

Ende des Hygienezuschlags in der GOÄ – was jetzt?

Zusatzaufwand weiter abrechnen

Ihre Fragen zur Abrechnung und zur wirtschaftlichen Praxisführung beantwortet unser Experte Helmut Walbert, Würzburg.



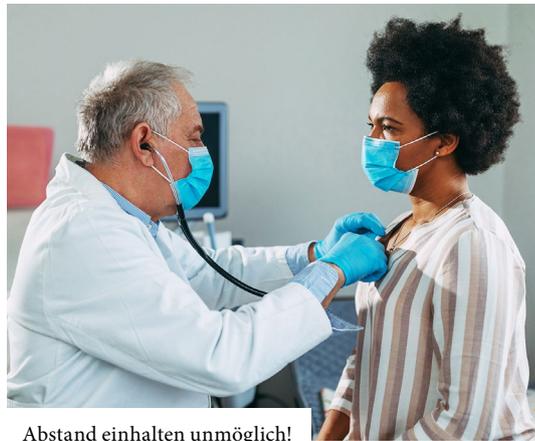
Telefon:
0 93 1 / 2 99 85 94

Jeden Dienstag,
13 bis 15 Uhr

E-Mail:
w@lbert.info

Dr. M. J., Allgemeinarzt, Westfalen-Lippe: Zum 1. April ist der Hygienezuschlag in der Privatabrechnung entfallen – obwohl wir uns weiterhin mit erhöhtem Aufwand schützen müssen (Stichwort Maskenpflicht). Wie können wir das abbilden?

MMW-Experte Walbert: Da sich Bundesärztekammer und PKV wohl nicht auf den Fortbestand des Zuschlags einigen konnten, müssen wieder begründete Steigerungen nach § 5 Abs. 2 der GOÄ genutzt werden. Dazu ist ein Blick in die Erläuterungen der Bundesärztekammer zum abgeschafften Hygienezuschlag lehrreich. Demnach kann man nicht ein-



Abstand einhalten unmöglich!

fach so alle in der Sitzung erbrachten Leistungen über den Schwellenwert hinaus steigern. Vielmehr ist dies „für jede einzelne Leistung verständlich und nachvollziehbar zu begründen“.

Dabei sollte auf die Pauschalbegründung „erhöhter Hygieneaufwand aufgrund der Corona-Pandemie“ verzichtet werden. Stattdessen empfiehlt es sich, einige „Individualbegründungen“ in die EDV aufzunehmen, z. B. „erschwerter Kommunikation durch das Tragen von Hygienemasken“, „Eintreten von Dyspnoe wegen vorgeschriebener Hygienemaske“ oder „deutlich erhöhter Zeitaufwand wegen Hygieneschutzmaßnahmen bei zwingend notwendiger Unterschreitung des empfohlenen Sicherheitsabstands“. Letzteres empfiehlt sich für nahezu alle Positionen der GOÄ, die einen Körperkontakt erfordern, also die Nrn. 5, 6, 7, 8 usw.

Selbstverständlich kommen auch sämtliche Beratungsleistungen, bei denen ein persönlicher Arzt-Patienten-Kontakt stattfindet, infrage. Hier empfiehlt sich der Steigerungsfaktor 3,4, da eine generelle Steigerung auf das 3,5-Fache häufig eine Standardablehnung der Prüfstellen auslöst. Hier einen Widerspruch zu formulieren, erzeugt im Nachgang unwirtschaftlichen Aufwand. ■



Helmut Walbert
Allgemeinarzt,
Medizinjournalist
und Betriebswirt
Medizin

Ein paar neue Privatpatienten nach Praxisverkauf sind okay

Dr. A. B., Hausarzt, Bayern: Ich habe meine Praxis veräußert, betreue aber noch einige Privatpatienten. Hin und wieder kommt sogar mal einer hinzu. Drohen mir da steuerliche Probleme?

MMW-Experte Walbert: Mit der Abgabe der Praxis entsteht in der Regel ein steuerbegünstigter Veräußerungsgewinn.

Damit dieser nicht gefährdet wird, müssen die bisherige Tätigkeit im örtlichen Bereich eingestellt und Betriebsgrundlagen wie Praxisräume und -inventar veräußert worden sein. Dazu gehören auch die immateriellen Wirtschaftsgüter wie der Patientenstamm und der Praxiswert. Unschädlich ist dabei, wenn die bisherige Tätigkeit vom Veräußerer geringfügig

weitergeführt wird. Als geringfügig gilt ein Umsatz von bis zu 10% des Durchschnitts der letzten drei Jahre. Strittig war bis vor Kurzem noch, ob neue Patienten angenommen werden dürfen. Dies hat aber nun der Bundesfinanzhof für zulässig erachtet, solange der geringfügige Umfang nicht überschritten wird (Az.: VIII B 131/19). ■