



Ärztebrief 02/16

www.vpmed.de

Mehr-Gewinn ohne Mehr-Arbeit! Geht ja gar nicht, oder etwa doch?



Was im 1. Moment wie eine Träumerei oder übertriebene Werbebotschaft klingt, funktioniert in der Praxis bei versteckten Potentialen, die nur gehoben werden müssen. Ein besonders interessanter Bereich ist hierfür die Abrechnung der Leistungen einer Arztpraxis. Die Hauptarbeit nämlich die Behandlung des Patienten ist bereits getan, jetzt muss nur noch das verdiente und angemessene Honorar eingekassiert werden.

Richtig abrechnen nach der GOÄ

Die Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) ist die Abrechnungsgrundlage für Leistungen an Privatpatienten oder Selbstzahlerleistungen bei Kassenpatienten. Der Anteil dieser Einnahmenbereiche an den Gesamteinnahmen ist in den meisten Arztpraxen in den vergangenen Jahren immer weiter gewachsen. Tendenz steigend. Damit wächst die Bedeutung der GOÄ und deren richtigen Anwendung für den Praxiserfolg!

Die Abrechnung der ärztlichen Leistungen gehört zu den täglichen Routineaufgaben eines niedergelassenen Arztes. Nicht selten wird diese Aufgabe an einen Praxismitarbeiter delegiert. Die Sorgfalt und die investierte Zeit kommen für den Stellenwert dieser Arbeit häufig durch den Alltagsstress zu kurz. Bei der Dokumentation der Behandlungsleistungen und der Abrechnung, die im Idealfall monatlich, manchmal nur quartalsweise erfolgt, schleichen sich in vielen Praxen Flüchtigkeitsfehler ein oder bestehen Wissenslücken zu den Abrechnungsmöglichkeiten. Einzelne GOÄ-Ziffern oder -Ziffernketten werden nicht vollständig

dokumentiert oder aus Unwissenheit weggelassen, Neuerungen in der Abrechnung oder indizierte Steigerungsmöglichkeiten nicht berücksichtigt.

Dabei ist die Ausschöpfung des Abrechnungsrahmens der gültigen GOÄ strenggenommen keine Wahlmöglichkeit, sondern sogar eine Pflichtaufgabe für einen zufriedenstellenden Praxiserfolg! Die Preise des gültigen GOÄ-Katalogs sind vor 20 Jahren festgelegt worden und basieren auf einem Kostenniveau aus dieser Zeit. Viele neue Behandlungsverfahren sind in der GOÄ überhaupt nicht abgebildet und müssen über Analogabrechnungen liquidiert werden.

Die aus diesen Gründen lange überfällige neue GOÄ ist aber nicht in Sicht und jetzt offensichtlich auch erst einmal wieder auf Eis gelegt. Umso wichtiger ist es, den bestehenden Gebührenrahmen der gültigen GOÄ optimal auszuschöpfen.

Bezogen auf den einzelnen Behandlungsfall kann es sich bei der Abrechnungsoptimierung dabei auch um durchaus vergleichsweise geringere Beiträge handeln. Aber Kleinvieh macht eben auch Mist und vor allem in der Masse. Dieses Steigerungspotential für Ihren Praxisumsatz möchten wir Ihnen einmal für den Bereich der Gesprächsleistungen darstellen, bevor wir Ihnen am Ende die Hebelwirkung von Umsatzsteigerungen für Ihren Praxiserfolg simulieren. Die Begeisterung für das Thema und die Motivation es anzugehen, sollte dann kein Problem mehr sein.

Die Macht der Gesprächsziffern



Besonders große Einnahmensteigerungen durch eine Optimierung der Abrechnung können bei den Ziffern erreicht werden, die tagtäglich oder bei fast jedem Patienten genutzt werden. Die Rede ist von den Gesprächsziffern. Fachübergreifend verwendet jeder Arzt täglich verschiedene Gesprächsziffern und Sonderleistungen. Eine Optimierung in diesen Bereichen ist aufgrund der

hohen Fallzahl schon bei leichten Steigerungen je Fall sehr lohnenswert und aufgrund der häufigen Wiederkehr leichter umzusetzen.

Beispiel:

Um zu verdeutlichen, welche Auswirkungen eine optimale Abrechnung der Gesprächsziffern für Ihre Praxis hat, wollen wir ein Beispiel nennen.

Bei einem längeren Gespräch beispielsweise > 10 min. reicht die Ziffer 1 mit dem Steigerungsfaktor 2,3 nicht mehr aus, um die erbrachte Leistung aufwandsgerecht abzubilden. In der Konsequenz bleibt die Möglichkeit eine Alternativziffer anstelle der 1 zu verwenden oder die Ziffer 1 entsprechend des tatsächlichen Aufwandes zu steigern.

Bei der Anhebung des Steigerungsfaktors ist geregelt, dass innerhalb des Gebührenrahmens die Gebühren unter Berücksichtigung der Schwierigkeit und des Zeitaufwandes der einzelnen Leistungen sowie der Umstände bei der Ausführung nach billigem Ermessen zu bestimmen sind (§ 5 GOÄ Abs. 2). Dies eröffnet die Möglichkeit bei zeitaufwändigeren Gesprächen den Steigerungsfaktor bis zu 3,5 anzuheben. Wie weit dieser angehoben wird, ist nach „billigem Ermessen“ und somit nach der Einschätzung des Behandlers abzuwägen.

Bei einem Steigerungssatz von 3,5 gegenüber vorher 2,3 bedeutet das beispielsweise ein Plus von 5,60€ bei der Abrechnungsziffer 1. Da es sich bei der Abrechnungsziffer 1 um die häufigste Abrechnungsposition in der ärztlichen Abrechnung handelt, kommt so schnell ein Honorarplus von mehreren Tausend Euro im Jahr zusammen.

Alternativ zur Abrechnung der Ziffer 1 wäre in einigen Fällen die Abrechnung der Ziffer 3 denkbar. Dies ist dann der Fall, wenn keine Sonderleistungen wie z.B. Sonographie, Röntgen oder EKG erbracht werden, das Beratungsgespräch aber mindestens 10 Minuten dauert. Da die Ziffer 3 allerdings nur mit den Ziffern 5,6,7,8, 800 und 801 kombinierbar ist, fällt die Abrechnungsmöglichkeit der Ziffer 3 oftmals weg.

Durch die konsequente Dokumentation von längeren Gesprächen und die Abrechnung von aufwändigeren Untersuchungen können auf diese Weise ohne zusätzlichen Aufwand, höhere Abrechnungsbeträge je Patient in Rechnung gestellt werden. Eine durchschnittliche Steigerung des Fallwertes um 5 € je Patient führt beispielsweise bei 250 Privat- und IGeL Patienten pro Quartal zu einer Umsatzsteigerung in Höhe von 1.250 € pro Quartal und 5.000 € pro Jahr.

Bei der Verwendung von Steigerungsfaktoren sind Begründungen bzw. Erläuterungen notwendig, die patientenindividuell erfasst werden müssen. Hier sind Vereinfachungen möglich, allerdings müssen diese eingerichtet werden und Verwaltungszeit muss investiert werden.

Konkrete Praxisbeispiele insbesondere welche Begründungen und welche alternativen Ziffern Sie zukünftig in Ihrer Abrechnung verwenden können, erläutert die Abrechnungsexpertin Heike Junge im Detail in einem Seminar am 28. September 2016 in unserer Kanzlei in Krefeld mit dem Titel „GOÄ – Abrechnen mit Erfolg“. Das Abrechnungsseminar richtet sich fachübergreifend an ambulante Arztpraxen. Nutzen Sie die Gelegenheit praxisnahe Beispiele, die Sie unmittelbar umsetzen können, kennen zu lernen und in den Erfahrungsaustausch zu gehen. Melden Sie sich sofort an, die Teilnehmerzahl ist begrenzt! Anmeldungen sind per Mail unter info@vpmed.de oder telefonisch unter 021 51 85390 möglich.

Aufgrund ihrer Erfahrung aus unzähligen Abrechnungsberatungen geht Heike Junge von Optimierungspotentialen in den meisten Arztpraxen aus. „Ohne Leistungsausweitung“ so Heike Junge „ist durch eine Optimierung der Abrechnung in den meisten Praxen ein Umsatzplus von 5 bis 10% zu erzielen.“

Aber welchen Effekt hat eine Umsatzsteigerung in dieser Größenordnung, die für den ein oder anderen zunächst nach nicht viel klingt, auf Ihren Praxisgewinn und auf das Geld, das Ihnen am Ende zur Verfügung steht?

Nachfolgende Überlegungen und Beispiele sollen Ihnen den Hebeleffekt von Umsatzsteigerungen auf Ihren Praxiserfolg klarer machen und Ihre Motivation weiter steigern.

Der Gewinnhebel: Umsatz plus 10 % = Gewinn plus 10 % mal X!

Was heißt nun beispielsweise eine Honorarsteigerung von ca. 10% für die Entwicklung des Gewinns der Arztpraxis und das dem Arzt zur Verfügung stehende Einkommen?

Bei einer Steigerung des Umsatzes der Praxis von 10% wird der Gewinn der Praxis deutlich überproportional ansteigen, also Steigerung des Gewinns von 20% und mehr auslösen. Der Grund hierfür ist, dass die Praxisausgaben wie Personal oder Raumkosten zum großen Teil fixe Posten sind. Bei einem

Anstieg der Praxiseinnahmen des Arztes werden sich die Praxisausgaben nur wenig oder sogar gar nicht verändern. In dem hier betrachteten Fall der Abrechnungsoptimierung fallen außer ggfs. Schulungskosten keine weiteren laufenden Ausgaben an. Das Umsatzplus wird nahezu 1:1 zu einem Gewinnplus und die Gewinnsteigerung ist im Verhältnis zum Ausgangsgewinn prozentual höher. Diesen Zusammenhang verdeutlicht das nachfolgende vereinfachte Beispiel:

Beispiel einer Honorarsteigerung von 10% durch Optimierung der Abrechnung

Die Umsatzsteigerung in dem Beispiel in Höhe von +40 T € schlägt direkt in eine Gewinnsteigerung (+40 T €) in gleicher Höhe um, weil keine zusätzlichen Ausgaben entstehen.

			+10% Umsatz	
		p. a.	p. a.	
Praxis-Einnahmen		400.000 €	440.000 €	+10%
Praxis Ausgaben	-	200.000 €	200.000 €	
Praxis Gewinn	=	200.000 €	240.000 €	+20%
Abschreibung	+	20.000 €	20.000 €	
Investitionen	-	30.000 €	30.000 €	
Darlehenstilgung	-	30.000 €	30.000 €	
entnahmefähiger Gewinn aus der Praxis	=	160.000 €	200.000 €	+25%

Private Steuern	-	60.000 €	82.000 €	
Vorsorge	-	25.000 €	25.000 €	
Eigenheim	-	15.000 €	15.000 €	
verbleiben zum Leben	=	60.000 €	78.000 €	+30%

Rechnen wir zu dem Praxis-Gewinn Abschreibungen hinzu und ziehen Investitionen sowie Darlehenstilgungen ab, erhalten wir den entnahmefähigen Gewinn aus der Praxis. Da sich die genannten Größen ebenfalls nicht verändern steht der zusätzliche Gewinn in Höhe von 40 T € auch zu 100% als zusätzliches Entnahmepotential zur Verfügung. Nach Abzug der Steuern, der Vorsorgebeträge und beispielsweise Eigenheimfinanzierungen ver-

bleibt am Ende ein deutlicher Mehrbetrag zum Leben. In unserem Beispielfall sind aus einem Umsatzplus in Höhe von 10% damit ein Gewinnplus in Höhe von 20% und ein verfügbares Geldplus in Höhe von 30% geworden.

Zur Einschätzung der eigenen Umsatzpotentiale empfehlen wir Ihnen einen Vergleich Ihrer Umsätze mit dem Fachgruppendurchschnitt oder Werten erfolgreicher Praxen in Form eines „Benchmarking“ zu erstellen. Dieser Vergleich gibt Ihnen ein erstes Gefühl über mögliche Umsatzpotentiale in Ihrer Praxis und wo es sich lohnt, tiefer einzusteigen. Durch eine Gegenüberstellung Ihrer Umsätze und Fallzahlen gegenüber denen der fachgleichen Kollegen kann abgeschätzt werden, wie hoch Ihr Potential bei einer Abrechnungsoptimierung ist und auf welche Bereiche Sie sich in Ihrer Praxis fokussieren sollten.

		Praxis Mustermann (Orthopädie)	Fach- gruppen- durch- schnitt	
		p. a.	p. a.	
Privat-/ IGeL-Umsatz		190.000 €	218.000 €	
Privat-/ IGeL-Fallzahl	%	800	879	
Privat-/ IGeL-Fallzahl	=	237,50 €	248,01 €	+10,62 €

Je stärker die Abweichungen des Fallwertes ausfällt, desto lohnender wird eine Abrechnungsberatung für Ihre Praxis werden.

Fazit: Das verfügbare Einkommen des Arztes steigt bei einer Umsatzsteigerung in der Praxis von 10% pro Jahr insgesamt um 30% Prozent in unserem Beispiel an - und das, ohne laufende Mehrarbeit beim Arzt zu verursachen. Dieses einfache Beispiel gibt Ihnen ein Gefühl für die Wirkungszusammenhänge zwischen Umsatz, Gewinn und verfügbarem Einkommen in Ihrer Arztpraxis aufgrund des hohen Anteils fixer Praxisausgaben! Hätten Sie diesen Hebeleffekt vermutet? Also: Mehr-Praxisgewinn ohne Mehr-Arbeit! Es geht ja doch und ist letztlich nur das Ergebnis von mehr Sorgfalt bei der Abrechnung von Privat- und Selbstzahlerleistungen und der konsequente Ausnutzung der Abrechnungsmöglichkeiten.

Das sind viele gute Gründe sich intensive Gedanken um die eigene monatliche Praxisabrechnung zu machen und zu prüfen, ob hier eine Optimierung möglich ist. Eine gute Gelegenheit hierzu bietet unsere Veranstaltung am **28. September 2016** in unserer Kanzlei in Krefeld unter dem Titel „**GOÄ – Abrechnen mit Erfolg**“ mit der Abrechnungsexpertin Heike Junge. Melden Sie sich sofort an und sichern Sie sich Ihren Platz. Wir versprechen Ihnen, es lohnt sich!

Neues aus unserer Kanzlei

Veranstaltung beim Hausärzteverband Westfalen-Lippe: Hausarzt sein und werden – Zukunftssicherung für Jung und Alt

Exklusiv für Mitglieder des Hausärzteverbandes Westfalen-Lippe wird am Mittwoch, den **1. Juni 2016** um 17.00 Uhr in Unna eine Veranstaltung zum Thema „Hausarzt sein und werden“ angeboten. Referenten sind die Rechtsanwälte Prof. Dr. Bernd Halbe und Joachim Schütz (Justiziar vom Deutschen Hausärzteverband) und Steuerberater Thomas Karch. Die Vorträge geben Informationen rund um die Themen Praxisabgabe, Gestaltung eines Kaufvertrages, Kooperationsformen als Sicherungsinstrument sowie strategische, betriebswirtschaftliche und steuerliche Überlegungen.

Praxisbörsentag

Am Samstag, den **4. Juni 2016** findet in Düsseldorf bei der KV Nordrhein der Praxisbörsentag statt. Das Programm richtet sich an Praxisgründer und Praxisabgeber und bietet verschiedene Vorträge und Informationsstände zu diesen Themen. Ärzte, die Ihre Praxisabgabe planen oder planen sich Selbständig zu machen, sind herzlich eingeladen. Gerne heißen wir Sie an unserem Informationsstand Willkommen. Vorab bieten wir Ihnen an, ihr Praxisgesuch bzw. Praxisverkaufsangebot aufzunehmen und eine anonyme Anzeige für den Tag vorzubereiten.

Kurzvideos zu häufig gestellten Fragen

Auf unserer Website stellen wir ab sofort einige Videos vor, die Erläuterungen und Tipps zu häufig gestellten Fragen zeigen. Die ersten Themen drehen sich beispielsweise um das Fahrtenbuch: Wie zeichne ich den Dienstwagen finanzamtsicher auf? sowie über den Investitionsabzugsbetrag: Ausgaben absetzen, bevor Sie sie getätigt haben. Informieren Sie sich unter www.vpmed.de



Auszeichnung durch Focus Money

Focus Money hat Anfang des Jahres eine Befragung in puncto Spezialisierung und Branchenwissen durchgeführt und die Top-Steuerberater ausgezeichnet. Wir freuen uns, dass wir auch in diesem Jahr eine Auszeichnung erhalten haben.



Impressum

Herausgeber

VPmed Karch & Kuhnert Partnerschaft mbB
Steuerberatungsgesellschaft
Uerdinger Straße 202, 47799 Krefeld
Telefon: 021 51 / 853 9400 • Telefax: 021 51 / 853 9430
Internet: www.vpmed.de • E-Mail: info@vpmed.de
Partnerschaftsregister Frankfurt am Main PR 2047
USt-Id Nr.: DE286771785

Redaktion

Thomas Karch, Wirtschaftsprüfer / Steuerberater

Erscheinungsweise

Der Ärztebrief erscheint 4x im Jahr.

Layout

DIE FISCHER Werbeagentur GmbH • www.die-fischer.net

Druck, Auflage, Stand

Berk Druck, 150 Stück, Juni 2016

Wir freuen uns über Ihre Anregungen zum Ärztebrief. Wenn Sie den Ärztebrief nicht mehr beziehen möchten, senden Sie bitte eine E-Mail an info@vpmed.de.