



Ärztebrief 04/13

www.vpmed.de

Das wirtschaftliche Potential von IGeL-Leistungen

Die sogenannten Individuellen Gesundheitsleistungen (kurz IGeL) sind in aller Munde und tauchen sowohl in den Medien als auch innerhalb der Ärzteschaft immer wieder als Thema auf. Vor- und Nachteile werden häufig intensiv und kontrovers diskutiert. In dieser Ausgabe wollen wir Ihnen die wirtschaftliche Seite von IGeL-Leistungen aufzeigen. Auf rechtliche und medizinische Aspekte werden wir dabei bewusst nicht näher eingehen.

Soll meine Praxis IGeL-Leistungen anbieten?

Haben Sie sich diese Frage schon einmal gestellt? Damit sind Sie nicht allein – immer mehr Ärzte stehen vor dieser Frage und sie lässt sich zunächst nicht pauschal für alle Fachrichtungen gleich beantworten. Während es schon auf Grund ihrer Tätigkeit Fachgruppen gibt, die ohne IGeL-Leistungen fast nicht wirtschaftlich überleben und ihren Qualitätsanspruch am Patienten teilweise nicht erfüllen können (z. B.

Gynäkologen), existieren in einigen Fachrichtungen keine oder nur kaum Möglichkeiten, sinnvolle IGeL-Leistungen anzubieten (z. B. Radiologen).

Die grundsätzliche Frage, ob und welche IGeL-Leistungen angeboten werden, sollte nie nur nach wirtschaftlichen Grundsätzen getroffen werden. Denn nur Leistungen, von denen Sie als Arzt überzeugt sind, werden Sie erfolgreich anbieten und sinnvoll anwenden können. Haben Sie sich jedoch aus ärztlicher Sicht entschieden, bestimmte Leistungen anzubieten, ist es notwendig, sich mit den wirtschaftlichen Rahmenbedingungen auseinanderzusetzen.

„Lohnen“ sich IGeL-Leistungen wirtschaftlich?

Um diese Frage zu beantworten, ist es notwendig, für jede einzelne IGeL-Leistung eine Kalkulation durchzuführen, um ihren sogenannten „Deckungsbeitrag“ und hierdurch letztlich den Gewinn je Leistung zu ermitteln. Denn auch wenn die Leistung aus ärztlicher Sicht sinnvoll ist, sollte die Praxis hierdurch zumindest keine Verluste erzielen. Häufig wird die Rentabilität der Leistungen nicht analysiert. Viele Praxen ver-



zichten hier auf eine detaillierte Auswertung und bieten die Leistungen letztlich undifferenziert an. Hierdurch kann es dazu kommen, dass durch fehlende Transparenz zwar Leistungen „geföhlt“ für die Praxis viel Umsatz bringen, sie jedoch tatsächlich auf Grund hoher Kosten wirtschaftlich nicht sinnvoll sind.

Jede IGeL-Leistung sollte daher mit einer betriebswirtschaftlichen Kurzanalyse kritisch hinterfragt werden. Für eine solche Kalkulation benötigen Sie vorab folgende Angaben:

1. Honorar je Leistung
2. Materialkosten für diese Leistung
3. Zeiteinsatz der medizinischen Geräte (in Minuten)
4. Gerätekosten je Minute
5. Zeiteinsatz der MFA (in Minuten)
6. Kosten der MFA je Minute
7. Zeiteinsatz des Arztes (in Minuten)
8. Kosten des Arztes je Minute

Idealerweise werden IGeL-Leistungen im Wesentlichen von den MFA erbracht. Denn in diesem Fall kann der Arzt parallel hierzu weitere Patienten behandeln und zusätzlichen Umsatz generieren.

Kosten einer medizinischen Fachangestellten

Die Kosten einer MFA je Minute können Sie wie folgt ermitteln:

Berechnungsschema (Beispiel):

	Kosten monatlich	jährlich	Summen
Gehalt	1.000 €	13.000 € (13 Gehälter)	
Sozialabgaben 20 %		2.600 €	15.600 €
Fortbildungen			400 €
Gesamt			16.000 €
Produktive Stunden		1.600	
Kosten je Std. (= 1 % vom Monatslohn)			10 €
Kosten je Min.			0,17 €

Für eine Kalkulation der Kosten einer MFA je Stunde kann man im Regelfall ca. ein Prozent des Monatsgehalts unterstellen.

Kosten Materialien

Die notwendigen Materialkosten können Sie anhand des jeweiligen Einkaufspreises bestimmen.

Gerätekosten je Minute

Die Kosten der benötigten Geräte

(z. B. Stoßwellengeräte, Geräte zur Knochendichtemessung etc.) können Sie mit diesem Schema ermitteln (Beispiel):

Anschaffungskosten:	10.000 Euro
wirtschaftliche Nutzungsdauer:	10 Jahre
Unterhalts- / Wartungskosten: (inkl. Strom und Wartung)	pro Jahr 500 Euro
Produktive Stunden im Jahr (220 Tage x 2 Stunden unterstellt):	440 Stunden
Kosten je Jahr:	
10.000 Euro / 10 Jahre + 500 Euro =	1.500 Euro
Kosten je Stunde: 1.500 / 440 =	3,41 Euro
Kosten je Minute:	0,06 Euro

Kalkulation

Mit den gewonnenen Angaben können Sie dann Ihre Leistung berechnen:

$$\begin{aligned} & \text{Honorar} \\ & \text{./. Personalkosten (für die benötigten Minuten)} \\ & \text{./. Material} \\ & \text{./.. Gerätekosten (für die benötigten Minuten)} \\ & = \text{Gewinn oder Verlust je Leistung} \end{aligned}$$

Wenn der Beitrag hier negativ wird, lohnt sich die Leistung zumindest wirtschaftlich nicht. Ob die Leistung dennoch den Patienten aus ärztlicher Sicht angeboten wird, ist natürlich eine andere Frage.

IGeL-Leistungen vermarkten

Alleine das Angebot einer IGeL-Leistung ist noch nicht ausreichend; die Leistungen müssen auch aktiv beworben und angeboten werden. Hier muss das Praxispersonal unbedingt geschult werden, denn bereits bei Terminvergaben können Patienten direkt angesprochen werden.

Die Vermarktung ist gerade auf Grund der negativen Verbindung des Wortes „IGeL-Leistungen“ ein großes Problem. Einige Tipps können hierbei jedoch helfen:

- Machen Sie Ihre Leistungsbeschreibung ansprechend. Vermeiden Sie lange Texte und nutzen Sie ansprechende Flyer und Bilder.
- Sprechen Sie selber aktiv Patienten an.
- Seien Sie überzeugt von den Leistungen. Denn nur so können Sie diese überzeugend bewerben.
- Nutzen Sie Poster, Plakate oder Wartezimmerfernsehen als Werbemittel.



- Erläutern Sie zuerst den medizinischen Nutzen der Leistung und sprechen Sie dann die Kosten an.
- Kosten können von MFA erläutert werden, die medizinische Nutzen / Risiko-Beschreibung sollte der Arzt übernehmen.
- Nutzen Sie die Qualifikationen Ihrer MFA für eine Vermarktung; z. B. mit eigenen Visitenkarten der MFA etc.
- Vermeiden Sie den negativ besetzten Begriff „IGeL-Leistung“ und nutzen Sie stattdessen z. B. „Zusatzleistung“, „Gesundheitsleistung“ oder ähnliche Begriffe.
- Lassen Sie sich professionell beraten, wenn Sie IGeL-Leistungen erstmalig einführen oder Ihr Angebot erweitern wollen.

Steuerliche Risiken

Wenn Sie IGeL-Leistungen anbieten, sollten Sie immer auch die steuerlichen Risiken beachten. Denn umsatzsteuerlich sind nur Leistungen steuerbefreit, die dem Erhalt oder der Wiederherstellung der Gesundheit dienen, die sogenannten Heilbehandlungsleistungen. Je nach Zielsetzung der IGeL-Leistungen dienen diese jedoch nicht einer Heilbehandlung, sondern dem „allgemeinen Wohlbefinden“ der Patienten. In diesem Fall muss die Umsatzsteuer in die Preisermittlung mit einbezogen werden, da im Regelfall 19 Prozent des Honorars an das Finanzamt abzuführen sind.



Einige Beispiele für **umsatzsteuerbefreite** IGeL-Leistungen sind:

Lungen-Check, Magnetfeldtherapie, Ultraschalluntersuchungen, Hautkrebsvorsorge, Stoßwellentherapie.

Umsatzsteuerpflichtige IGeL-Leistungen können z. B. sein: Faltenbehandlungen, Alkohol- und Drogentests, sportmedizinische Untersuchungen zur Optimierung von Trainingsleistungen.

Daneben gibt es noch eine **Grauzone** von Leistungen, die entweder umsatzsteuerfrei oder umsatzsteuerpflichtig sein können; je nachdem, ob sie im speziellen Fall medizinisch indiziert sind oder dem Wohlbefinden bzw. der Leistungssteigerung dienen, z. B.: Kinesiotapes, Wärmetherapie, Hydrojet-Massagen.

Sprechen Sie uns bei Abgrenzungsfragen an. Wir helfen Ihnen gerne weiter!

Hinweis

Auch wenn Sie grundsätzlich umsatzsteuerpflichtige IGeL-Leistungen erbringen, können Sie von der umsatzsteuerlichen Kleinunternehmerregelung profitieren. Das bedeutet, wenn Sie im Jahr unter 17.500 Euro umsatzsteuerpflichtige Leistungen erbringen (Achtung: hierzu zählen auch alle anderen Leistungen, wie z. B. Gutachten für Versorgungswerke, Vorträge etc.), müssen Sie dennoch keine Umsatzsteuer abführen.

Fazit

IGeL-Leistungen haben häufig hohe wirtschaftliche Potenziale. Dennoch ist es notwendig, jede einzelne Leistung zu analysieren und auf ihre Wirtschaftlichkeit zu überprüfen. Hierbei dürfen die steuerlichen Aspekte nicht übersehen werden, um Nachforderungen in Betriebsprüfungen zu vermeiden.

Neues aus unserer Kanzlei

Unsere neue VPmed-Homepage ist Online!

Wir laden Sie ein, unsere neue Internetseite unter www.vpmed.de zu besuchen.

In neuem Gewand finden Sie hier übersichtlich Informationen zu unserer Kanzlei:

- die Menschen, die sich für Ihren Erfolg einsetzen,
- unsere Leistungen, mit denen wir Sie unterstützen können,
- Aktuelles zur Besteuerung von Ärzten und Zahnärzten sowie Hinweise zu unseren Mandantenveranstaltungen.

An dieser Stelle möchten wir auch ein großes Dankeschön an alle Mitarbeiter richten, die mit viel Herzblut und Energie zu unserem neuen Internetauftritt beigetragen haben.

Schauen Sie doch einfach einmal herein! Wir freuen uns auf Sie und Ihr Feedback!

Thomas Karch und Frank Kuhnert

Impressum

Herausgeber

VPmed Karch & Kuhnert Partnerschaft mbB
Steuerberatungsgesellschaft
Uerdinger Straße 202, 47799 Krefeld
Telefon: 021 51 / 8 53 94 00 • Telefax: 021 51 / 8 53 94 30
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 6× im Jahr.

Layout

DIE FISCHER Werbeagentur • www.die-fischer.net

Druck, Auflage, Stand

Berk Druck, 150 Stück, Oktober 2013

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.