

# AAA Abrechnung aktuell

## Kassenabrechnung und Privatliquidation in der Arztpraxis



Ihr Plus im Netz: [aaa.iww.de](http://aaa.iww.de)  
Online | Mobile | Social Media

02 | 2015

### Kurz informiert

Chronikerpauschale: Das aktuelle Quartal zählt mit .....	1
NäPa: Sonderregelung für neu zugelassene Hausärzte .....	1
Exklusiver Online-Beitrag zum GKV-Versorgungsstärkungsgesetz..	1
Arzneimittel zur persönlichen Anwendung bei Patienten: Ärzte dürfen die Herstellung in der Apotheke veranlassen .....	2
Versicherte müssen ihr Foto auf eGK dulden .....	2

### Kassenabrechnung

EBM-Änderungen 2015 .....	3
NäPa-Genehmigung: Details zur Fallzählung .....	4
Notfalldienstvergütung: Keine rückwirkende Korrektur bestandskräftiger Honorarbescheide .....	6
Abrechnungsbeispiele zu den Änderungen im organisierten Not(-fall)dienst .....	7
Änderung der Indikation „psychotische Störungen“ und Aufnahme von EMDR bei PTBS .....	9

### Rechtsprechung

Zulassungsentzug auch nach Jahren des Wohlverhaltens .....	10
Regressfälle: Verordnung vorstationärer Diagnostik .....	12

### Privatliquidation

Patienten in Billigtarifen – sind die niedrigen Gebührensätze bindend für die Abrechnung? .....	15
--	----

### Zusatzleistungen

GOÄ-Ratgeber der BÄK nutzen .....	17
Stehen Aufwand und Umsatz für Ihre IGeL in einem guten Verhältnis? (Fortsetzung) .....	19

### Praxisfälle

„H“ – Hypothyreose .....	22
--------------------------	----



## RENTABILITÄT – TEIL 2

## Stehen Aufwand und Umsatz für Ihre IGeL in einem guten Verhältnis? (Fortsetzung)

von Oliver Frielingsdorf, Köln ([www.frielingsdorf-consult.de](http://www.frielingsdorf-consult.de))

Ein eines der Entscheidungskriterien für die Auswahl von IGeL-Leistungen (IGeL) für die eigene Praxis ist deren Rentabilität und Wirtschaftlichkeit. Um diese zu überprüfen, haben wir in AAA 12/2014, Seite 20 einen detaillierten Überblick über die anfallenden Kosten und die zu erzielenden Einnahmen gegeben. Erst mit diesen Daten können wichtige Kennziffern wie Rentabilität, Break-even-Punkt und Amortisationsdauer ermittelt werden. Im Folgenden vermittelt AAA die Grundlagen für eine Rentabilitäts-Betrachtung. |

### Nicht Geld oder, sondern und Ethik

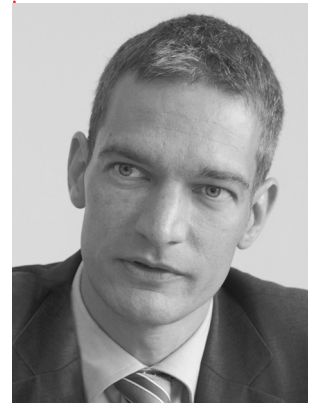
Betrachtung der Rentabilität – muss das denn wirklich sein? Die Antwort lautet: Ja. Dass die rechtzeitige und sorgfältig betriebene Betrachtung der Wirtschaftlichkeit von ärztlichen Leistungen auch zur Erhöhung der medizinischen Qualität (ganz im Sinne des Patienten) beiträgt, wird an folgender Aussage eines niedergelassenen Arztes klar, der neben aller Praxisbürokratie auch mit den Banken um seine wirtschaftliche Existenz kämpft: „Ich wache morgens mit Zins und Tilgung im Kopf auf und gehe abends damit ins Bett. Wenn ich meine Patienten untersuche, habe ich dann ganz andere Dinge im Kopf, als deren gesundheitliche Beschwerden. Da ist doch klar, dass mir Fehler unterlaufen können.“

Dieses Beispiel zeigt: Eine der Voraussetzungen für Arbeitszufriedenheit und medizinische Qualität ist die wirtschaftlich solide Basis in der Praxis – leider heute keine Selbstverständlichkeit mehr. Wer einen medizinischen Bedarf in der eigenen Praxis erkennt und diesem nachkommt, ohne vorher ein paar Gedanken an die Refinanzierung zu verschwenden, kommt zwangsläufig an den Punkt, an dem er sich zwischen Geld und Ethik entscheiden muss. Da ist es allemal besser, rechtzeitig zu rechnen und sich bereits vor einer Investition für beides zu entscheiden: Nämlich für die ärztliche Ethik und für eine ausreichende Entlohnung.

### Überprüfung der Rentabilität

Mithilfe der in AAA 12/2014, Seite 20 beschriebenen Aufwandsgrößen sowie mithilfe der bekannten GOÄ-Honorare für eine Leistung können für IGeL wichtige betriebswirtschaftliche Kennziffern wie Rentabilität und Break-even leicht ermittelt werden.

Die um den variablen Aufwand (Arbeitszeit des Arztes und der MFA sowie Verbrauch von Praxismaterial) reduzierten GOÄ-Honorare ergeben zunächst den sogenannten Deckungsbeitrag pro IGeL. Der Deckungsbeitrag gibt an, welcher Betrag pro erbrachter IGeL nach Abzug des variablen Aufwands unmittelbar in der Praxiskasse verbleibt.



Gesunde Finanzen  
bedeuten mehr  
Arbeitszufriedenheit



ARCHIV  
Ausgabe 12 | 2014  
Seite 20–24

Die wirtschaftliche Entscheidung für oder gegen die Einführung einer IGeL sollte sich daher zunächst am Deckungsbeitrag orientieren:

- Ist der **Deckungsbeitrag positiv**, trägt die IGeL zur Deckung des fixen Aufwands in der Praxis bei, was positiv zu beurteilen ist.
- Ist der **Deckungsbeitrag negativ**, gelingt mit der IGeL noch nicht einmal die Deckung des fixen Aufwands, sodass ein Vorstoß in die Gewinnzone ausgeschlossen ist – egal wie stark die Leistung von den Patienten nachgefragt wird. Im Gegenteil: Bei einem negativen Deckungsbeitrag gerät die Praxis mit jeder erbrachten IGeL immer weiter ins wirtschaftliche Minus.

Deckungsbeitrag ist  
nicht gleichbedeutend  
mit Gewinn

Der Deckungsbeitrag ist jedoch noch nicht gleichzusetzen mit dem betriebswirtschaftlichen Gewinn. Denn vom Deckungsbeitrag ist zunächst noch der fixe Aufwand zu decken, den die Praxis zu tragen hat: die Raum- und Geräternutzung (Zinsen, Abschreibungen und Leasing). Erst wenn nach Abzug des fixen Aufwands noch ein Betrag verbleibt, ist dieser betriebswirtschaftlich sauber als Praxisingewinn zu verbuchen.

### Break-even-Punkt beachten

Die Gewinnschwelle gibt der Break-even-Punkt an. Er zeigt auf, wie viele IGeL pro Jahr erbracht werden müssen, um mit dem in die Praxiskasse fließenden Deckungsbeitrag den fixen Aufwand gerade abzudecken. Der Deckungsbeitrag jeder weiteren IGeL (über diesen Break-even-Punkt hinaus) ist danach unmittelbar als betriebswirtschaftlicher Gewinn zu verbuchen.

Nur wenn die  
Gewinnschwelle  
überschritten wird,  
lohnt sich die IGeL

Anhand der Zahlen zum Break-even-Punkt kann und muss der Praxisinhaber nun vor einer Entscheidung für oder gegen eine IGeL einschätzen, ob er die wirtschaftlich erforderliche Auslastung eines Geräts oder einer Räumlichkeit sicherstellen kann bzw. mit welcher Wahrscheinlichkeit dies der Fall sein wird. Ist der Break-even-Punkt mit guter Wahrscheinlichkeit zu erreichen, lohnt die Einführung der betreffenden IGeL aus betriebswirtschaftlicher Perspektive: Ein möglicherweise anzuschaffendes Gerät rechnet sich. Man spricht davon, dass es sich nach einem bestimmten Zeitraum amortisiert.

### Gerätegestützte Leistungen: Hoher Gewinn mit Risiko

Grundsätzlich gilt folgender Zusammenhang: Gerätegestützte Leistungen weisen häufig einen höheren Deckungsbeitrag auf als ärztliche Beratungsleistungen. Das bedeutet, dass bei guter Auslastung der Gewinn mit gerätegestützten Leistungen schnell sehr hoch werden kann. Wird die Mindestauslastung dieser Geräte (gekennzeichnet durch den Break-even-Punkt) jedoch nicht erreicht, fällt ein Verlust an. Der Chance steht also auch ein Risiko gegenüber.

Ohne Bedarf an  
Geräten ist das  
Risiko geringer

Anders ist die Situation bei fixaufwandsfreien IGeL wie der Impfberatung. Hier entsteht kein Verlustrisiko, da die Leistung quasi vom ersten Patienten an rentabel ist. Andererseits ist der Deckungsbeitrag häufig gering, die Chance auf attraktive Gewinne durch solche IGeL daher mäßig.

Grundsätzlich kann das Chance-Risiko-Verhältnis jeder IGeL mithilfe der vorgestellten Kennzahlen kalkuliert und eingeschätzt werden. Jeder Praxisinhaber kann so verschiedene medizinisch interessante IGeL daraufhin überprüfen, ob deren Chance-Risiko-Verhältnis mit der persönlichen wirtschaftlichen Strategie übereinstimmt. Im Folgenden einige Beispielrechnungen.

Das Risiko lässt sich mithilfe von Kennzahlen minimieren

### ■ Betriebswirtschaftliche Kennzahlen einiger IGeL

Tag	Honorar Arzt Euro/IGeL	variabler Aufwand Euro/IGeL	Deckungsbeitrag Euro/IGeL	Fixkosten Euro/Jahr	Break-even IGeL/Jahr
Bright-light-Therapie	23,30	7,21	16,09	441,20	28
Check-up-Ergänzung	31,90	10,71	21,19	0,00	0
Früherkennung Bronchialkarzinom	30,82	18,31	12,51	0,00	0
Magnetfeldtherapie	31,70	8,41	23,29	1.489,20	64
Osteodensitometrie DEXA	42,20	15,99	26,21	6.148,00	235
Sauerstoff-Mehrschritt-Therapie	55,48	12,88	42,60	2.485,20	59
Früherkennung Prostata-Karzinom	25,63	12,89	12,74	0,00	0

**MERKE |** Typische IGeL sind sehr rentabel und weisen in der Regel einen positiven Deckungsbeitrag auf. Die Höhe des Deckungsbeitrags variiert jedoch relativ stark. Er ist einerseits abhängig von der Höhe der GOÄ-Honorare, andererseits von der Höhe des pro IGeL anfallenden variablen Aufwands. Dieser variable Aufwand ist bei teilweise oder vollständig delegierbaren IGeL geringer, bei rein ärztlichen Leistungen aufgrund der notwendigen teuren Arztzeit naturgemäß höher.

### ↘ WEITERFÜHRENDE HINWEISE

- Alle notwendigen Kenntnisse für den Aufbau eines erfolgreichen und auf Wachstum angelegten IGeL-Angebots in Ihrer Praxis können Ärzte und MFA in dem durch die IHK zu Köln zertifizierten Fortbildungsgang „IGeL-Manager/in (IHK)“ erlernen. Der Fortbildungsgang stellt dabei eine Kombination aus Seminaren und Übungen dar und garantiert so eine intensive und individuelle Vermittlung der Inhalte. Der nächste Fortbildungsgang „IGeL-Manager/in (IHK)“ findet vom 20. bis 24. April 2015 in Köln statt. Weitere Informationen finden Sie unter [www.frielingsdorf-akademie.de](http://www.frielingsdorf-akademie.de) > IGeL-Manager/in (IHK).
- Der **IGeL-Kalkulator**: Welche IGeL rechnen sich für Ihre Praxis?: [www.igel-kalkulator.de](http://www.igel-kalkulator.de)
- **8 Abrechnungsbeispiele**: „Selbstzahlerleistungen im Winter“ (AAA 12/2011, Seite 3)
- **10 empfehlenswerte IGeL-Beispiele** für Hausärzte (AAA 10/2011, Seite 13)
- Abrechnung einzelner IGeL: **Ernährungsberatung** (AAA 08/2012, Seite 9), **Tauchtauglichkeit** (AAA 01/2014, Seite 13), **Berufseingangs- und -eignungsuntersuchungen** (AAA 06/2013, Seite 10), **Thromboseprophylaxe** (AAA 07/2010, Seite 9)
- **Testen Sie Ihr IGeL-Wissen**: <http://tinyurl.com/psykc3b>
- Besondere **Hinweispflicht** bei Abrechnung einer medizinisch nicht notwendigen Wunschbehandlung (AAA 11/2012, Seite 23)



#### INFORMATION

IGeL-Manager (IHK)



#### ARCHIV

Zahlreiche Abrechnungsbeispiele



#### IHR PLUS IM NETZ

Testen Sie Ihr IGeL-Wissen

**REDAKTION** | Sie haben Fragen oder Anregungen zur Berichterstattung? Schreiben Sie an IWW Institut, Redaktion „AAA“

Aspastr. 24, 59394 Nordkirchen

Fax: 02596 922-99, E-Mail: [aaa@iww.de](mailto:aaa@iww.de)

Als Fachverlag ist uns individuelle Rechtsberatung nicht gestattet.

**ABONNENTENBETREUUNG** | Fragen zum Abonnement beantwortet Ihnen der

IWW-Abonnenten-Service, Franz-Horn-Str. 2, 97091 Würzburg

Telefon: 0931 4170-472, Fax: 0931 4170-463, E-Mail: [abo@iww.de](mailto:abo@iww.de)

Bankverbindung: DataM-Services GmbH, Postbank Nürnberg

IBAN: DE80 7601 0085 0007 1398 57, BIC: PBNKDEFFXXX



**IHR PLUS IM NETZ** | Online – Mobile – Social Media

**Online:** Unter [aaa.iww.de](http://aaa.iww.de) finden Sie

- Downloads (Musterschreiben, Checklisten u.v.m.)
- Archiv (alle Beiträge seit 2002)
- Rechtsquellen (Urteile, Gesetze u.v.m.)

Melden Sie sich an, damit Sie [aaa.iww.de](http://aaa.iww.de) vollständig nutzen können. Zur erstmaligen Anmeldung klicken Sie bitte oben rechts auf „Registrierung“ und lassen sich dann durch den Anmeldeprozess führen. Rufen Sie an, wenn Sie Fragen haben: 0931 4170-472

**Mobile:** Lesen Sie „aaa“ in der myIWW-App für Smartphone/Tablet-PC.

- Appstore (iOS)
- Google play (Android) → Suche: myIWW oder scannen Sie den QR-Code



**Social Media:** Folgen Sie „aaa“ auch auf [facebook.com/aaa.iww](https://facebook.com/aaa.iww)



**NEWSLETTER** | Bestellen Sie die kostenlosen IWW-Newsletter im myIWW-Kundencenter von [aaa.iww.de](http://aaa.iww.de):

- IWW kompakt für Hausärzte
- BGH-Leitsatz-Entscheidungen

## ABRECHNUNG AKTUELL (ISSN 1438-7166)

**Herausgeber und Verlag** | IWW Institut für Wissen in der Wirtschaft GmbH & Co. KG,

Niederlassung: Aspastraße 24, 59394 Nordkirchen, Telefon: 02596 922-0, Fax: 02596 922-80, E-Mail: [info@iww.de](mailto:info@iww.de), Internet: [iww.de](http://iww.de),

Sitz: Max-Planck-Straße 7/9, 97082 Würzburg

**Redaktion** | RAin, FAin StR Franziska David (Chefredakteurin), Dr. phil. Stephan Voß (Stv. Chefredakteur, verantwortlich)

**Bezugsbedingungen** | Der Informationsdienst erscheint monatlich. Der Jahresbezugspreis beträgt 150 Euro inklusive Porto, Versand und Umsatzsteuer. Das Abonnement ist jederzeit zum Quartalsende kündbar. Zu viel gezahlte Jahresbeträge werden erstattet.

**Hinweise** | Alle Rechte am Inhalt liegen beim IWW Institut. Nachdruck und jede Form der Wiedergabe auch in anderen Medien sind selbst auszugsweise nur nach schriftlicher Zustimmung des IWW Instituts erlaubt. Der Inhalt des Informationsdienstes ist nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität des Themas und der ständige Wandel der Rechtsmaterie machen es notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen.

**Bildnachweis** | Titelbild © PhotographyByMK - Fotolia.com

**Druck** | H. Rademann GmbH Print + Business Partner, 59348 Lüdinghausen



Bestellen Sie im Internet  
die aktuelle Ausgabe:  
[mr.iww.de](http://mr.iww.de)

## MedizinReport: anzeigenfrei, unabhängig, kritisch

Der *MR MedizinReport* bringt Sie ohne großen Zeitaufwand auf den aktuellen Stand der medizinischen Forschung. Die Experten des MR recherchieren kontinuierlich in den 100 wichtigsten internationalen Fachzeitschriften und filtern das Entscheidende für Ärzte heraus. Dabei ist der MR komplett anzeigenfrei und unabhängig von den Interessen der Pharmaindustrie.

In jeder Ausgabe werden bis zu 35 internationale Originalarbeiten kompakt vorgestellt, von denen eine Vielzahl als Volltext im Internet zur Verfügung steht. Das IWW Institut veröffentlicht zu jeder Ausgabe im Rahmen eines Volltext-Archivs eine Linkliste, die den Benutzer mit jeweils einem Klick zu den Originalquellen führt.

Der *MedizinReport* enthält zudem Warn- und Sicherheitshinweise zu möglichen Nebenwirkungen von Medikamenten – ein Novum im Vergleich zu rein anzeigenfinanzierten Publikationen.

Testen Sie jetzt den MR: Die aktuelle Ausgabe können Sie auf der MR-Website unter [mr.iww.de](http://mr.iww.de) anfordern.

### Leistungsumfang

- Das Heft: 20 Seiten, anzeigenfrei
- Die Website: aktuelle Meldungen, Ausgabenarchiv und Zusatzdokumente
- Die myIWW-App: zur mobilen Online- und Offline-Nutzung der Beiträge

### Bezugspreis

79,50 € pro Halbjahr  
inklusive Versand und Umsatzsteuer



[mr.iww.de](http://mr.iww.de)



[facebook.com/mr.iww](https://facebook.com/mr.iww)