

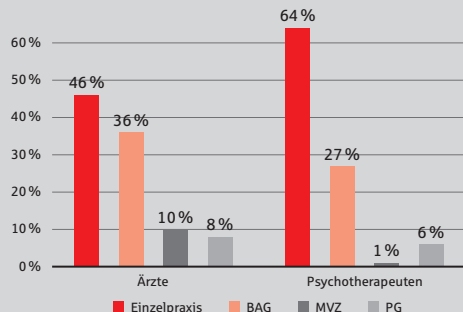
# Praxis-Dossier

## Informationen für Ärzte und Zahnärzte

### MFA müssen Schweigepflicht beachten

Ärzte dürfen einer Medizinischen Fachgesellschaften (MFA), die fahrlässig mit Patientendaten umgeht, fristlos kündigen. Dies geht aus einem Urteil des Landesarbeitsgerichts (LAG) Baden-Württemberg vom 11.11.2016 hervor (Az.: 12 Sa 22/16). Im konkreten Fall hatte die MFA einer radiologischen Praxis trotz einer Verschwiegenheitsklausel im Arbeitsvertrag das Datenblatt einer ihr und ihrer Tochter bekannten Patientin mit ihrem Mobiltelefon abfotografiert und mit dem Kommentar „Mal sehen, was die schon wieder hat“ an ihre Tochter weitergeleitet. Letztere zeigte die Nachricht weiteren Personen. Daraufhin erhielt die Arzthelferin die fristlose Kündigung. Die Klage der MFA gegen die Kündigung war bereits in erster Instanz abgewiesen worden. Die Richter des LAG verwiesen in der Urteilsbegründung darauf, dass das Vertrauen der Praxisbetreiber in die Diskretion der Mitarbeiterin unwiederbringlich beschädigt sei. Die Revision wurde nicht zugelassen.

### Formen der Praxisorganisation 2016



Quelle: infas/Ärztemonitor 2016  
Grafik: REBMAN RESEARCH

### Praxisgemeinschaft oder Berufsausübungsgemeinschaft?

Sowohl die Bildung einer Praxisgemeinschaft (PG) als auch einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) kann über eine gemeinsame Nutzung von Räumen, Personal und Geräten Wirtschaftlichkeitsvorteile nach sich ziehen. Welche Form der Kooperation die bessere ist, lässt sich nicht pauschal, sondern nur im Einzelfall beurteilen. Dabei spielen die Fragen, welche Praxisstrategie verfolgt wird und wie viel unternehmerische Freiheit der einzelne Arzt für sich beanspruchen möchte, eine wichtige Rolle. Sie sollten im Vorfeld einer Entscheidung ebenso durchdacht werden wie auch die einzelnen Schritte in Zusammenhang mit der Umsetzung des Konzepts:

- **Standortanalyse:** Ist die Basis für eine Auslastung der größeren Praxisstrukturen (Analyse der Konkurrenzsituation, des Umsatzpotenzials etc.) gegeben (insbesondere für fachgleiche Zusammenschlüsse wichtig)?
- **Investitionsplanung:** Sind durch die Kooperation spezielle Ersatz- und Erweiterungsinvestitionen notwendig (falls ja, Finanzierung klären)?
- **Personalplanung:** Wie viel zusätzliches Personal mit welcher Qualifikation ist notwendig (z. B. für Schichtbetrieb, Urlaubsplanung)? Ist eine Änderung der Arbeitszeiten des Personals erforderlich? Ist diese umsetzbar?
- **Gebäudeanalyse:** Reicht die Praxisfläche/ Zahl der Behandlungszimmer/Wartebereiche für das zusätzliche Personal und die größeren Patientenzahlen aus?
- **Strategisches Konzept:** Das künftige Praxiskonzept muss unter anderem Spezialisierungen (unter Berücksichtigung des Wett-

bewerbs und der Bevölkerungsstruktur des Einzugsgebietes) berücksichtigen. Die Angebote der Partner sollten sich (vor allem bei einer BAG) ergänzen.

- **Laufendes Controlling:** Insbesondere bei der BAG ist nach der Gründung ein engmaschiges Controlling zur laufenden Überprüfung der Zielvorgaben erforderlich (Entwicklung Umsatz, Fallzahlen und Kosten, Break-even-Point-Analyse).

*Beide Kooperationsformen können bei richtiger Konstruktion zu Wirtschaftlichkeitsvorteilen, einer einfacheren Patientenaquise sowie höheren Fallzahlen führen. Aus steuerlicher und rechtlicher Sicht ergeben sich jedoch je nach Kooperationsform unterschiedliche Sachverhalte (u.a. bezüglich der Haftung, der Schweigepflicht sowie der gemeinsamen Patientenbehandlung). Da hieraus bei falscher Gestaltung erhebliche Probleme resultieren können, ist eine qualifizierte Unterstützung – am besten durch spezialisierte Rechts- und Steuerberater – unverzichtbar. Nicht zuletzt sind auch die sogenannten weichen Faktoren zu berücksichtigen. Je enger das Konstrukt einer gemeinsamen Berufsausübung gefasst ist, desto höher liegt das Konfliktrisiko zwischen den Partnern. Insbesondere bei BAGs ist eine relativ hohe Trennungsquote zu verzeichnen. Umso wichtiger ist es (gerade auch bei befreundeten Medizinern!), möglichst viele potenzielle Streitpunkte im Vorfeld durch feste vertragliche Regeln auszuschließen.*

### Umsatz mit Vorsorge- und Früherkennungsuntersuchungen steigern

Niedergelassene Ärzte stellen sich regelmäßig die Frage, wie der Praxisumsatz weiter gesteigert werden könnte – auch vor dem Hintergrund, dass das Wartezimmer täglich bereits voll ist und immer weniger Zeit für die Patienten zur Verfügung steht. Eine Möglichkeit bietet der Bereich der Vorsorge- und Früherkennungsuntersuchungen. Erhebungen der gesetzlichen Krankenversicherung zeigen, dass diese Leistungen zum Teil immer noch zu wenig in Anspruch genommen werden. Vor allem Hausärzte können als Motivatoren ihrer Patienten auftreten, wenn es darum geht, dass Vorsorge- und Früherkennungsmaßnahmen in Anspruch genommen werden sollten. Hierbei müssen Patienten gezielt angesprochen, informiert und erinnert werden. Unterstützung sollte auch von

### PG versus BAG

#### PG

##### Organisationsform

- Zusammenschluss von mindestens zwei Ärzten (oder BAGs) gleicher/unterschiedlicher Fachrichtungen
- Mehrere rechtlich und wirtschaftlich selbstständige Betriebe unter dem Dach einer organisatorischen Einheit (mehrere Abrechnungsnummern)
- Verteilung der Kosten nach vereinbartem Schlüssel

##### Unternehmerische Freiheit

- Selbstständige Praxisführung der beteiligten Ärzte mit jeweils eigenem Patientenstamm, eigener Patientenkartei und selbstständiger Abrechnung
- keine Offenlegung der Umsätze/Gewinne
- keine Anstellung von Ärzten durch die PG möglich

##### Vertretungsregelungen

- Gegenseitige Vertretung bei Urlaub, Krankheit oder Fortbildung möglich (> 1 Woche: Anzeigepflicht bei der KV/KZV; dauerhafte Vertretung an festen Wochentagen nicht gestattet)

#### BAG (auch fachübergreifend)

##### Organisationsform

- Zusammenschluss von mindestens zwei Ärzten (gemeinsame Berufsausübung steht im Vordergrund)
- Einheitlicher Betrieb aus rechtlicher und wirtschaftlicher Sicht (eine Abrechnungsnummer)
- Kosten- und Gewinnverteilung gemäß den Bestimmungen des Gesellschaftervertrages

##### Unternehmerische Freiheit

- Abstimmung der Gesellschafter über die Gewinnverteilung erforderlich; eingeschränkte unternehmerische Freiheit (gemeinsame Entscheidung über Investitionen, Personalentscheidungen, Urlaubsplanung etc. erforderlich)
- Transparenz über die Umsätze der einzelnen Ärzte
- Anstellung von Ärzten durch die BAG möglich

##### Vertretungsregelungen

- gegenseitige Vertretung der Partner jederzeit möglich

entsprechend geschultem Praxispersonal kommen. In diesem Zusammenhang bietet sich unter anderem eine gezielte schriftliche oder telefonische Erinnerung durch das Praxispersonal an (Voraussetzung: Einverständniserklärung des Patienten).

Ein systematischer Einbezug von Vorsorge- und Früherkennungsuntersuchungen in das

Praxismanagement bringt viele Vorteile mit sich. Zum einen kann die Patientenzufriedenheit positiv beeinflusst werden, indem sich die Patienten besser aufgehoben und vor allem wahrgenommen fühlen. Dies hat wiederum Einfluss auf die Beurteilung der Leistung und die Weiterempfehlung der Praxis. Zum anderen kann der Praxisumsatz gesteigert werden. Die Vergütung von Vorsorge- und Früherkennungsuntersuchungen erfolgt nämlich außerhalb der morbiditätsbedingten Gesamtvergütung, ohne Mengenbegrenzung zu festen Preisen.

Dem Honorarbeschluss 2018 zufolge können Vertragsärzte im kommenden Jahr mit einem durchschnittlichen Honoraranstieg von lediglich rund 3.000 € rechnen. Insbesondere vor dem Hintergrund der gegenwärtig zu verzeichnenden Lohn- und Gehaltssteigerungen und eines Investitionsstaus in den Praxen hält die Ärzteschaft das Verhandlungsergebnis für völlig unzureichend. Um von dem Honorarplus profitieren zu können, sollten Ärzte auf die extrabudgetären Leistungen setzen. Welche Vorsorge- und Früherkennungsuntersuchungen zum GKV-Leistungsangebot gehören und extrabudgetär vergütet werden, ist der Infobox zu entnehmen.

#### Vorsorge und Früherkennung (GKV)

- Ärztliche Schwangerenvorsorge
- Schutzimpfungen
- Für Kinder/Jugendliche: U1 bis J1
- Check-up 35
- Hautkrebs-Check
- Früherkennung Darmkrebs
- Für Frauen: Früherkennung Gebärmutterhalskrebs und Krebserkrankungen des Genitales sowie Früherkennung Brustkrebs
- Für Männer: Früherkennung Krebserkrankungen der Prostata und des äußeren Genitales

Die Kassenärztlichen Vereinigungen geben Auskunft über die notwendigen Qualifikationen bzw. Genehmigungen für die einzelnen Präventionsleistungen sowie über eventuell bestehende zusätzliche Vereinbarungen mit regionalen Krankenkassen. Auf der Website der Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) gibt es konkrete Tipps zur Motivation der Patienten für die Wahrnehmung der Früherkennungsuntersu-

chungen und zur Integration dieser Leistungen in den Praxisalltag mittels praxisinternem Erinnerungs- und Terminmanagement einschließlich eines Musters für die Einverständniserklärung der Patienten zum Recall (vgl. [http://www.kbv.de/html/recall\\_management.php](http://www.kbv.de/html/recall_management.php)).

Ein lohnendes Feld ist darüber hinaus die Prävention bei Privatpatienten, da Ärzte hier mehr Gestaltungshoheit besitzen als bei gesetzlich krankenversicherten Patienten.

ANZEIGE

#### Deka Private Banking in der Co-Beratung mit Sparkassenexperten vor Ort – ein Praxisbeispiel für ein Erfolgsmodell

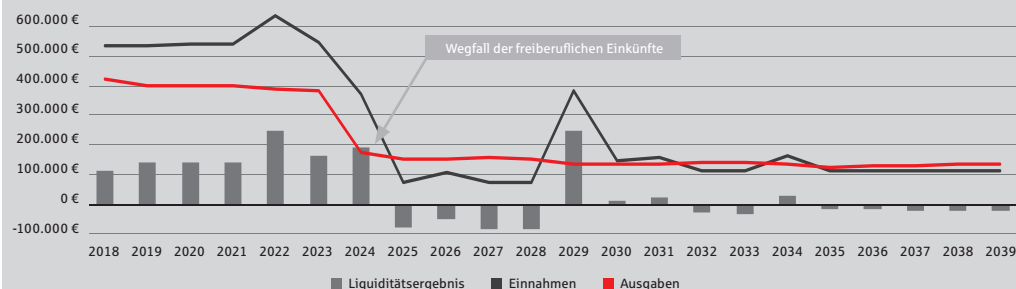
von Stefan Neuhaus, CFP, und Torsten Leidig, CFP

Die DekaBank hat ihr Betreuungsangebot für Sparkassen im Laufe des Jahres 2017 weiter ausgebaut. Dies geht auf die starke Nachfrage der Sparkassen für Kunden im Segment Private Banking und für das Segment Firmenkunden zurück. Sparkassen können Experten der DekaBank in komplexe Kundensituationen einbinden. Insbesondere genießen hier gemeinsame Beratungen von Experten der Sparkassen vor Ort und Experten der DekaBank für Freiberufler und für Unternehmer einen sehr hohen Stellenwert. Die Anlageberater der DekaBank sind alle für die Durchführung von Anlageberatungen im Sinne des Wertpapierhandelsgesetzes bei der BaFin registriert, verfügen über eine exzellente Ausbildung und zeichnen sich durch eine hohe Praxiserfahrung bei der Beratung komplexer Vermögensstrukturen sowohl im Privat- als auch im Betriebsvermögen aus.

Der folgende Praxisbericht zeigt auf, dass eine gemeinsame Beratung von vermögenden Kunden nicht auf das Feld der Vermögensberatung im DSGVO-Beratungsprozess Private Banking reduziert ist. Vielmehr findet eine umfassende Analyse der gesamten wirtschaftlichen, familiären und ggf. betrieblichen Situation der Anleger statt.

In einer Sparkasse in Süddeutschland wurde im Zeitraum Oktober/November 2017 ein Ehepaar umfassend beraten. Beide Ehepartner sind Ärzte und wurden in den 1960er-Jahren gebo-

#### Beispiel: Liquiditätswentwicklung auf Basis der kundenindividuellen Daten



Quelle: Kundenangaben, Auswertung und grafische Darstellung durch DekaBank Private Banking Grafik: REBMAN RESEARCH

ren. Eines ihrer Kinder tritt in die Fußstapfen der Eltern und studiert ebenfalls Medizin, das andere, ebenfalls erwachsene Kind steht gerade in der Wahl einer Studienrichtung. Das Medizinerehepaar führt eine Gemeinschaftspraxis, die 2002 übernommen wurde und die auch wirtschaftlich sehr erfolgreich ist. Im Durchschnitt mehrerer Jahre werden steuerpflichtige Gewinne von ca. 500.000 € jährlich realisiert. Es ist angedacht, die Praxis in sieben bis zehn Jahren zu veräußern – die Nachfolgesituation ist jedoch schwierig.

In der gemeinsamen Beratung des Ärzteehepaars durch den Berater der Sparkasse und den Berater der DekaBank wurde zunächst eine umfassende Analyse der Ist-Situation vorgenommen, so wie es im DSGVO-Beratungsprozess vorgesehen ist. Die Situationsanalyse ähnelte dem Vorgehen, als ob ein umfangreicher Finanzplan erstellt wird. Es wurde eine private und eine betriebliche Vermögensbilanz erstellt. Ebenso wurde gemeinsam mit dem Ehepaar eine umfangreiche Liquiditätsplanung erstellt.

Gerade um eine konkrete Ruhestandsplanung vornehmen zu können, ist dieser Schritt in einer ganzheitlichen Beratung unerlässlich. Das Bestimmen der Ist-Situation, um Vermögensbildungspotenzial zu erkennen, und die Vorausbetrachtung, wie Vermögenswerte im Alter die Versorgungssituation ergänzen können, hilft hierbei dem Kunden: Die Kunden erhalten eine bessere Transparenz und Planungssicherheit, ob – wie in diesem Beispiel gewünscht – eine Aufgabe der Praxis in sieben bis zehn Jahren

realistisch ist und ob „man sich diesen Komfort leisten kann“.

Die Analyse hat ergeben, dass dies – insbesondere durch das hohe vorhandene und durch die beiden Berater analysierte Immobilienvermögen – problemlos umsetzbar ist. Die vorhandenen Vorsorgeverträge – Kapitalversicherungen und Altersvorsorgeverträge – wurden ebenfalls durch die beiden Beratungsexperten analysiert. Was vielfach nicht bekannt ist: Die Mitarbeiter der DekaBank, die die Co-Beratung vor Ort leisten, unterliegen als Berufsträger wie zum Beispiel Certified Financial Planner, European Financial Advisor etc. strengen finanzethischen Anforderungen.

#### Impressum

Herausgeber und Verlag: Deutscher Sparkassen Verlag GmbH, 70547 Stuttgart, Tel: +49 711 782-0

Redaktion, Konzeption & Gestaltung: REBMAN RESEARCH GmbH & Co. KG, Mommsenstraße 36, 10629 Berlin | Grafiken: REBMAN RESEARCH GmbH & Co. KG | Objektleitung: Dr. oec. Bernd Rebmann

Diese Publikation beruht auf allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Eine Garantie für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben wird nicht übernommen. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle und unverbindliche Einschätzung der jeweiligen Verfasser zum Redaktionsschluss wieder und stellen nicht notwendigerweise die Meinung der Deutschen Sparkassen Verlag GmbH dar. Die Deutsche Sparkassen Verlag GmbH übernimmt keine Haftung für die Verwendung dieser Publikation oder deren Inhalte.

Diese Publikation enthält keine Finanzanalysen beziehungsweise Informationen mit Empfehlungen nach § 34b WpHG. Wertpapiere sind Risikolagen, die überdurchschnittliche Kapitalerträge abwerfen, aber auch erhebliche Verluste verursachen können. Wir weisen ausdrücklich darauf hin, dass sämtliche Angaben keine Anlageempfehlungen darstellen.

Redaktionsschluss: 14. Dezember 2017  
© REBMAN RESEARCH GmbH & Co. KG. Alle Rechte vorbehalten.  
Bei Zitaten wird um die Quellenangabe „Praxis-Dossier“ gebeten.