



Im März informiert Sie unser Update Heilberufe über die „einheitliche Gebührenordnung“, das Serviceangebot der KVen im Kampf gegen Keime, Gesundheitsdaten der KBV und Fehler bei der Praxisabgabe (Quelle: DATEV Ärzteberatung).

Auf dem Weg zur einheitlichen Gebührenordnung?

Die Reform der Honorarordnung ist ein Langzeitprojekt der deutschen Ärzteschaft. Der Vorsitzende des Hartmannbundes, Dr. Klaus Reinhardt, hat nun einer einheitlichen Gebührenordnung von privater und gesetzlicher Krankenversicherung auf der Basis von Honorarpauschalen, Budgets und ungesteuerter Flatrate-Mentalität der Versicherten eine klare Absage erteilt.

„Bei allem Verständnis dafür, dass die CDU angesichts der zu erwartenden Gerechtigkeitsdebatte offensichtlich soweit wie möglich den Druck vom Kessel des Themas Bürgerversicherung nehmen möchte, darf niemand den Blick dafür verlieren, dass eine Diskussion um eine einheitliche Gebührenordnung – wenn überhaupt – nur im Rahmen einer praktikablen Einzelleistungsvergütung und sozialverträglich organisierter Kostenerstattung geführt werden kann“, sagte Reinhardt. Auch vor einer Diskussion über intelligente Instrumente zur Mengensteuerung durch sozialverträgliche Elemente einer Selbstbeteiligung von Patientinnen und Patienten dürfe man sich seitens der politischen Entscheidungsträger vor diesem Hintergrund nicht weiter drücken, so Reinhardt.

Kompromisslos ablehnend zeigte sich der Vorsitzende des Hartmannbundes mit Blick auf eine drohende sukzessive Verstaatlichung des Gesundheitssystems. Dies habe sich in der Regel als patientenfeindlich und wenig leistungsfördernd erwiesen, betonte Reinhardt unter anderem mit Hinweis auf aktuelle Probleme des britischen Gesundheitssystems und skandinavische Rationierungsmedizin.

Kampf gegen Keime – Unterstützung durch KVen

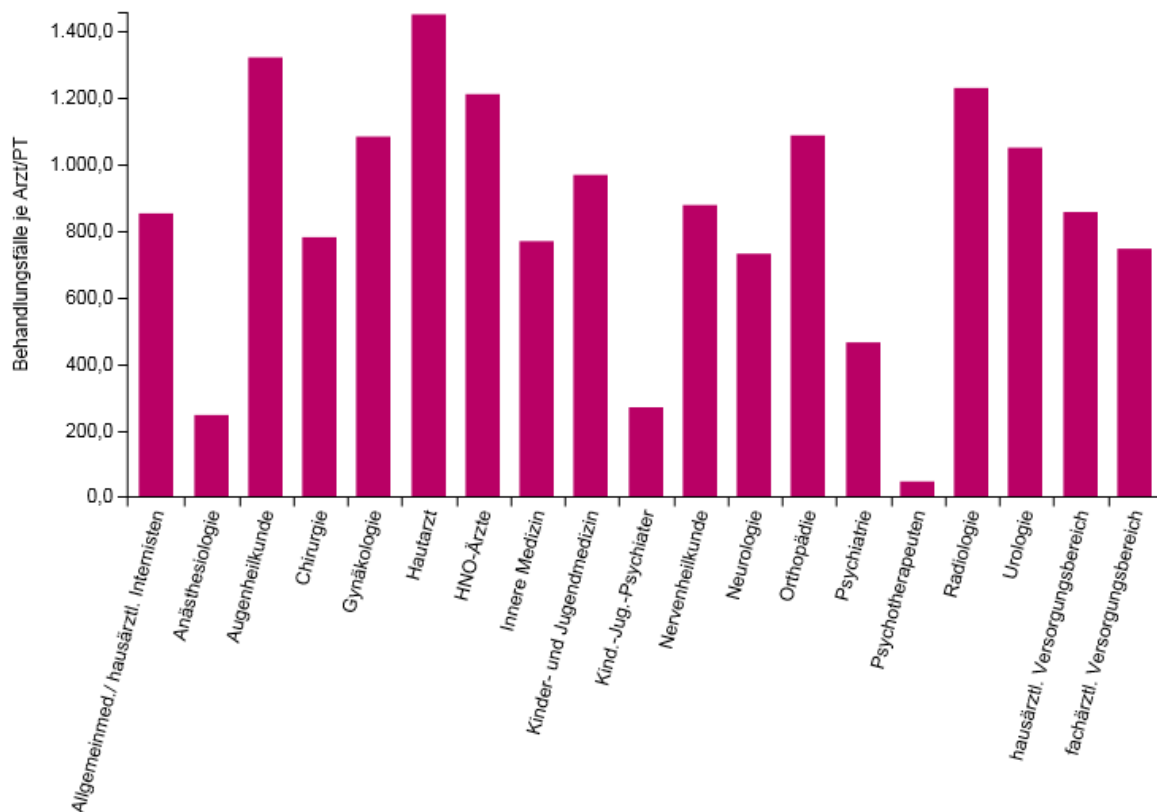
Beim Kampf gegen Keime und Infektionen unterstützten die KVen, laut Pressemitteilung der KBV, Ärzte mit einem erweiterten Serviceangebot mit kompakten und übersichtlichen Informationen.

Das Spektrum reicht vom Musterdokument für einen Reinigungs- und Desinfektionsplan für die Praxis über Ablaufbeschreibungen, beispielsweise zur Aufbereitung von Medizinprodukten oder zur Wundversorgung, bis hin zu Checklisten, mit denen die Umsetzung der Hygienemaßnahmen überprüft werden kann. Im Mittelpunkt stehen dabei fachübergreifend Maßnahmen zur Basishygiene. Weitere Informationen dazu finden Sie auf der [Internetseite der KBV](#). Wenn Sie den Status Ihrer Praxis hinsichtlich Patientensicherheit, Hygiene, Informationssicherheit, etc. überprüfen möchten, können Sie außerdem die [kostenlosen Tools von KBV „Mein PraxisCheck“](#) nutzen.

Gesundheitsdaten der KBV

Eine Vielzahl an Daten rund um die ärztliche und psychotherapeutische Versorgung in Praxen, in stationären Einrichtungen und in der Pflege stellt die KBV laufend bereit. Dazu gehören Zahlen zur Bedarfsplanung und zur Versorgung mit Arzneimitteln sowie veranlassten Leistungen. Viele Statistiken, u.a. die unten aufgeführte Abbildung zur durchschnittlichen Anzahl der Behandlungsfälle je Fachgruppe, können Sie [hier](#) abrufen.

Behandlungsfälle je Arzt/PT, alle Ärzte/Psychotherapeuten, 2014/4



Praxisabgabe: die 3 häufigsten Versäumnisse

Mangelnde Planung, schlechte Praxis-Positionierung und das Übersehen von Abgabe-Optionen sind wohl die häufigsten Versäumnisse bei der Organisation der Nachfolge beziehungsweise Praxisveräußerung. Alle drei Punkte wirken sich auf den späteren Kaufpreis aus.

Experten raten deshalb, bereits 5 Jahre vor der möglichen Praxisabgabe zu planen und einen Zeitplan zu erstellen. Was ist wann zu tun? Lassen Sie sich hierbei von Ihrem Steuerberater bzw. Rechtsanwalt beraten. Die Ermittlung des (vorläufigen) Praxiswerts ist dabei auch relevant, wobei sich der Veräußerer bewusst machen sollte, dass sämtliche Bewertungsmethoden lediglich einen rechnerischen Verkaufspreis ermitteln, welcher sich wirtschaftlich am Markt erst realisieren lassen muss. Fast alle Wertermittlungsmethoden legen für die Beurteilung des Praxiswertes die Summe der vorhandenen Sachwerte, der tatsächlich erzielten Gewinne und die perspektivische Entwicklung der Praxis (immaterieller Wert bzw. Goodwill) zugrunde. Bei diesen Faktoren kann Sie Ihr Steuerberater unterstützen.

Bei der Vermittlung von Praxisabgebern an Praxiskäufer helfen regionale, wie zum Beispiel von der [KV Schleswig-Holstein](#), oder bundesweite Börsen, wie von der [Apotheker- und Ärztebank](#), sowie eine „[Landarztbörse](#)“.

Gerne stehen wir Ihnen für weitergehende Informationen zur Verfügung.

Ihr Team von Knapp, Walz & Partner



Impressum

Knapp, Walz & Partner Steuerberater mbB
Partnerschaftsgesellschaft mit beschränkter Berufshaftung
Steffen Knapp, Erich Walz, Christian Hasse
Ulmer Str. 297 • 70327 Stuttgart-Wangen • Telefon: 0711.407036-6 • Telefax: 0711.407036-80
www.kwpartner-steuerberater.de • info@kwpartner-steuerberater.de
Verantwortlich für den Inhalt nach § 55 Abs. 2 RStV: Erich Walz