträgen über Aktuelles, Wichtiges, Interessantes aus unseren Fachgebieten informieren. Dabei konzentrieren wir uns auf die Belange der Gesundheitsbranche, gemäß unserem Motto „Beraternetz für Heilberufe“.

Sehr interessiert uns die Resonanz, Ihre Meinung. Daher freuen wir uns über jede Anregung, aber auch konstruktive Kritik. Sie erreichen uns unter den in der Fußzeile angegebenen Kontaktdaten. Wir hoffen, Sie als regelmäßige/-n Leser/-in des Newsletters zu gewinnen.

Ihr SALUSkonzept – Kompetenter Partner in allen Fragen der Berufsausübung

Praxismanagement

Die Bedeutung der Praxisprozesse für das Patientenrisiko wird unterschätzt

In Rahmen unserer Projekte stoßen wir häufig auf die Meinung, dass das Aufschreiben und Analysieren der Abläufe in der Praxis überflüssig und lediglich eine aufgedrückte Zusatzarbeit sei: „Warum sollen wir das aufschreiben, das wissen doch alle und es funktioniert“.

Schaut man jedoch genauer hin, stellt man leider oft fest, dass das Praxisteam Abläufe in der Praxis nicht gleich durchführt und dass Sicherheitsmechanismen aus Bequemlichkeit oder Unwissenheit übergangen werden. Auch stellen wir nicht selten fest, dass wichtige Schnittstellen zu externen Partnern wie Laboren, Zulieferern und auch anderen Praxen nicht oder nur ungenügend definiert sind.

Führt man sich dann noch vor Augen, welche Rolle unklare oder fehlende Festlegung von Praxisprozessen bei der Entstehung von Arztfehlern spielt, wird deutlich, dass diese Einschätzung zumindest oberflächlich ist.

[weiter unter: <http://www.saluskonzept.de/aktuelles.html>]

Newsletter I/2011

Medizinrecht

Besteht ein Werbeverbot für Ärzte?

Das frühere Werbeverbot für Ärzte ist mittlerweile faktisch weitgehend abgeschafft. Laut Bundesverfassungsgericht dürfen auch Ärzte positiv über ihre berufliche Tätigkeit berichten und aktiv um Patienten werben. Sogar Sympathie- und Imagewerbung sind dem Arzt ausdrücklich erlaubt. Verboten sind sehr unsachliche bzw. reißerische Aussagen. Werbeverbote sind aber die Ausnahme.

Ein Beispiel für Grenzen der Werbung zeigt der vor dem Landgericht Köln 2008 verhandelter Fall auf: Dort klagte eine Gesellschaft für Zahnheilkunde gegen eine Zahnarztpraxis, die auf ihrer Homepage in einer Sparte „Patienteninformationen“ Hinweise zu Zahnwurzelbehandlungen eingestellt hatte. Vor allem um die Darstellung dieser Methode anhand von Fotos, die die Zahnärzte und deren Praxispersonal in Berufskleidung bei Ausübung ihrer Tätigkeit zeigten, ging es. Das Gericht gab der Klägerin Recht und erklärte diese Art der Darstellung für unzulässig. Eine solche – nicht auf Fachkreise bezogene - Werbung verstoße immer dann gegen das Heilmittelwerbegesetz (HWG), wenn sie geeignet sei, den Durchschnittspatienten über die Notwendigkeit und Wirksamkeit der gezeigten Heilbehandlung unsachlich zu beeinflussen. Die Werbung dürfe gerade nicht zu einer fehlerhaften Einschätzung des Therapiebedarfs der umworbenen Behandlungsmethode beim potentiellen Patienten führen.

Daraus könnte geschlossen werden, dass bei der bekannten Dr. Best Fernsehwerbung mit dem „TV-Dentisten“ der Werbeadressat in seinem Kaufverhalten zwar beeinflusst wird, dies jedoch zu keiner Gesundheitsgefährdung führen kann.

Wenn Sie Marketing-Maßnahmen planen, empfiehlt sich die Abstimmung mit Ihrem Steuerberater bzw. Rechtsanwalt.

Studie

Zunahme von IGeL-Angeboten

Das Angebot privat zu zahlender Zusatzleistungen in deutschen Arztpraxen hat weiter zugenommen. Inzwischen wird mehr als jedem vierten gesetzlich Krankenversicherten eine Selbstzahlerleistung angeboten. Bei einem Anteil von ca. 75% tatsächlich durchgeführter Leistungen wurden rund 15,8 Millionen IGeL "verkauft". Seit 2001 hat sich das Volumen fast verdreifacht. Das gesamte Marktvolumen für die individuellen Gesundheitsleistungen (IGeL) bei gesetzlichen Versicherten liegt gegenwärtig bei ca. 1,5 Milliarden Euro. Das ist das Ergebnis einer repräsentativen Studie des Wissenschaftlichen Instituts der AOK. Die häufigsten dieser IGeL-Leistungen entfallen auf Ultraschall- und Glaukomvorsorgeuntersuchungen, Medikamente, Heil- und Hilfsmittel sowie Blutuntersuchungen und Laborleistungen. Bei Frauenärzten gibt es im Durchschnitt die meisten IGeL-Angebote. Ca. 29 % der Befragten gaben an, dass ihnen dort eine Selbstzahlerleistung angeboten wurde.

Newsletter I/2011

Ergebnis der Studie war aber auch, dass viele GKV-Versicherte angesichts der Vermarktung privater Zusatzleistungen in der Arztpraxis nach wie vor verunsichert sind, zumal bei der Mehrzahl der Selbstzahlerleistungen die erforderliche schriftliche Vereinbarung zwischen Arzt und Patient vor der Behandlung unterblieben war.

Nachdem der Nutzen vieler IGeL-Leistungen weitgehend unbestritten ist, kommt es für die Ärzte darauf an, klare Informationen zur angebotenen IGeL-Leistung zu geben und grundsätzlich eine schriftliche Vereinbarung dazu zu erstellen bzw. auszuhändigen.

Im Vorfeld kann z.B. die Auslage von „Flyern“ mit Beschreibung der IGeL-Leistungen in der Praxis hilfreich sein, die Unsicherheiten abzubauen.

Steuern

Vorsteuerabzug bei Zahnersatz

Sofern Ihre Zahnarztpraxis umsatzsteuerpflichtig ist, können Sie die in Rechnung gestellte Umsatzsteuer als Vorsteuer gegenrechnen, soweit diese im Zusammenhang mit den steuerpflichtigen Umsätzen steht. So ist zum Beispiel die Umsatzsteuer, die auf Labormaterial oder Laborgeräte fällt voll abziehbar. Umsatzsteuer für Eingangsleistungen, die sowohl mit steuerfreien Umsätzen als auch mit steuerpflichtigen Umsätzen zusammenhängen (z.B. Lizenzkosten für Zahnarztsoftware), kann anteilig als Vorsteuer geltend gemacht werden.

Umsätze, die nach Art. 132 Abs. 1 e) MwStSystRL innerhalb eines Mitgliedstaats von der Mehrwertsteuer befreit sind, eröffnen kein Recht auf Vorsteuerabzug. Das gilt auch dann, wenn es sich um innergemeinschaftliche Umsätze handelt (koordinierter Ländererlass vom 11.4.2011). Bei Zweifelsfragen zu dieser Thematik berät Sie Ihr Steuerberater.

Berufliche Kfz-Nutzung

Für einen Hausarzt ist das Auto oft wegen der Kranken- bzw. Hausbesuche notwendig. Steuerlich ist im Normalfall die Behandlung der Dienstfahrten unproblematisch. Bei der Ermittlung des privaten Anteils der Kfz-Nutzung gibt es aber häufig Schwierigkeiten mit dem Finanzamt. Zur Ermittlung des privaten Anteils der PKW-Nutzung stehen grundsätzlich zwei Methoden zur Auswahl:

Fahrtenbuch

Die formellen Voraussetzungen zur Führung eines ordnungsgemäßen Fahrtenbuches sind im Gesetz nicht näher bestimmt. Lt. bisheriger Rechtsprechung muss jedoch ein ordnungsgemäßes Fahrtenbuch zeitnah und in geschlossener Form geführt werden und die zu erfassenden Fahrten einschließlich des an ihrem Ende erreichten Gesamtkilometerstands vollständig und in ihrem fortlaufenden Zusammenhang wiedergeben. Für Privatfahrten genügt es Datum und Kilometerangaben zu erfassen. Für jede betriebliche Fahrt muss das Fahrtenbuch Datum der Fahrt, Kilometerstand zu Beginn und Ende jeder Fahrt, Reiseziel und Rei-

Newsletter I/2011

sehzweck und ggf. Umwegfahrten enthalten. Es ist in einem getrennt geführten Verzeichnis der Name / Adresse der besuchten Patienten festzuhalten.

Das Fahrtenbuch kann prinzipiell manuell oder elektronisch geführt werden. Bei elektronischen Fahrtenbüchern ist zu berücksichtigen, dass sie nur dann ordnungsgemäß sind, wenn nachträgliche Änderungen technisch ausgeschlossen sind oder zumindest dokumentiert werden. Das Fahrtenbuch ist relativ zeitaufwendig und es ist möglich, dass nicht alle Fahrten vollständig anerkannt werden.

1%-Regelung

Alternative zum Fahrtenbuch ist die 1%-Regelung. Voraussetzung für die Anwendung der 1%-Regelung ist, dass das Fahrzeug zum Betriebsvermögen zählt und zu mehr als 50% betrieblich genutzt wird. Fahrten zwischen Wohnung und Praxis zählen bei Ärzten (Selbständigen) als Betriebsfahrten. Wird das Fahrzeug gar nicht privat genutzt obliegt es dem Unternehmer, den Nachweis dafür anhand eines Fahrtenbuches zu liefern.

Die Besteuerung der privaten Nutzung bemisst sich nach dem Bruttolistenpreis des jeweiligen Fahrzeugs. Es ist mit monatlich 1% des Bruttolistenpreises zu versteuern. Dieser Betrag erhöht sich um die Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte mit monatlich 0,03 Prozent des Listenpreises pro Entfernungskilometer. Diese Regelung ist allerdings umstritten: anhand eines Musterprozesses soll erreicht werden, dass statt des Bruttolistenpreises der Marktpreis als Bemessungsgrundlage herangezogen wird.

Lassen Sie sich in Bezug auf Ihre konkrete Situation von Ihrem Steuerberater die für Sie günstigste/praktikable Vorgehensweise erläutern.

In eigener Sache

Was und wer ist SALUSkonzept?

Kennen sie das? Als Arzt/Ärztin, Zahnarzt/Zahnärztin oder Heilberufler/in anderer Art überlegen Sie sich, die Praxis zu erweitern, zu verkaufen oder Ihre Marktposition durch modernes Management zu verbessern. Sie fragen sich, wen Sie ansprechen und wer Ihre unterschiedlichen Beratungsbedarfe erfüllen kann. Schnell werden Sie feststellen, dass häufig unterschiedliche Kompetenzen genutzt werden müssen, um eine passende Lösung für alle Fragestellungen zu finden. An dieser Stelle helfen Ihnen die Berater des SALUSkonzept.

SALUSkonzept ist ein Netzwerk selbstständiger Berater aus den Bereichen Recht, Qualitäts-/Personalmanagement, Praxisverkauf/-verkauf und Praxisbewertung sowie Existenzgründung und Steuerberatung. Ziel ist es, Ärzten und allen Heilberuflern sowie institutionellen Dienstleistern im Gesundheitswesen eine koordinierte Beratungsleistung in allen Fragen zur Berufsausübung schnell und ohne Reibungsverluste zur Verfügung zu stellen. Dabei bieten die verantwortlichen Berater auf Wunsch ein gemeinsames Erstgespräch an, um den Beratungsbedarf des jeweiligen Klienten zu analysieren. Die selbstständigen Berater von

Newsletter I/2011

SALUSkonzept koordinieren sodann bedarfsgerecht die einzelnen Dienstleistungen. Besonders günstig erweist sich für die Klienten dabei, dass alle Berater in enger räumlicher Verbindung und ständigem persönlichen Kontakt stehen.

Die Gründungspartner sind:

Steuerberater Klaus Bläser (www.steuerberater-blaeser.de)

Rechtsanwälte Giesen, Bürgers, Heeg & Heck (www.rechtsanwaelte-moers-wallzentrum.de)

Arbitrium Consulting (www.arbitrium-moers.de)

mediQs Unternehmensberatung (www.mediqs.de)

Diesen und weitere Newsletter, ggf. die Beiträge in voller Länge und weitere interessante Informationen finden Sie unter:

<http://www.saluskonzept.de/aktuelles.html>