#19
April 2021

VR MEDICUS

SERVICEMAGAZIN FÜR ÄRZTE UND APOTHEKER

EBM UND DIGITALISIERUNG:
DIE WICHTIGSTEN NEUERUNGEN 2021

KOMPETENZZENTRUM HEILBERUFE

| Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Arztpraxen | Lohnt sich die Aufnahme eines Praxispartners? | Apothekenversandhandel: Dominanz ausländischer Player!? | Praxistipp: Social Media & Co. | Auswirkungen der Pandemie auf die Geschäftsentwicklung der Zahnarztpraxen

Volksbank
Münsterland Nord eG

Die Hausarztverträge

Mehr wirtschaftliche Sicherheit und Effizienz, innovative Verträge und eine bessere Versorgung:
Profitieren auch Sie von den vielen Vorteilen der Hausarztzentrierten Versorgung (HZV).
Das Team des Hausärzteverbandes Westfalen-Lippe berät Sie gerne telefonisch, per E-Mail oder auch persönlich bei Ihnen in der Praxis.

Tel.: 02303/94292-0 · hzv@hausaerzteverband-wl.de · www.hausaerzteverband-wl.de

HAUSÄRZTEVERBAND Westfalen-Lippe

DEUTSCHER HAUSÄRZTEVERBAND

Sehr geehrte Damen und Herren,

die Corona-Pandemie verlangt uns allen großes Durchhaltevermögen und Flexibilität ab. Dies gilt in besonderem Maße für jene, die direkt mit der Versorgung und Pflege der Patienten in Praxen, Apotheken, Krankenhäusern und Pflegeeinrichtungen betraut sind. Auch wenn sich inzwischen eine gewisse Routine bei den organisatorischen Abläufen eingestellt hat und ausreichend Schutzausrüstung zur Verfügung steht, so setzte im Herbst die zweite Pandemiewelle gerade dann ein, als sich das Behandlungsgeschehen in den Arzt- und Zahnarztpraxen wieder normalisiert hatte. Auch aus wirtschaftlicher Sicht brachte die COVID-19-Krise große Unwägbarkeiten mit sich. Doch wie unsere Beiträge im aktuellen VR MEDICUS zeigen, lassen erste Auswertungen den Schluss zu, dass die Arzt- und Zahnarztpraxen 2020 trotz starker Leistungsschwankungen glücklicherweise von deutlich geringeren Honorarausfällen betroffen waren als zunächst befürchtet.

Trotzdem hinterlässt die Corona-Krise direkte und indirekte Spuren bei den Gesundheitsakteuren. Auf dem Apothekenmarkt sorgte die Pandemie für einen starken Auftrieb beim Online-Versandhandel und damit für wachsende Konkurrenz für die Vor-Ort-Apotheken. Gerade diesen wurde und wird im Kampf gegen die Pandemie jedoch ein außerordentlicher Einsatz abverlangt. Auch im ärztlichen Versorgungsbereich sorgte die Corona-Krise für einen Digitalisierungsschub. Dieser kann – wie im Beitrag zu Social Media & Co gezeigt – auch als Chance begriffen werden.

Die aktuelle Ausgabe des VR MEDICUS widmet sich darüber hinaus dem Thema „Einzelkämpfer oder Teamworker", wobei unter anderem die wirtschaftlichen Auswirkungen einer Kooperation beleuchtet werden. Nicht zuletzt geben wir unter unserer neuen Rubrik „Nachwuchsmediziner" Einblick in die vielfältigen Fördermöglichkeiten für Medizinstudierende.

In herausfordernden Zeiten gilt es, Optimismus zu bewahren und jene Dinge positiv zu verändern, auf die wir Einfluss nehmen können. Wir von der Volksbank Münsterland Nord eG haben uns vorgenommen, die Synergien aus unserer Fusion für einen Ausbau des Services in der Region und eine weitere Stärkung der spezialisierten Heilberufeberatung zu bündeln. Als Finanzmanufaktur mit über 1.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, 140.000 Mitgliedern, einer Bilanzsumme von 7 Mrd. € sowie rund 280.000 Kunden mit einem verantworteten Kundenvolumen von 14,2 Mrd. € stehen wir für regionale Verantwortung, Nähe, Verlässlichkeit und Nachhaltigkeit.

Wir möchten den mit der Pandemie gewonnenen Digitalisierungsschub aufnehmen und positiv mitgestalten. Deshalb werden wir Videoberatung, Online-Meetings und digitale Workflows künftig als feste Bestandteile unseres Leistungsangebots und unserer organisatorischen Abläufe integrieren – wenngleich wir uns sehr darauf freuen, unsere Kunden nach Abklingen der Pandemie wieder persönlich vor Ort beraten zu dürfen. Ob online oder in direktem Kontakt – wir unterstützen Sie gerne bei allen finanziellen Anliegen mit unserer langjährigen Erfahrung und einem für Sie maßgeschneiderten Konzept.

Freundliche Grüße,

Jan Soller
Volksbank Münsterland Nord eG
Marktbereichsleiter Heilberufe | Freie Berufe

Westfalen-Lippe: Auswirkungen der COVID-19-Pandemie auf die Arztpraxen – eine Zwischenbilanz

Im vergangenen Jahr hat die Corona-Pandemie auch in Westfalen-Lippe für starke Nachfrageschwankungen in den Praxen gesorgt. Noch sind keine Details der wirtschaftlichen Auswirkungen für das Gesamtjahr 2020 verfügbar. Es zeichnet sich jedoch insgesamt eine negative Bilanz bei der Fallzahlentwicklung ab.

Zur Beurteilung der Fallzahlentwicklung hat das Zentralinstitut für die Kassenärztliche Versorgung in Deutschland (Zi) die KV-Abrechnungsdaten der ersten drei Quartale 2020 untersucht. Die Praxen waren vor allem gegen Ende März 2020 stark von ausbleibenden Patienten und verschobenen Behandlungen betroffen, die sich in allen Leistungsbereichen bis Ende Mai fortsetzten (vgl. Abb.). Im April 2020 lagen die Gesamtfallzahlen noch um fast 23 % unter den Vorjahreswerten. Besonders betroffen waren die Kinder- und Fachärzte. Nachdem sich der Rückgang im Mai 2020 mit knapp 16 % etwas abschwächte, setzte Ende Mai / Anfang Juni eine Erholung ein, die bis zur Jahresmitte in leichten Nachholeffekten (+2,6 %) mündete. Im Juli / August sanken die Gesamtfallzahlen jedoch bereits wieder unter das Niveau des Vorjahres. Die Nachholeffekte waren somit insgesamt zu gering, um die zum Teil stark rückläufige Nachfrage im ersten Halbjahr zu kompensieren.

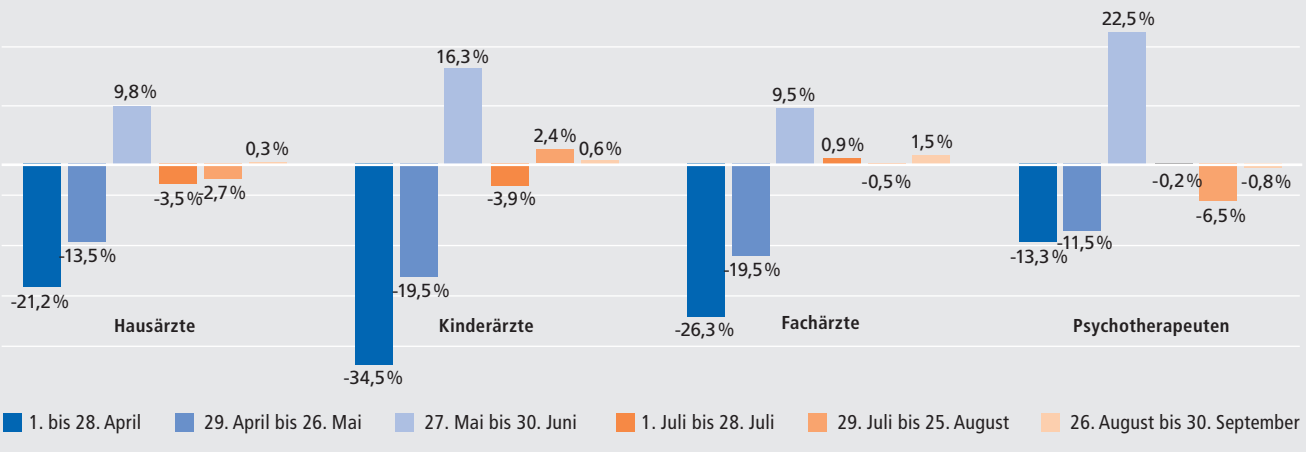
Verschiebbare Leistungen stark betroffen

In den ersten beiden Quartalen 2020 zeigten sich insbesondere bei den verschiebbaren Leistungen massive Mengeneinbrüche. So nahmen in den Spitzen die Behandlungsfälle beim Mammografie-Screening im Vergleich zum Vorjahreszeitraum um 97,2 % ab (1.–28. April), beim Hautkrebs-Screening um 69,9 % (25.–31. März), bei der Früherkennung Kinder um 24,1 % (18.–24. März) und bei DMP-Schulungen um 52 % (25.–31.März). Ende Mai setzte mit Ausnahme des Hautkrebs-Screenings wieder eine Normalisierung der Patientenzahlen ein, gefolgt von unterschiedlich ausgeprägten Nachholeffekten, die sich jedoch im 3. Quartal nicht fortsetzten. Ähnlich verlief die Entwicklung bei den ambulanten Operationen, der Bildgebung und den Ultraschalluntersuchungen, wo die entsprechenden Behandlungsfälle in der letzten Märzwoche 2020 gegenüber der Vergleichswoche 2019 um rund 38 %, 40 % und 49 % rückläufig waren. Auch hier kam es nach einer langsamen Erholung im April und Mai bis Ende Juni zu Kompensationseffekten, die im dritten Quartal wieder in eine rückläufige Entwicklung übergingen.

Höheres Risiko bei Privatpatientenausfällen

Zur Entwicklung der Fallzahlen bei den Privatpatienten sind nur wenige Informationen verfügbar. Einer repräsentativen Analyse des Verbandes der Privatärztlichen Verrechnungsstellen (PVS) zufolge zeigten sich im April 2020 im Vorjahresvergleich pandemiebedingte Privathonorarrückgänge zwischen knapp 27 % und rund 44 %. Über alle Fachgruppen

— Entwicklung der Fallzahlen (mit Grundversichertenpauschale) nach Leistungsbereichen 2020



Datenbasis: vorläufige Abrechnungsdaten ohne Bremen (Q 1-3) und ohne Schleswig-Holstein (Q 3) Quelle: 3. Zi-Trendreport 2021 Darstellung: REBMANN RESEARCH

hinweg sanken die Privaterlöse um fast 33 %. Anders als im GKV-Bereich gab es für pandemiebedingte Honorarausfälle bei den Privateinnahmen keinen Ausgleich. Praxen mit hohem Privatpatientenanteil und großem IGeL-Angebot waren von den Fallzahlrückgängen deshalb wirtschaftlich in besonderem Ausmaß betroffen. Auch im Privatbereich ist jedoch davon auszugehen, dass sich die Nachfrage im zweiten und dritten Quartal wieder erholt hat und Nachholeffekte auftraten. Rückwirkend zum 5. Mai 2020 stellte die PKV Extravergütungen zum Ausgleich der pandemiebedingt angefallenen zusätzlichen Kosten zur Verfügung. Ersten vorsichtigen Schätzungen zufolge lag die Gesamtsumme der sogenannten PKV-Hygienepauschale im Jahr 2020 bei rund 600 bis 650 Mio. €. Allerdings gilt seit Oktober nur noch die um mehr als die Hälfte reduzierte Pauschale.

Leistungsverlagerung in die Bereiche telefonische Beratung und Videosprechstunden

Die Zahlen des Zi-Trendreports belegen, dass der Rückgang der persönlichen Arzt-Patienten-Kontakte in den Praxen von großen Leistungsmengensteigerungen bei der telefonischen Beratung und den Videosprechstunden teilweise kompensiert wurde. Zwischen dem 4. März bis Ende September 2020 zählte das Zi rund 4,5 Mio. ausschließliche telefonische Beratungen – eine Steigerung um fast 2 Mio. gegenüber dem Vergleichszeitraum des Vorjahres. Zusätzlich standen die Vertragsärzte im Rahmen der im 2. Quartal 2020 neu in den Einheitlichen Bewertungsmaßstab aufgenommenen Zuschläge ihren Patienten mit weiteren knapp 447.000 Stunden telefonisch zur Seite. Auch für die Videosprechstunde erwies sich die Pandemie als Katalysator. Während von März bis einschließlich Juni 2019 bundesweit nur knapp 600 Sprechstunden online stattfanden, stieg ihre Zahl im Vergleichszeitraum 2020 explosionsartig auf fast 1,7 Mio. Allein in Westfalen-Lippe wurden bis Ende des 2. Quartals 99.200 Videosprechstunden erbracht. Mit Abflachen der ersten Pandemiewelle nahm laut Zi auch der Zuwachs bei den telefonischen und digitalen Konsultationen wieder ab und brachte die Patienten zurück in die Praxen. Ab September ließ sich mit Einsetzen der zweiten Pandemiewelle wieder ein Anstieg der Videokonsultationen beobachten.

Psychotherapeuten in Westfalen-Lippe profitieren

Nach Auskunft der KVWL ergab sich bis Ende September 2020 jeweils im Vergleich zum Vorjahreszeitraum ein Fallzahlrückgang von rund 6 % bei den Hausärzten sowie von rund 8 % bei den Fachärzten. Bei den psychotherapeutischen Fachgruppen ließ sich eine leichte Steigerung um etwa 1 % erkennen. Die pandemiebedingten negativen Honorareffekte bei den Haus- und Fachärzten fielen indessen positiver aus als zu Beginn der Pandemie befürchtet. Bei der Betrachtung des GKV-Gesamthonorars – ohne Berücksichtigung der Ausgleichszahlungen aus der Schutzschirmregelung der KVWL – zeigte sich während der ersten drei Quartale 2020 ein Rückgang von rund 3 % bei den Hausärzten sowie von rund 1 % bei den Fachärzten. Die psychotherapeutischen Fachgruppen profitierten von einer Honorarsteigerung in Höhe von rund 8 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Wirtschaftlich besonders betroffene Praxen erhielten 2020 eine Ausgleichszahlung nach der Schutzschirmregelung des Honorarverteilungsmaßstabs (HVM). Den Angaben der KVWL zufolge fielen im ersten Quartal 2020 rund 13 % der Praxen in Westfalen-Lippe unter den Schutzschirm. Im zweiten Quartal 2020 erhöhte sich der Anteil der unterstützten Praxen auf etwa 29 %, während er im dritten Quartal 2020 mit rund 9 % am geringsten ausfiel.

Ausblick 2021 – Ärzte fordern Planungssicherheit

Die zweite Welle der COVID-19-Pandemie setzte gerade dann ein, als sich bei den Praxen wieder der Normalbetrieb eingestellt hatte. Auch wenn die Niedergelassenen dieses Mal deutlich besser vorbereitet waren und die Patienten weniger Zurückhaltung bei den Arztbesuchen zeigten, dürften zumindest einige Praxen von erneuten Einbußen betroffen sein. Mit Blick auf den enormen Einsatz der Niedergelassenen seit Ausbruch der Pandemie ist die jüngst neu beschlossene Schutzschirmregelung enttäuschend. Die KVWL hat jedoch angekündigt, die betroffenen Praxen „nicht im Regen stehen zu lassen".

Einzelkämpfer oder Teamworker: Lohnt sich die Aufnahme eines Praxispartners?

Immer mehr Einzelpraxisinhaber schätzen die Vorteile, die sich durch die Aufnahme eines Partners ergeben. Doch wie schlägt sich die Teamarbeit auf wirtschaftlicher Seite nieder? Der ATLAS MEDICUS®-Vergleichsrechner zeigt am Beispiel der Allgemeinmediziner, dass sich der Praxisgewinn im Vergleich zur Zahl der Ärzte nur unterproportional entwickelt. Trotzdem kann die Aufnahme eines Partners – vor allem auch mit Blick auf die spätere Praxisabgabe – sinnvoll sein.

Generell lässt sich beobachten, dass im niedergelassenen Bereich der Trend hin zu größeren Praxisstrukturen geht. Selbst Einzelpraxisinhaber arbeiten immer häufiger mit angestellten Ärzten, während die Zahl der reinen Einzelkämpfer Jahr für Jahr sinkt. Grund ist der Wertewandel der nachfolgenden Ärztegeneration. Junge Ärzte ziehen immer häufiger flexible Arbeitszeitmodelle mit reduzierter Arbeitszeit vor und scheuen gleichzeitig die finanziellen Risiken und Verpflichtungen, die sich mit der Gründung oder Übernahme einer Einzelpraxis ergeben. Kooperationen bieten somit die Grundlage für zukunftsfeste Berufsausübungsmodelle, die auch die Chancen auf eine spätere erfolgreiche Abgabe des Vertragsarztsitzes deutlich erhöhen können.

Kostenvorteile in der hausärztlichen 2er-BAG

Neben strategischen Überlegungen sind vor dem Schritt in eine Kooperation auch die wirtschaftlichen Auswirkungen zu berücksichtigen. So kann der Start in die Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) zunächst mit größeren Investitionen verbunden sein. Bei der Kalkulation ist zu berücksichtigen, dass sich die Verdoppelung der ärztlichen Arbeitskraft bzw. der Zulassungen nicht eins zu eins in den Praxiskennzahlen widerspiegelt. Wie die Zahlen des Vergleichsrechners der Heilberufedatenbank ATLAS MEDICUS® für die Gruppe der Allgemeinmediziner in Westfalen-Lippe belegen, zeigen sich beim Umsatz und Gewinn – gemessen an den Durchschnittswerten der Fachgruppe über alle Umsatzgrößenklassen hinweg – sogar leichte Nachteile für die 2er-BAG. Bezogen auf den einzelnen Arzt ergeben sich bei der BAG Einnahmeverluste von knapp 15 % (vgl. Tab.), die sich in erster Linie auf die geringere Arbeitsbelastung in der Kooperation zurückführen lassen. Auf Kostenseite hat jedoch die wirtschaftliche Stärke der Kooperation kompensierende Effekte. Kostenvorteile u.a. durch die gemeinsame Nutzung der Infrastruktur und die bessere Auslastung von Personal und Geräten führen zu einer Reduktion der Gesamtkosten um rund 26 % je Vertragsarzt. Im Vergleich zur Einzelpraxis beschränken sich deshalb die einnahmebedingten Gewinneinbußen des durchschnittlichen Vertragsarztes in der BAG auf 4 %.

Allgemeinmedizinische Einzelpraxis und BAG in Westfalen-Lippe: Einnahmen und Kosten im Vergleich

	Einzelpraxis (1 Sitz)	BAG mit 2 Sitzen	je Vertragsarzt (2er-BAG)
Kasseneinnahmen	251.132 €	428.203 €	214.102 €
Privateinnahmen	52.370 €	89.296 €	44.648 €
HZV/sonstige Verträge	32.573 €	55.540 €	27.770 €
Sonstige Einnahmen	5.732 €	9.773 €	4.887 €
Gesamteinnahmen	**341.807 €**	**582.812 €**	**291.406 €**
Material/Labor	6.245 €	10.890 €	5.445 €
Personalkosten	96.348 €	165.516 €	82.758 €
Miete	18.123 €	22.130 €	11.065 €
sonstige Kosten	42.407 €	46.472 €	23.236 €
Abschreibungen	7.953 €	9.420 €	4.710 €
Kosten gesamt	**171.076 €**	**254.427 €**	**127.214 €**
Gewinn	**170.731 €**	**328.384 €**	**164.192 €**

Quelle: ATLAS MEDICUS® Vergleichsrechner 2021

Start in die BAG: Durchhaltevermögen ist gefragt

Die Erfahrung zeigt, dass es in den ersten (zwei) Jahren nach einer Umwandlung einer Einzelpraxis in eine BAG nicht selten zu rückläufigen Gewinnen kommen kann. Die Gründe liegen meist darin, dass der dringend benötigte Patienten-/Leistungszuwachs zunächst niedriger ausfällt als erwartet. Dies führt dazu, dass die Umsätze in geringerem Maße wachsen als die Kosten (zusätzliches Personal, Investitionen in das Gebäude, Praxisausstattung etc.). Damit sich die Überführung einer Einzelpraxis in eine BAG rechnet, ist also eine deutliche Leistungsausweitung notwendig, die unter Umständen jedoch erst nach mehreren Jahren realisiert werden kann. Ist diese Phase überstanden, lassen sich mit einer BAG deutlich höhere Gewinne erzielen als mit einer Einzelpraxis. Laut ATLAS MEDICUS®-Vergleichsrechner liegt die Umsatzrendite bei allgemeinmedizinischen BAG in Westfalen-Lippe bei mehr als 56 % und damit um gut sechs Prozentpunkte höher als bei der Einzelpraxis.

Steuerliche und rechtliche Fragen im Vorfeld klären

Aus steuerlicher und rechtlicher Sicht ergeben sich durch eine Kooperation u.a. bezüglich der Haftung, der Schweigepflicht sowie der gemeinsamen Patientenbehandlung oft neue Sachverhalte. Da bei falscher Gestaltung erhebliche Probleme resultieren können, ist eine qualifizierte Unterstützung – am besten durch spezialisierte Rechts- und Steuerberater – unverzichtbar. Unabhängig davon dürfen jedoch die sogenannten weichen Faktoren nicht außer Acht gelassen werden. Je enger das Konstrukt einer gemeinsamen Berufsausübung gefasst ist, desto höher liegt das Konfliktrisiko zwischen den Partnern. Insbesondere bei den BAG ist eine relativ hohe Trennungsquote zu verzeichnen. Umso wichtiger ist es (gerade auch bei befreundeten Medizinern), möglichst viele potenzielle Streitpunkte im Vorfeld durch feste vertragliche Regeln auszuschließen.

— ATLAS MEDICUS®-Vergleichsrechner

Sie interessieren sich für eine Kooperation oder möchten Transparenz darüber, wie sich Ihre Praxiskennzahlen bei Aufnahme eines Partners in die Praxis entwickeln? Der ATLAS MEDICUS®-Vergleichsrechner zeigt, wie sich fachgleiche und -übergreifende Kooperationen mit einer beliebigen Anzahl von Praxisinhabern auf zentrale Kennziffern Ihrer Praxis auswirken können.

Wir beraten Sie gerne und bieten Ihnen für alle Finanzierungsfragen das passende Konzept. Ihren persönlichen Ansprechpartner finden Sie auf S. 31.

EBM und Digitalisierung: die wichtigsten Neuerungen 2021

Auch in 2021 gibt es für die niedergelassenen Vertrags(zahn)ärzte und Psychotherapeuten einige Neuerungen. Während die gesetzlichen Vorgaben im E-Health-Bereich für alle Ärzte gelten, sind von den EBM-Anpassungen nur bestimmte Fachgruppen betroffen.

Seit Januar 2021 gilt der neue Orientierungswert. Im Vergleich zum Vorjahr ist dieser um 1,25 % gestiegen und liegt aktuell bei 11,1244 Cent. Für die ambulante Versorgung der gesetzlich Versicherten stehen damit knapp 500 Mio. € mehr zur Verfügung.

Fachrichtungsspezifische Änderungen

- **Kardiologen:** Gesetzliche Krankenversicherte mit einer fortgeschrittenen Herzschwäche (Herzinsuffizienz) profitieren in Zukunft von einer kontinuierlichen telemedizinischen Überwachung ihrer Vitalparameter. Dazu kooperieren telemedizinische Zentren (TMZ) mit niedergelassenen Ärzten. Durch die lückenlose telemedizinische Überwachung können Veränderungen schnell erkannt und behandelt werden. Die Therapieentscheidung verbleibt dabei beim Vertragsarzt. Nur in einigen Ausnahmefällen (z. B. außerhalb der Praxisöffnungszeiten) übernimmt das TMZ die Patientenversorgung. Eine Vergütungsvereinbarung liegt noch nicht vor.
- **Kinderärzte:** Das Neugeborenen-Screening wird in 2021 erweitert. Neugeborene werden künftig auf spinale Muskelatrophie (SMA) untersucht. Jährlich werden 80 – 120 Kinder mit diesem Krankheitsbild geboren. Das Screening erfolgt mittels Bluttest in den ersten 36 bis 72 Lebensstunden. Zur Behandlung stehen erst seit Kurzem Spinraza und Zolgensma zur Verfügung. Der Beschluss tritt nach Nichtbeanstandung des Bundesgesundheitsministeriums (BGM) in Kraft. Danach haben die Labore sechs Monate Zeit, den Test zu implementieren. Mit einer Umsetzung ist im 3. Quartal 2021 zu rechnen. Zudem werden Neugeborene in Zukunft auf die Sichelzellenkrankheit untersucht. Die durch einen Gendefekt verursachte Krankheit betrifft jährlich 150 Kinder. Die Erweiterung der Kinder-Richtlinie ist derzeit noch nicht in Kraft getreten.
- **Gynäkologen:** Seit Januar 2021 ist es verboten, medizinisch nicht notwendige Ultraschalluntersuchungen durchzuführen. Dazu gehören: Doppler, Duplex, 3D oder 4D-Verfahren. Begründet wird das Verbot des sogenannten Babyfernsehens mit dem Schutz des Ungeborenen vor zu hoher bzw. unnötiger Strahlenbelastung. Bei der Abrechnung der Vor-

sorgeleistungen Krebsfrüherkennung gemäß Krebsfrüherkennungs-Richtlinie (GOP 01760) und Früherkennung Zervixkarzinom nach dem organisierten Krebsfrüherkennungsprogramm (GOP 01761) ergab sich eine Änderung. Seit Januar 2021 bezieht sich der diesbezüglich geltende Abrechnungsausschluss nicht mehr auf den Krankheitsfall, sondern auf das Kalenderjahr. Voraussichtlich ab Mitte 2021 stehen Gynäkologen drei weitere Biomarker zur Entscheidung für oder gegen eine adjuvante systemische Chemotherapie bei primärem Mammakarzinom zur Verfügung. Mittels Biomarkern kann die Rezidivwahrscheinlichkeit festgestellt werden.

- **Strahlentherapeuten:** Im Rahmen der EBM-Reform wurde das Kapitel 25 der Strahlentherapeuten überarbeitet. Neben strukturellen Änderungen erfolgte eine Neukalkulation der Leistungen. Dabei ist die EBM-Weiterentwicklung punktsummen- und ausgabenneutral. In diesem und im kommenden Jahr werden die Leistungen der Strahlentherapeuten innerhalb der morbiditätsbedingten Gesamtvergütung (MGV) vergütet. Ab 2023 erfolgt diese dann wieder extrabudgetär. Niedergelassene Strahlentherapeuten und Urologen können mit entsprechendem Fachkundenachweis die Brachytherapie ambulant durchführen und abrechnen. Eine Vergütungsvereinbarung wird derzeit erarbeitet.
- **Psychologen:** Seit Anfang des Jahres kann die Ergotherapie bei bestimmten neurologischen Krankheitsbildern bzw. Störungen durch psychologische Psychotherapeuten sowie Kinder- und Jugendlichenpsychotherapeuten verordnet werden. Ebenso ist es den Psychotherapeuten erlaubt, psychiatrische häusliche Krankenpflege über das Formular 12 zu verschreiben.
- **Zahnärzte:** Voraussichtlich ab Juli 2021 tritt die neue Parodontitis-Richtlinie in Kraft. Diese regelt eine systematische Diagnostik, neue Stadieneinteilungen und sich daraus ergebende Behandlungsempfehlungen. Zudem wird die Anwendung einer Unterkieferprotrusionsschiene gegen Atemaussetzer im Schlaf in die vertragsärztliche Versorgung aufgenommen. Facharzt und Zahnarzt arbeiten dabei eng zusammen. Nach der Verordnung durch den Vertragsarzt, erfolgt die Anpassung der Schiene durch den Zahnarzt. Der Beschluss ist noch nicht in Kraft getreten.

Fahrplan bei der Digitalisierung

- **Elektronische Patientenakte (ePA):** Seit Januar 2021 müssen die gesetzlichen Krankenkassen ihren Versicherten eine elektronische Patientenakte zur Verfügung stellen. Die Erprobung der ePA erfolgt derzeit in ausgewählten Praxen und Krankenhäusern in Berlin und Westfalen-Lippe. Ab Juli 2021 sind Ärzte und Psychotherapeuten verpflichtet, die ePA auf Wunsch des Patienten zu befüllen. Sind die technischen Voraussetzungen bis zu diesem Zeitpunkt nicht gegeben bzw. bei der KV nicht nachgewiesen, drohen Honorarkürzungen von einem Prozent. Für die erstmalige Übertragung der Gesundheitsdaten auf die ePA erhalten Ärzte und Krankenhäuser einmalig 10 €.
- **Digitale Gesundheitsanwendungen (DiGA):** Seit Oktober 2020 können Ärzte und Psychotherapeuten die sogenannten DiGA verschreiben. Anders als gewöhnliche Gesundheits-Apps werden diese durch das Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte (BfArM) geprüft. Verordnungsfähig sind jene DiGA, die entweder vorläufig oder dauerhaft in das DiGA-Verzeichnis aufgenommen wurden. Derzeit sind 11 DiGA gelistet – weitere 22 befinden sich in Bearbeitung.
- **Elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU):** Die gesetzliche Verpflichtung zur elektronischen Übermittlung der AU vom Arzt zur Krankenkasse gilt nach einer Fristverlängerung ab dem 1. Oktober 2021. Allerdings erhält der Patient auch weiterhin eine Papierbescheinigung für sich und den Arbeitgeber. Erst ab Juli 2022 müssen die Krankenkassen die eAU elektronisch an den Arbeitgeber übermitteln. Zu den technischen Voraussetzungen für den Versand von eAU und eArztbrief muss die Praxis an die TI angeschlossen sein und zudem über den Kommunikationsdienst KIM verfügen. Die notwendige Signatur erfolgt über den elektronischen Heilberufsausweis (eHBA).

— Webinar: EBM Abrechnung kompakt

Die Volksbank Münsterland Nord eG bietet allen Interessierten am 6. Oktober 2021 und am 10. November 2021 ein praxisorientiertes, kompaktes und für alle Fachrichtungen offenes Webinar zum Thema Abrechnung nach dem EBM und insbesondere zu den neuen Leistungsziffern an. Das kostenlose Webinar richtet sich an Ärzte, MFA sowie Mitarbeiter aus der Verwaltung, die sich mit der Dokumentation & Abwicklung der Abrechnung beschäftigen, es behandelt folgende Themen:

- **Aufbau Geltungsbereich des EBM**
- **Allgemeine Bestimmungen des EBM**
- **Anhänge des EBM inkl. der Plausibilitätsprüfung**
- **Dokumentation und persönliche Leistungserbringung**
- **Leistungsziffern, die für alle Fachgruppen interessant sind**
- **Überblick über neue Leistungsziffern**
- **Austausch und Diskussion**

Sie erhalten im Anschluss an die Veranstaltung ein Handout in digitaler Form mit den wichtigsten Punkten sowie eine persönliche Teilnahmebescheinigung.

WEIL IHR HAUS MEHR WERT IST.

Vertrauen Sie beim Verkauf auf die Erfahrung unserer Experten.

volksbank-immobilien.info | Telefon 0251 5005580

Volksbank Immobilien Münsterland GmbH

Apothekenversandhandel: Dominanz ausländischer Player!?

Online-Apotheken wachsen seit Jahren überproportional und die Corona-Pandemie führt zu weiteren massiven Wachstumsimpulsen. Aber wer dominiert den Markt hierzulande? Und: Von wo stammen die größten Player? Sie haben ihren Sitz in der Schweiz und den Niederlanden und auch vermeintlich deutsche Online-Apotheken weisen häufig international verflochtene Kapital- bzw. Eigentümerstrukturen auf.

Während sich der Apothekenmarkt per se eher kleinteilig präsentiert – der Apothekenbetrieb ist hierzulande auf eine Haupt- und drei Filialbetriebe begrenzt – sind die digitalen Apotheken ungleich größer und internationaler aufgestellt. Marktanteile werden dabei insbesondere durch Zukäufe bestehender Mitbewerber gesichert und ausgebaut. Im Ranking der 100 umsatzstärksten Online-Händler in Deutschland belegen mittlerweile die Versandhandelsapotheken die vordersten acht Plätze (vgl. Abb.). Wie massiv der Konzentrationsprozess in der Branche ist, zeigt die hier vorgenommene Analyse der jeweiligen Betreiber. Denn nur auf den ersten Blick handelt es sich dabei um eigenständige Unternehmen (in der Abbildung werden daher neben den größten auch weitere zur jeweiligen Gruppe gehörende Online-Apotheken gelistet):

- Allein fünf der zehn größten Versandhandelsapotheken in Deutschland sind mittlerweile im Besitz der Schweizer **Zur Rose AG**, u.a. der Marktführer DocMorris (mit Sitz in den Niederlanden wie auch das Schwesterunternehmen Vitalsana). 2020 erwirtschaftete die Zur Rose Gruppe einen Konzernumsatz von 1,75 Mrd. CHF mit 10,5 Mio. aktiven Kunden in den Kernmärkten Europas. Der bedeutendste Markt ist Deutschland, wo die Gruppe (inklusive Medpex und apotal) im vergangenen Jahr ein sattes Plus in Höhe von 16,5 % erzielte.
- Noch höhere Wachstumsraten kann der größte Konkurrent von DocMorris bzw. der Zur Rose Gruppe, die im MDax notierte **Shop Apotheke Europe N.V.** – ebenfalls mit Hauptsitz in den Niederlanden und ebenso ist Deutschland der wichtigste Markt – verzeichnen: Im vergangenen Jahr ist der Gruppenumsatz mit einem Plus in Höhe von 38 % in Richtung der 1-Milliarden-Euro-Marke (968 Mio. €) geklettert. Das Unternehmen verfolgt im Gegensatz zu anderen Mitbewerbern eine Einmarkenstrategie in Deutschland und hat daher auch das Geschäft der jüngst übernommenen EuropaApotheek im Sommer 2019 in das der Shop Apotheke überführt.

Für die nächstgrößeren Unternehmen sind die wirtschaftlichen Zahlen weniger transparent, da sie aufgrund der gewählten Rechtsform und der damit geringeren Publizitätspflichten verhalten mit der Veröffentlichung von Umsätzen umgehen. Im Gegensatz zu den oben genannten beiden größten Platzhirschen sind sie zudem weniger international tätig.

- Nummer drei im hiesigen Markt (ca. 200 Mio. €) ist die **Apo-Discounter Gruppe**, die neuerdings unter der **Apologistics GmbH** firmiert und seit 2019 ein Logistikcenter in den Niederlanden betreibt. Die Expansion war neben dem organischen Wachstum ebenso durch Zukäufe (z.B. Deutsche Internet Apotheke, Medipolis) geprägt. Gleichzeitig stehen

hinter verschiedensten Domains, wie etwa apotheke.de, apo.com, apolux.de oder Versandapo sowohl die (auch optisch) gleiche Plattform, als auch die gleichen Prozesse, Logistik etc. Auch diese ursprünglich deutsche Firma agiert somit zum Teil über die Niederlande und finanzierte sich die Expansion über den Einstieg einer Investmentgesellschaft (THI Holding). Der ursprüngliche Besitzer hält nur mehr 24,8 % über eine Schweizer Holdinggesellschaft.

- Die **medikamente-per-klick Gruppe** (incl. mediherz sowie preisabo.de) sticht heraus, da sie auch weiterhin tatsächlich von Deutschland aus agiert. Im Ranking der umsatzstärksten (Einzel-)Online-Apotheken nimmt sie den vierten Platz ein.

Denn auch andere vermeintlich deutsche Online-Apotheken betreiben ihr Geschäft über teilweise ausländische Konstruktionen mit externen Kapitalgebern, z. B. hat auch APONEO, so entsprechende Medienberichte, seit 2016 eine englische Investorengruppe im Rücken. Auf diese Weise wird das hierzulande geltende Fremd- bzw. Mehrbesitzverbot geschickt umgangen. Gleichzeitig, so die Argumentation der Versandhändler, sei dies erforderlich, um sich die Marktanteile aufgrund des weiteren Konzentrationsprozesses zu sichern. Der damit verbundene Kauf weiterer Online-Apotheken wie auch der Auf- und Ausbau automatisierter Logistikzentren etc. ist mit entsprechend hohen Investitionsvolumina verbunden, die von einem einzelnen Apotheker kaum zu stemmen sind. Nur mit Größe könne man in der Konkurrenz mit Zur Rose und der ShopApotheke bestehen. Letztere wiederum sehen sich den ungleich größeren GAFA gegenüber – unlängst ist Amazon in den USA in den Arzneimittelversand eingestiegen. Auch am Ende der „Nahrungskette Versandhandel mit Arzneimitteln" scheinen künftig die internationalen Internetgiganten zu stehen.

— Apothekenversandhandel: die 10 größten Player 2019

	Umsatz	Rang
Zur **Rose Gruppe AG**, Schweiz	446 Mio. €	1
– docmorris.de	189 Mio. €	3
– medpex.de	104 Mio. €	5
– apotal.de	75 Mio. €	7
– aporot.de	63 Mio. €	8
– eurapon.de, zurrose.de	k. A.	–
– vitalsana	Herbst 2019 in docmorris.de überführt	
– VfG Versandapotheke	Herbst 2019 in zurrose.de überführt	
ShopApotheke Europe N.V., Niederlande		
– shop-apotheke.com	405 Mio. €	2
– europa-apotheek.com	81 Mio. €	6
Apologistics GmbH (Mehrheit THI Investements)		
– apodiscounter.de	63 Mio. €	8
– deutscheinternetapotheke.de, versandapo.de, juvalis.de, apolux.de, apo.com, apotheke.de	k. A.	–
medikamente-per-klick (Luitpold Apotheke)		
– medikamente-per-klick.de	168 Mio. €	4
– mediherz-shop.de, preisapo.de	k. A.	–
APONEO	54 Mio. €	10

* Deutschland-Umsätze netto (abzüglich Retouren)
Quelle: EHI Retail Institute / Statista / REBMANN RESEARCH

— Fakten & Trends im Apothekenversandhandel

Seit der Versandhandel mit Medikamenten in Deutschland Anfang 2004 offiziell erlaubt wurde, hat sich mit der Online-Apotheke ein zusätzlicher, industriell geprägter Apothekentyp im Markt etabliert. Nur öffentliche Apotheken mit einer speziellen Versandhandelserlaubnis dürfen rezeptfreie und verschreibungspflichtige Arzneimittel als Versandleistung abgeben:

- Das heißt, auch ausländische Versandapotheken agieren normalerweise auf Basis einer stationären Vor-Ort-Apotheke, die dann das Vollsortiment anbieten muss.
- Der Versand von Rx-Arzneien aus dem Ausland ist nur aus vier europäischen Ländern möglich (Großbritannien, Niederlande, Schweden, Island).
- Knapp 3.000 Apotheken besitzen hierzulande eine Versandhandelsgenehmigung. Nach Schätzungen der ABDA sind es jedoch nur 150 aktive Marktteilnehmer mit entsprechendem Webshop bzw. Listing in Preissuchmaschinen.
- Eine aktuelle Liste aller in Deutschland zugelassenen Versandapotheken führt das Deutsche Institut für Medizinische Dokumentation und Information (DIMDI).

Im Gegensatz zu den Präsenzapotheken

- haben Versandhändler bei verschreibungspflichtigen Arzneien (noch) einen zu vernachlässigenden Marktanteil, ihr Schwerpunkt liegt auf nicht apothekenpflichtigen und freiverkäuflichen Arzneimitteln und anderen Gesundheitsprodukten,
- agieren sie damit – zumindest bislang – eher im marktlichen Umfeld wie andere (Online-)Händler und weniger im reglementierten Rx-Segment,
- sind damit die (bedeutenden) Versandhändler auch ungleich größer: Deren Marktstruktur entspricht nicht jener der Präsenzapotheken, die viel kleinteiliger ist,
- übernehmen diese großen Player weniger Services, die der Gesetzgeber den Apotheken übertragen hat (z.B. bezogen auf Nacht- und Notdienste, Herstellung von Rezepturen, Zusatzservices etc.).

Gesundheitsregion MÜNSTER

Die Gesundheitsregion: ein Innovationsnetzwerk …?!

… eine gute Idee zum richtigen Zeitpunkt, fanden Evelyn Decker, Dr. Karl-Heinz Schnieder und Prof. Dr. Aufmkolk. Also lud die Gesundheitsregion Münster im September 2020 Vereinsmitglieder und Gäste zu dem Impulsvortrag „Innovationsprojekte" ein. Dieser kam coronabedingt zwar nicht zustande, aber das gemeinsame Anliegen ist geblieben: eine stärkere Vernetzung zum Thema „Innovation". Digitalisierung und Pandemie sind Herausforderungen, die unsere Veränderungs- und Innovationsbereitschaft mehr denn je fordern und fördern.

Das folgende Interview mit Evelyn Decker vermag einen lebendigen Vortrag nicht gänzlich zu ersetzen, aber wir bleiben damit thematisch „am Ball". Ein Interview mit Prof. Dr. Aufmkolk wird folgen.

Frau Decker: Innovation: Was ist das eigentlich?

Evelyn Decker: *Innovationen dienen der Anpassung einer Unternehmensleistung an sich verändernde Bedürfnisse. Sie sind also selbst eine Anpassungsleistung. Für perfekte und lebensnotwenige Anpassungsleistungen an Umweltbedingungen gibt uns die Natur viele tolle Beispiele.*

Unternehmen können sich also mit Innovationsleistung zukunftsfähig positionieren?

Evelyn Decker: *Ja, aber sie müssen Antworten finden. Zum Beispiel auf die Frage: Was macht eine Idee erfolgreich? Ich möchte drei ganz wesentliche Erfolgskriterien nennen:*
1. Die Technik muss beherrschbar sein,
2. die Konkurrenz sollte überschaubar sein,
3. der Markt muss für ein Produkt reif sein.

Können Sie ein Beispiel für Innovation in der Medizin geben?

Evelyn Decker: *Oh, da gibt es eine ganze Reihe hervorragender Beispiele. Ein spektakuläres ist die sogenannte Da-Vinci-Operationstechnik, die man bei Prostatapatienten anwendet. Dabei werden Roboter eingesetzt und der Chirurg steuert sie mit einem Joystick am Bildschirm. Es hat mehr als 10 Jahre gedauert, bis diese Technik in Europa Akzeptanz fand, obwohl man viel feiner und nervenschonender operieren kann. Ein Vorreiter ist Dr. Jörn Witt, leitender Arzt für robotische Urologie in Gronau. Beeindruckend ist auch die Art und Weise wie Witt und sein Team für Akzeptanz werben – sehr transparent: Lehrfilme und Live-Operationen stehen auf YouTube! Mittlerweile ist die roboterassistierte Chirurgie hoch anerkannt und wird ständig weiterentwickelt.*

Sie begeistern sich sehr für Technik.
Was sind Sie per Ausbildung?

Evelyn Decker (lacht): *Ich bin ursprünglich Verfahrenstechnik-Ingenieurin und habe viel in der Forschung und Entwicklung gearbeitet, deshalb bin ich für technische Innovationen sehr begeisterungsfähig.*

Seit 6 Jahren haben Sie sich auf Innovationsmanagement spezialisiert. Was darf man sich darunter vorstellen?

Evelyn Decker: *Ich helfe mittelständischen Unternehmen, die Weichen für die Zukunft zu stellen. Dafür bin ich in vielen Netzwerken engagiert, im Vorstand bei „digital ganz normal eG" (www.digitalganznormal.de) oder in „ZIM-Netzwerke". Das sind vom Bundesministerium für Wirtschaft geförderte Netzwerke zu technischen Spezialthemen. „Robotik für kleinere und mittelständische Unternehmen" ist ein Netzwerk, das ich als Innovationsberaterin für den Kreis Borken über drei Jahre leiten konnte.*

Durch meine berufliche Laufbahn habe ich viele Kontakte zu regionalen Firmen, zu Hochschulen und einzelnen Professoren. Außerdem bin ich als „Innovations Coach" zertifiziert und habe erst kürzlich eine Weiterbildung zum „Remote

Innovator" gemacht, sodass ich Innovations-Workshops auch online halten kann.

Ein niedergelassener Arzt hat eine gute Idee. Er kommt zu Ihnen. Wie geht es weiter mit seiner Idee?

Evelyn Decker: *Tatsächlich können Ideen überall entstehen, gerade auch am Arbeitsplatz. Man braucht Zeit dafür, Ideen wachsen zu lassen. Wenn die Idee für eine Anwendung nicht geeignet ist, sollte man sie nicht aufgeben, sondern umdenken: Wofür kann sie sonst noch geeignet sein? Wenn also eine Ärztin bzw. ein Arzt eine tolle Idee zur Lösung eines schon länger bestehenden Problems hat, biete ich sehr gerne meine Unterstützung an. Ein persönliches und kostenloses Erstgespräch wartet auf Sie.*

Evelyn Decker
Evelyn Decker Innovationsmanagement
Benzstraße 17
48619 Heek
Tel. 02568 388 504
edecker@ed-innovation.de
www.ed-innovation.de

— Vereinbaren Sie ein kostenloses Beratungsgespräch

Haben Sie Ideen für neue Produkte oder zur Verbesserung Ihrer Praxisabläufe? Was fehlt Ihnen, um die Idee selbst weiter zu verfolgen?

Ich biete folgende Leistungen an:

- Recherche: Gibt es ähnliche Produkte auf dem Markt?
- Netzwerk-Kontakte: Kooperationspartner für die Entwicklung des Vorhabens
- Empfehlung geeigneter Fördermittel der Länder oder des Bundes
- Antragstellung

Speziell für die Leserinnen und Leser dieses Artikels biete ich folgende Beratungszeiten:
Donnerstag, 15.04.2021, 17 – 18 Uhr,
Freitag, 23.04.2021, 11 – 12 Uhr.
Ansonsten nach Vereinbarung.

Einfach QR-Code scannen und anmelden.
Ich freue mich auf Sie.

Ihre Spezialisten für patientengerechte Apotheken & Arztpraxen.

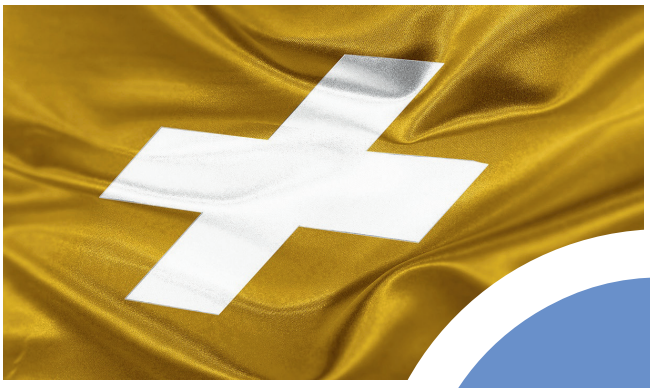
ALTHAUS INNENAUSBAU

SEIT 1998
TISCHLERARBEIT VOM FEINSTEN

Althaus Innenausbau
Glücksburger Straße 5 | 49477 Ibbenbüren
Fon 05451 12592 | www.althaus-innenausbau.de

Drei Säulen, ein Ziel: Substanzerhalt durch Diversifikation

swiss gold plus zielt darauf ab, bestehende Portfolios durch Diversifikation zu optimieren und die Weichen für eine langfristige rentable Vermögensentwicklung zu stellen.



Die Unsicherheit über die Entwicklung der Finanzmärkte bleibt ein ständiger Begleiter. Die hohe Verschuldung vieler Staaten und die politische Unstimmigkeit weltweit sorgen für Unruhe, Prognosen über die weitere Entwicklung bleiben auch künftig schwierig. Besonders in einem solch unsteten Umfeld gewinnen Werte von Dauer und stabilisierende Elemente zunehmend an Bedeutung. Das Ziel einer nachhaltigen Vermögensentwicklung in Verbindung mit einem ausgewogenen Rendite-Risiko-Verhältnis ist Bestandteil einer erfolgreichen Vermögensverwaltung.

swiss gold plus eignet sich besonders für Anleger, die eine substanzwertorientierte Anlagestrategie in ihr bestehendes Portfolio einbeziehen und bewusst in den Schweizer Franken und Vermögensanlagen in der Schweiz diversifizieren möchten.

swiss gold plus ist eine Investmentlösung, die durch die Fokussierung auf Investments in der Schweiz und physisches Gold diversifiziert auf Substanzwerte setzt. Die angestrebte Initialverteilung erfolgt zu etwa einem Drittel in Gold (physisch), zu etwa einem Drittel in Anleihen öffentlicher Schweizer Emittenten (Bund, Kantone und Gemeinden) und indirekte Anlagen in Schweizer Immobilien sowie zu etwa einem Drittel in defensive Schweizer Aktientitel.

Die Anteile der jeweiligen Anlageklassen werden in Abhängigkeit von der aktuellen Marktsituation gesteuert, wobei in die Anlageklasse physisches Gold nur bei Initialkauf und Aufstockung investiert wird. Diese Anlageklasse bleibt statisch und unterliegt nicht dem Management des Vermögensverwalters.

— Beachten Sie diese Risiken bei swiss gold plus

Sie sind im Rahmen der Vermögensverwaltung den Risiken der einzelnen Finanzinstrumente, in die investiert wird, ausgesetzt. So besteht unter anderem das Risiko marktbedingter Kursschwankungen. Weiterhin existieren spezielle Risiken bei einzelnen Anlageklassen sowie Investmentfonds, zum Beispiel ein Bonitätsrisiko und Wechselkursrisiko. Daher kann der Wert Ihrer Geldanlage fallen oder steigen und es kann zu Verlusten des eingesetzten Kapitals kommen. Das damit verbundene Risiko ist auf die angelegte Summe beschränkt. Die Risiken der Vermögensverwaltung werden ausführlich im Beratungsgespräch besprochen, wobei auch die anfallenden Kosten sowie die Bestands- und Wertentwicklung ein Thema sind.

Christian Schulz
Bereichsleiter Private Wealth Management
Niederlassungsleiter Werte-Bank-Münsterland
Tel. 0251 5005-9641
christian.schulz@wb-ml.de

Bernd Schulze Kappelhoff
Bereichsleiter Private Wealth Management
Niederlassungsleiter Werte-Bank-Münsterland
Tel. 0251 5005-5560
bernd.schulzekappelhoff@wb-ml.de

Praxismarketing als Fitnessprogramm für Arztpraxen und Apotheken

Zu Kompetenz und Vertrauen als zentrale Anforderungen an die Patienten-/Kundenbeziehung kommen heute Transparenz und Convenience hinzu. Externe Dienstleister halten Ärzten und Apothekern den Rücken frei.

Im Rahmen rechtlicher Bestimmungen ist Werbung in Form von Informationen über medizinische Angebote seit 2012 erlaubt. Heutige Patienten sind es daher gewohnt, aus einer Fülle von online und offline zur Verfügung stehenden Informationen auszuwählen. Die Medical Customer Journey bietet zahlreiche Möglichkeiten, durch geeignete Marketingmaßnahmen Einfluss zu nehmen.

Ärzte und Apotheker haben meist wenig Zeit oder Interesse, sich zusätzlich zu ihren Kernaufgaben um IT- oder Marketingstrategien zu kümmern. Trotzdem sollten hier keine Chancen verpasst werden: In Zeiten allgegenwärtiger Tipps von Dr. Google & Co. verändert sich die Rolle des Gesundheitsexperten vor Ort von der des Informationsgebers hin zum Navigator und Begleiter des mündigen, oft gut informierten Patienten. Verfahren wie die Auswertung von Gesundheits-Apps, virtuelle Sprechstunden oder die digitale Vitaldatenerfassung haben längst in vielen Praxen Einzug gehalten. Externe Partner für professionelles Praxismarketing können diesen Veränderungsprozess rund um Themen wie Telemedizin und eGesundheit sinnvoll begleiten. Das Leistungsspektrum umfasst bewährte Instrumente zur Patienten-/Kundengewinnung und -bindung ebenso wie Tools zum Praxismanagement und zur Mitarbeiterakquise sowie zur Neugründung, Übernahme oder zum Verkauf von Praxen oder Apotheken.

Klarer Vorteil: Durch Outsourcen des Praxismarketings liegen alle dazugehörigen Prozesse in sachkundiger Hand und werden zentral gesteuert und koordiniert. Die erfahrenen Experten von Docprofil stehen interessierten Auftraggebern aus dem Healthcare-Bereich als Mitdenker, Begleiter und Umsetzer zur Seite.

Praxismarketing ist mehr:

- Praxismotto/-logo
- CI-konforme Gestaltung der Praxisräume
- Geschäftsausstattung (Geschäftspapiere, Visitenkarte, Anamnesebogen, Terminkärtchen, Recallkarten, Praxisschild, Ausschilderung der Parkplätze, Fahrradständer mit Werbebotschaft, gebrandete Give-aways), Teamkleidung
- Imagebroschüren, Patientenratgeber, Praxisflyer
- PR, Fachartikel, Werbeanzeigen, regionale Zeitungen
- Website, E-Mail-Newsletter, Social Media, Bewertungsportale
- Kollegiale Netzwerke und Kooperationen
- Patienten-/Mitarbeiterakquise
- Beratung/Begleitung bei Praxisübernahme oder -verkauf

Sonja Hottelmann
Docprofil
Agentur für den Gesundheitsmarkt
Tel. 0211 56678786
hottelmann@doc-profil.de
www.doc-profil.de

Praxistipp: Social Media & Co. – Bausteine einer erfolgreichen Strategie im Web

Bei Praxismarketing gewinnt aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung die Präsentation der eigenen Praxis im Netz immer mehr an Bedeutung. Die Bandbreite der Möglichkeiten ist dabei groß – von der einfachen Praxis-Homepage über die Teilnahme an Arztbewertungsportalen bis hin zur Nutzung von Social-Media-Kanälen.

Grundgerüst Praxis-Homepage

Die Praxis-Homepage ist eines der zentralen Elemente des Online-Marketings. Neben der persönlichen Empfehlung gilt das Internet mittlerweile als wichtigste Informationsquelle für die Arztsuche. Umso bedeutender ist eine benutzerfreundliche, informative und ansprechende Homepage. Idealerweise orientiert sich die Website am Corporate Design der Praxis. Das steigert den Wiederkennungswert, indem das individuelle Farb– und Gestaltungskonzept der Praxis auch virtuell weitergeführt wird.

Welche Vorteile bietet eine eigene Website?

Der Nutzen einer Praxis-Homepage ist vielfältig. Insbesondere die Aktualität von Informationen spricht für die Internetpräsenz. Mithilfe eines Content-Management-Systems (CMS) können Veränderungen schnell und einfach vorgenommen werden. Patienten haben auf diese Weise jederzeit Zugriff auf aktuelle Angaben zu Öffnungszeiten, Akutsprechstunden oder zu neuen Leistungen. Eine erhöhte Sichtbarkeit und Reichweite im Web fördern zudem die Neupatienten-Akquise. Auch Patienten, die nicht im direkten Einzugsgebiet der Praxis liegen, können über besondere Leistungen informiert werden und finden so den Weg zur Praxis. In Kombination mit gezielter Werbung (z.B. Adwords-Kampagnen) kann dieser Effekt noch verstärkt werden. Ebenso interessant ist die Option der Einbindung von Multimediainhalten auf der Praxis-Homepage. Mithilfe von Videos und Fotos erhalten die Patienten einen ersten Eindruck der Praxis und des Personals. Daneben kann der Einsatz von Bildern und Videos auch zur Imagebildung genutzt werden – ein Wettbewerbsvorteil im Vergleich mit anderen Leistungserbringern. Wichtig ist die Abstimmung der multimedialen Gestaltung auf die Zielgruppe sowie die Einhaltung der Bestimmungen des Berufsrechts, Heilmittelwerbegesetztes und zum Datenschutz. Kontaktformulare und Online-Termine ermöglichen es dem Patienten, öffnungszeitenunabhängig mit der Praxis zu interagieren. Das erweiterte Serviceangebot steigert nicht nur die Zufriedenheit der Patienten, sondern optimiert im Idealfall auch das Praxis- bzw. Terminmanagement.

Sichtbarkeit im Web: So funktionieren Suchmaschinen

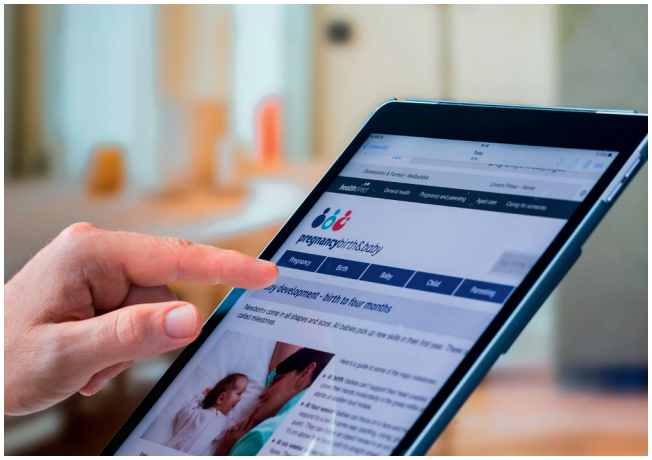
Täglich nutzen Millionen von Menschen Suchmaschinen zur beruflichen und privaten Recherche – wobei Google marktdominierend ist. Wie aber funktioniert die Suche im Detail?

Eine wichtige Aufgabe kommt den sogenannten Crawlern zu. Die kleinen Programme scannen das Netz bzw. die Websites nach wichtigen Daten, die anschließend in einem gut sortierten Index archiviert werden. Bei der Suche nach einem spezifischen Begriff können die indexierten Seiten schnell angezeigt werden. Das Ranking ergibt sich dabei aus einer Vielzahl von Kriterien, die die komplexen Algorithmen bei der Berechnung der Positionierung berücksichtigen. Damit die

Crawler die Homepage auch finden und indexieren können, ist der strukturierte Aufbau der Seite ebenso wichtig wie eine keywordbasierte Domain, die Verwendung von inhaltsbezogenen Meta-Tags oder suchmaschinenrelevanten Inhalten – um nur einige Faktoren zu nennen. Daneben wirken sich eine schnelle Ladezeit und ein responsives Design für den mobilen Einsatz auch positiv auf die Benutzerfreundlichkeit (Usability) und damit Sichtbarkeit im Netz aus. Insgesamt lässt sich festhalten, dass sich die Auffindbarkeit einer Internetpräsenz mit zunehmender Benutzer- und Zielgruppenorientierung verbessert.

Social Media & Co. bieten neue Handlungsoptionen

Auch im Gesundheitswesen nutzen immer mehr Ärzte und medizinische Einrichtungen die Community-Plattformen zum Zweck des Empfehlungsmarketings sowie zur Außendarstellung. Zu den bekanntesten Social Media Plattformen zählen Facebook, Instagram oder Twitter. In den sozialen Netzwerken können sich Patienten mit anderen Versicherten austauschen, direkten Kontakt mit der Arztpraxis aufnehmen oder die Behandler in Arztportalen wie z.B. Jameda oder Google bewerten. Die Verwaltung der sozialen Netzwerke ist allerdings mit einem nicht zu unterschätzenden Aufwand verbunden. Neben der regelmäßigen Veröffentlichung von Inhalten muss ebenso Zeit auf die Sichtung und Bearbeitung von Anfragen oder Bewertungen verwendet werden. Eine Kosten-Nutzen-Analyse empfiehlt sich in jedem Fall vor der Implementierung. Zudem sind diese Kommunikationswege nur dann sinnvoll, wenn die Zielgruppe auf den sozialen Netzwerken überhaupt vertreten ist. Ebenso ist eine „gesunde" betriebliche Basis Voraussetzung, bevor die digitale Präsentation nach außen erfolgt. Sind diese Bedingungen gegeben, kann die Einbindung von Social-Media-Diensten das Marketingkonzept sinnvoll ergänzen.



— Vor- und Nachteile von Social Media & Co.

- ✚ Positiver Effekt auf die Sichtbarkeit im Web durch ein besseres Google-Ranking
- ✚ Zielgruppenorientierte Außendarstellung und Erschließung neuer Patientengruppen
- ✚ Förderung der Corporate Identity, Verbesserung der Identifikation der Patienten/Mitarbeiter mit der Praxis
- ▬ Hoher Zeitaufwand für die Aktualisierung von Inhalten oder für ein professionelles Bewertungsmanagement
- ▬ Negative Bewertungen können den Ruf der Praxis beschädigen
- ▬ Datenschutz und Berufsrecht begrenzen die Möglichkeiten der Außendarstellung

Richtiger Umgang mit Online-Bewertungen

Die sozialen Medien haben die klassischen Mechanismen der Reputation drastisch verändert. Dritte können Ärzte und Praxen auf den verschiedensten Social-Media-Plattformen jederzeit bewerten. Eine Verifizierung der Meinungsäußerungen erfolgt wenn überhaupt nur in den wenigsten Fällen. Dabei können sich schlechte Bewertungen langfristig negativ auswirken. Potenzielle Neupatienten werden von vermehrten Negativeinträgen eher abgeschreckt und meiden die Praxis bzw. den Arzt. Positive Einträge stärken hingegen die Interaktion zwischen Arzt und Patient und das Vertrauen. Ein durchdachtes und professionelles Bewertungsmanagement empfiehlt sich in jedem Fall. Eine zentrale Rolle spielt dabei das Reputationsmonitoring. Dieses ermöglicht jederzeit, über den Ruf im Web informiert zu sein. Programme wie Google Alerts scannen anhand von selbst gewählten Suchworten das Netz und informieren den Nutzer bei Veränderungen. Neben der kostenlosen Nutzung von Monitoringprogrammen bieten auch zahlreiche Dienstleister umfassende Pakete zum Reputationsmonitoring bzw. Bewertungsmanagement an. Auch hier gilt: Kosten und Nutzen abwägen. Grundsätzlich aber sollte die Auseinandersetzung mit dem Thema Social Media nicht erst dann erfolgen, wenn der digitale Ruf bereits beschädigt ist und juristische Schritte erwogen werden.

Werte Fonds Münsterland Nachhaltig

Eine Investition in nachhaltiges Wachstum

Auch in einem schwierigen Zinsumfeld gibt es Anlagemöglichkeiten, die Stabilität und gute Rendite miteinander verbinden. Der Werte Fonds Münsterland Nachhaltig der Volksbank Münsterland Nord eG ist eine solche Option, die für unsere Kunden ein wichtiger Bestandteil einer ausgewogenen Vermögensplanung sein kann.

Eine sorgfältig ausbalancierte Vermögensstruktur ist ein gutes Fundament für gesundes Wachstum und ein möglicher Schutz vor negativen Entwicklungen bei einzelnen Anlagen. Durch diese aktiv gemanagte Vermögensstruktur werden Risiken reduziert und gleichzeitig Marktchancen genutzt. Mit dem Werte Fonds Münsterland Nachhaltig bieten wir unseren Kunden hier eine zukunftsorientierte Alternative mit Renditechancen.

Das Thema Nachhaltigkeit ist ein zunehmend unverzichtbarer Erfolgsfaktor für private Geldanlagen. Von immer mehr Unternehmen wird heute erwartet, dass sie verantwortlich und ressourcenschonend agieren. Unternehmen, die diesem Thema schon lange eine hohe Priorität einräumen, verfügen über einen konkreten Wettbewerbsvorteil gegenüber anderen Marktteilnehmern. Die Frage ist also eher: Kann ein nicht nachhaltig aufgestelltes Unternehmen zukünftig überhaupt noch erfolgreich am Markt bestehen?

ESG-Kriterien als Bewertungsmaßstab

Was aber versteht man im Hinblick auf Fondsprodukte eigentlich unter dem Schlagwort der Nachhaltigkeit? Und wer legt die Kriterien fest, die es zu erfüllen gilt? Ganz allgemein sind darunter Produkte und Anlagen zu verstehen, die soziale und ökologische Aspekte sowie eine verantwortungsvolle Unternehmens- bzw. Amtsführung (Good Governance) explizit berücksichtigen. Als Bewertungsmaßstab gelten die sogenannten ESG-Kriterien. Die drei Buchstaben stehen für Umwelt (Environment), Soziales (Social) und Führungsqualität (Governance). Die Experten unseres Partners Union Investment verfolgen bei der Überprüfung der Kriterien einen methodischen Ansatz, bei dem Scorepunkte für die Einhaltung einzelner Kriterien verteilt werden. Nur wer eine bestimmte Punktzahl erreicht, kommt für eine Anlage wie den Werte Fonds infrage.

Vielen Kunden ist heute noch nicht ausreichend bewusst, dass sie mit ihrer Anlageentscheidung für nachhaltige Produkte nicht nur sehr gute Renditen erzielen, sondern auch viel Positives bewirken können. Mit unserem Werte Fonds unterstützen wir beispielsweise ganz gezielt Unternehmen, die noch nicht zu 100 % nachhaltig agieren, sich aber auf einem guten Weg befinden. So schaffen wir Anreize, sich in diesem Feld noch stärker zu engagieren. In der Folge sind mehr und mehr Unternehmen zukunftsfähig aufgestellt.

Nachhaltigkeit und genossenschaftliche Werte: Das passt seit jeher zusammen

Durch unseren partnerschaftlichen genossenschaftlichen Ansatz haben wir als Volksbank im Grunde schon immer nachhaltig agiert. Was einer nicht schafft, das schaffen viele: Dieses Motto ist so aktuell wie nie – auch wenn es um nachhaltige Anlagen geht. Denn durch die Bündelung der Anlagen schaffen wir eine große Triebfeder für Unternehmen, immer nachhaltiger zu arbeiten – und für unsere Kunden eine vielversprechende Anlagemöglichkeit.

Der Werte Fonds Münsterland Nachhaltig wurde in enger Kooperation mit unserem Partner Union Investment zusammengestellt. 90 % seiner Investitionen sind nachhaltig. Der Fonds wird aktiv gemanagt und enthält auch Gold als Absicherungsinstrument. Ein Anlageausschuss aus Mitarbeitern der Bank prüft regelmäßig die Investments.

Anita Rottkemper
Werte-Bank-Münsterland
Zertifizierte Private Banking Beraterin ADG
Private Wealth Management
Tel. 0251 5005-5719
anita.rottkemper@wb-ml.de

Harald Heckmann
Werte-Bank-Münsterland
Zertifizierter Berater für Heilberufe ADG
Private Wealth Management
Tel. 0251 5005-9522
harald.heckmann@wb-ml.de

Der neue Vorsorgeordner der Werte-Bank-Münsterland – eine sinnvolle Ergänzung der Finanz- und Nachfolgeplanung

Das Leben hält manche Überraschungen bereit, auf die man sich mehr oder minder vorbereiten kann. Mit dem neuen Vorsorgeordner besteht nun ein Angebot, das die notwendigen Vorkehrungen für den Ernstfall plant und das einmal mehr unterstreicht, dass die ganzheitliche Beratung der Werte-Bank-Münsterland viele Facetten hat.

Finanzplanung bedeutet für uns, dass wir Ihre Situation transparent machen und mit Ihren Wünschen abgleichen. Sie haben die Wahl, welche Dienstleistung Sie in Anspruch nehmen: Vermögensmanagement, Stiftungsmanagement, Vermögensverwaltung, Vorsorge und Risikoanalyse, Immobilienmanagement, Generationenmanagement, oder das Genossenschaftliche FamilyOffice. Dank unserer Strategie, die die einzelnen Leistungen miteinander vernetzt und dabei stets den individuellen Kunden in den Mittelpunkt stellt, entstehen wertvolle Mehrwerte.

Unser neuer Vorsorgeordner

Mit dem Vorsorgeordner stellen wir Ihnen ein Hilfsmittel zur Verfügung, um die wichtigsten Dokumente und Informationen für einen Notfall an einer zentralen Stelle zu sammeln. Für die Angehörigen ist dies im Ernstfall eine immense Hilfe. Es entfällt die langwierige Suche nach Regelungen und Informationen, um in Ihrem Sinne handeln zu können. Ihnen nahestehenden Personen machen Sie es leichter, schnell und richtig zu reagieren und dabei die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Die Inhalte unseres Vorsorgeordners

1. Vorwort
2. Erster Überblick, persönliche Daten
3. Finanz- und Nachfolgeplanung inklusive Vermögensbilanz
4. Wertvolle Vermögensgegenstände inklusive Gutachten
5. Vorsorgeverträge
6. Laufende Zahlungsverpflichtungen
7. Vertretungsregelungen, Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung, Bezugsrechte
8. Regelung für den Todes-, Erbfall/Unternehmensnachfolge
9. Unsere Dienstleistungen: Nachlass-Service und Testamentsvollstreckung
10. Digitaler Nachlass
11. Bestattungsverfügungen
12. Was im Trauerfall zu tun ist
13. Weitere Informationen/Personenstandsurkunden
14. Wichtige Verträge
15. Mobiler Notfallordner

Bei den Vorsorgeregelungen geht es um die finanziellen und rechtlichen Vorsorgemaßnahmen. Nur wenn beide Maßnahmen aufeinander abgestimmt und Ihre persönlichen Vorstellungen gebührend berücksichtigt werden, sind Sie auf der sicheren Seite.

Hinterfragen Sie, ob Sie das, was in Ihren Vorsorgemaßnahmen geregelt ist, verstehen und ob es Ihren Vorstellungen entspricht. Ist dies nicht der Fall, stehen wir Ihnen mit Rat und Tat gerne zur Seite. Bevor Sie rechtliche Vorsorgemaßnahmen in Form von Vollmachten, Verfügungen und erbrechtlichen Regelungen treffen, sollten Sie sich einen Überblick über Ihre Vermögens- und Liquiditätssituation für alle relevanten Lebenssituationen verschaffen.

Ihren persönlichen Vorsorgeordner stellen wir Ihnen auch gern vollständig mit nebenstehenden Inhalten aufbereitet zur Verfügung (siehe Infobox). Diesen Mehrwert können wir Ihnen als Abschluss auf Grundlage Ihrer individuellen Finanz- und Nachfolgeplanung bieten. Damit Ihre persönlichen Vorsorgemaßnahmen auf dem aktuellen Stand bleiben, empfehlen wir eine regelmäßige Überprüfung und ggf. Anpassung Ihres individuellen, finanziell und rechtlich abgestimmten Vorsorgekonzeptes.

René Teuber
Werte-Bank-Münsterland
Zertifizierter Senior Estate Planner ADG
Tel. 0251 5005-5711
rene.teuber@wb-ml.de

Stefan Schöttler
Werte-Bank-Münsterland
Zertifizierter Senior Estate Planner ADG
Tel. 0251 5005-9519, stefan.schoettler@wb-ml.de

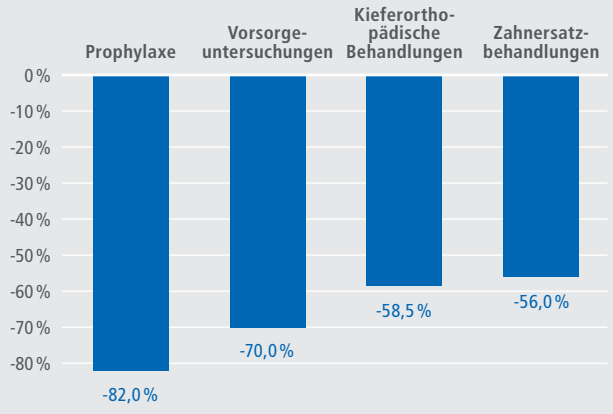
Auswirkungen der Pandemie auf die Geschäftsentwicklung der Zahnarztpraxen – ein Rück- und Ausblick

Die Corona-Pandemie hat die Zahnarztpraxen mangels Schutzschirm während des Lockdowns im Frühjahr vergleichsweise hart getroffen. Doch mit Blick auf die relativ krisensichere Nachfrage nach zahnmedizinischen Leistungen besteht Aussicht auf eine Stabilisierung der Branche nach Abklingen der Pandemie. In diese Richtung deuten auch die jüngsten Umsatzdaten. Dennoch wird die Corona-Krise in der Dentalbranche wohl noch länger Spuren hinterlassen.

Bei Beginn der Pandemie war zu den Übertragungswegen und -risiken des Virus nur wenig bekannt. Behandlungen im Mund- und Rachenraum wurden in Bezug auf die Ansteckungsgefahr als besonders kritisch gesehen. Obwohl die Praxen zumeist für ihre Patienten erreichbar blieben, reduzierten sie die Sprechzeiten deutlich. Dies geschah einerseits auf Empfehlung der zahnärztlichen Körperschaften, andererseits jedoch auch aufgrund von Terminabsagen durch die Patienten, Schwierigkeiten mit der Beschaffung von Schutzausrüstung oder wegen Personalmangels in der Praxis. Hinzu kommt: Viele der niedergelassenen Zahnärzte zählen selbst zur Risikogruppe. In Westfalen-Lippe sind 39 % der Zahnärzte 55 Jahre und älter.

Während niedergelassene Ärzte und Krankenhäuser als systemrelevant eingestuft und für ihren Umsatzausfall entschädigt wurden, mussten sich die Zahnärzte mit einem „Schutzschirm light" in Form von Kredithilfen begnügen. Zwar wurde den niedergelassenen Zahnärzten für 2020 und 2021 die Auszahlung von 90 % ihrer Gesamtvergütung des Jahres 2019 garantiert, letztendlich müssen sie jedoch die den tatsächlichen Honorarumsatz übersteigenden Honorarzahlungen wieder vollumfänglich in den Jahren 2022 und 2023 zurückzahlen. Zumindest wurde für 2021 und 2022 die Vergütungsobergrenze außer Kraft gesetzt, was den Zahnärzten die Vergütung der erwarteten Nachholeffekte sichert.

Vom Leistungsrückgang während der Zeit des ersten Lockdowns im Marz/April 2020 am stärksten betroffene zahnärztliche Leistungsbereiche



Quelle: COVID-GAMS (2020) Grafik: REBMANN RESEARCH

Entwicklung von Umsatz und Leistungserbringung während der Corona-Pandemie

Im Zeitraum März/April 2020 brach bei den niedergelassenen Zahnärzten laut ersten Ergebnissen des Forschungsprojekts COVID-GAMS der Umsatz im Schnitt um rund 55 % ein, was in etwa dem Rückgang der Patientenzahlen entsprach (im Vergleich: niedergelassene Ärzte: -29 %). Dabei waren die verschiedenen zahnmedizinischen Leistungsbereiche unterschiedlich stark betroffen: Während Akutfall-Behandlungen nur marginal zurückgingen, waren andere Bereiche deutlich stärker rückläufig (siehe Abb.).

Privatleistungen waren deutlich stärker von den Umsatzrückgängen betroffen als gesetzliche Kassenleistungen. 77 % der Zahnarztpraxen nutzten die Möglichkeit, für ihre Mitarbeiter Kurzarbeit anzumelden (Arztpraxen: 10 %).

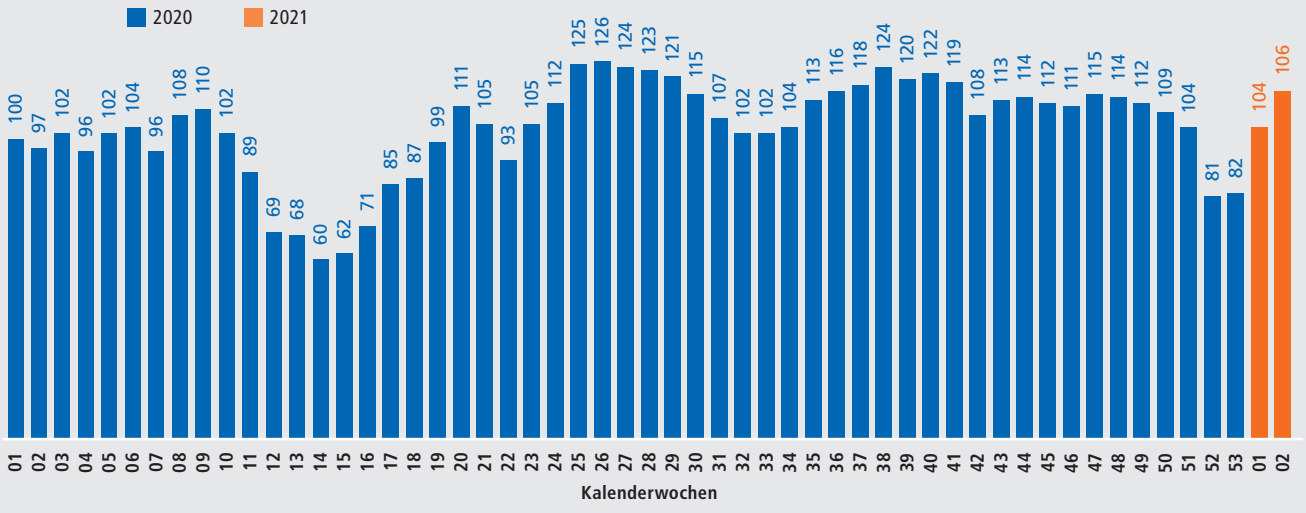
Der „solvi Leistungsindex in der Coronavirus-Pandemie" (SLIC) beleuchtet fortlaufend die Entwicklung der Kassen- sowie Privathonorare niedergelassener Zahnärzte (siehe Abb. S. 21). Nach einem starken Leistungsrückgang während des ersten Lockdowns fand im Jahresverlauf eine deutliche Erholung statt, welche die starken Umsatzrückgänge im Frühjahr wieder weitgehend kompensierte. In der Zeit zwischen Weihnachten und Neujahr war der Umsatz aufgrund der erneuten Kontaktbeschränkungen allerdings wieder deutlich rückläufig. Dennoch summiert sich der von solvi berechnete Umsatzrückgang der Zahnärzte für das Gesamtjahr 2020 nur auf rund ein Prozent gegenüber dem Vorjahr. Der überwiegende Teil der Zahnärzte scheint somit trotz zeitweilig starker Leistungseinbrüche das Jahr ohne (größere) Verluste

abgeschlossen zu haben. Im Sommer 2020 war man noch von einem deutlich stärkeren Jahresumsatzeinbruch von 3 bis 5 % ausgegangen. Das neue Jahr startete dann sogar mit höheren Indexwerten als im Vorjahr vor Beginn der Corona-Krise. Ausgehend von einer zunehmenden Durchimpfung dürfte sich die Inanspruchnahme zahnmedizinischer Leistungen und somit die Lage der Zahnärzte wieder zunehmend normalisieren. Während des ersten Lockdowns verzichteten insbesondere Patienten der Altersgruppen der unter 20- und über 70-Jährigen auf den Zahnarztbesuch. Während sich die Inanspruchnahme bei den unter 20-Jährigen wieder weitgehend normalisiert hat, bleibt die Gruppe der Älteren derzeit noch vorsichtig.

Obwohl die Zahnärzte inzwischen wieder merklich optimistischer in die Zukunft blicken, hat sich die Unsicherheit vom ersten Halbjahr 2020 bereits in einer spürbar geringeren Zahl neuer Ausbildungsverhältnisse (Abnahme um 8 % gegenüber dem Vorjahr) beim Praxispersonal manifestiert. Dies dürfte den ohnehin bestehenden Fachkräftemangel weiter verschärfen. Selbst wenn der überwiegende Teil der Zahnarztpraxen bislang vergleichsweise glimpflich durch die Krise gekommen ist, hat es einige auch hart getroffen, beispielsweise Praxen mit vorwiegend älterem Patientenstamm oder solche mit hohen Kreditbelastungen (insbesondere bei Praxislagen in Regionen mit höheren COVID-19-Inzidenzen). Praxisgründer können allerdings aufatmen. Für diese Gruppe hat der Gesetzgeber inzwischen nachgesteuert: Gründer, die sich zwischen 2019 und 2021 neu niedergelassen haben, erhalten eine nicht zurückzuzahlende Förderung aus dem Strukturfonds.

Weitere Kriseneffekte sind möglich. So wäre es denkbar, dass einige der niedergelassenen Zahnärzte im Rentenalter von ihrem ursprünglichen Plan, noch ein paar Jahre länger im Berufsleben zu verbleiben, nun doch wieder Abstand nehmen. Dies würde eine Verstärkung des ohnehin bestehenden Überangebots an abzugebenden Praxen zur Folge haben, was die Übernahmepreise drücken und einige Private Equity Planer in Aktion treten lassen dürfte. Ein positiver Nebeneffekt der Krise ist der Digitalisierungsschub, der auch in der Dentalbranche, beispielsweise in den Bereichen Praxisverwaltung, Einkauf oder auch bei der Nutzung telemedizinischer Angebote wie Videosprechstunden, festzustellen ist.

— Umsatzentwicklung in Zahnarztpraxen (Leistungsindex SLIC)



Januar 2020 = Indexwert 100 Quelle: Praxis-Panel der solvi-GmbH (www.solvi.de) Darstellung: REBMANN RESEARCH

Berufswunsch (Zahn-)Arzt: Finanzielle Unterstützung fürs Studium

Der Beruf des Arztes und Zahnarztes steht im sozialen Ansehen weit vorne und ist auch bei den nachrückenden Generationen sehr beliebt. Dies schlägt sich in der permanent hohen Nachfrage nach Studienplätzen nieder. Obwohl die Zugangsvoraussetzungen für das Studium etwas erleichtert wurden, ist es für viele Interessierte nach wie vor schwierig, einen der begehrten Plätze zu bekommen. Darüber hinaus können auch die lange Studiendauer und die damit verbundene finanzielle Belastung eine Hürde darstellen. Neben Studienkrediten können hier Stipendien und andere Förderangebote Hilfestellung bieten.

Die Zugangshürden für das Studium liegen für angehende Human- bzw. Zahnmediziner im Vergleich zu anderen akademischen Berufen relativ hoch. Das liegt nicht nur an der großen Bedeutung der Abiturnote als Zugangsvoraussetzung. Nur Schüler mit Bestnoten konnten bislang ohne Wartezeit einen der begehrten Studienplätze ergattern – eine Regelung, die in jüngster Vergangenheit mit der Berücksichtigung weiterer Kriterien relativiert wurde. Auch die vergleichsweise lange Dauer des Studiums stellt die Studierenden vor finanzielle Herausforderungen. Um das kostenintensive Human- und Zahnmedizinstudium nicht von finanziellen Voraussetzungen abhängig zu machen, werden von unterschiedlichen Geldgebern zahlreiche Lösungen geboten.

Bundesweit gültige staatliche Förderangebote

Das Bundesausbildungsförderungsgesetz (BAföG) unterstützt Studierende unter 30 Jahren bei Studienbeginn, wenn deren Familie finanziell nicht dafür aufkommen kann. Der BAföG-Höchstsatz für Studierende, die nicht mehr bei ihren Eltern wohnen, liegt seit dem Wintersemester 2020/21 bei 861 €/Monat. Studierende an höheren Fachschulen, Akademien, Hochschulen und Universitäten erhalten die Förderung grundsätzlich zur Hälfte als Zuschuss und zur Hälfte als zinsloses Staatsdarlehen.

Das BAföG ist nicht das einzige staatliche Förderangebot für angehende Mediziner. Die Bundeswehr bietet für Sanitätsoffiziersanwärter zwischen 17 und 25 Jahren ein Studium und anschließende praktische Tätigkeit in den Bereichen Human-, Zahn- und Tiermedizin sowie Pharmazie an. Das Studium erfolgt an einer öffentlichen Universität, die Studiengebühren sowie eine monatliche Entlohnung übernimmt die Bundeswehr. Die Studierenden absolvieren dafür vor und nach dem Studium die militärische Ausbildung zum Offizier und verpflichten sich für mindestens 17 Jahre für den Dienst bei der Bundeswehr.

Studiendarlehen/-kredite/-fonds

Studiendarlehen bzw. Studienkredite sind privatwirtschaftliche Darlehen, die den Lebensunterhalt und gegebenenfalls weitere Kosten während des Studiums (z. B. Studiengebühren) finanzieren. Im Gegensatz zu einem üblichen Kredit wird der gesamte Kreditbetrag nicht auf einmal ausbezahlt, sondern als monatliche Zahlungen. Achtung: Die Rückzahlung erfolgt nach einer festgesetzten Zeit und kann nicht verschoben werden – auch nicht bei verlängertem Studium, Arbeitslosigkeit etc. Eine Stundung ist in der Regel nicht möglich.

Bei Studienfonds werden üblicherweise Gelder an die Studierenden aus einem Topf gezahlt, in den die Studierenden später selbst einzahlen. Zusätzlich beteiligen sich Investoren aus ideellen Gründen. Ferner erhalten sie über die Rückzahlungen der Studierenden eine Rendite. Anders als bei einem Studienkredit erfolgt die Rückzahlung, die zum Großteil wieder in nachkommende Studentengenerationen investiert wird, einkommensabhängig und beginnt erst mit dem Berufseinstieg sowie ab einem gewissen Mindesteinkommen. Bei Studienabbruch erfolgt eine bankübliche Ratenrückzahlung.

Darlehensangebote der staatlichen Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW)

- Die KfW-Bankengruppe vergibt Darlehen an Studierende zur Finanzierung der Lebenshaltungskosten in Höhe von 100 bis 650 €/Monat für einen Zeitraum von bis zu 14 Semestern unabhängig vom Einkommen und Vermögen. Die Verzinsung ist variabel und wird halbjährlich an die Kapitalmarktentwicklung angepasst. Derzeit bietet die KfW ihren Studienkredit coronabedingt mit einer Verzinsung von 0 % an. Die Kombination mit anderen Förderprogrammen (z. B. Bildungskredit) ist möglich. Die Rückzahlung erfolgt nach einem individuell festgelegten Tilgunsplan in gleich hohen monatlichen Raten.
- Mit dem Bildungskredit bietet die KfW Studierenden in fortgeschrittenen Ausbildungsphasen einen weiteren zeitlich befristeten zinsgünstigen Kredit an. Er steht neben oder zusätzlich zu Leistungen nach dem BAföG zur Verfügung. Die monatlichen Auszahlungen betragen 100, 200 oder 300 €. Eine Teilsumme kann als Einmalbetrag ausbezahlt werden.

Die beiden genannten Angebote können direkt online, über das Deutsche Studentenwerk oder über andere KfW-Vertriebspartner (so auch die Volksbank Münsterland Nord eG) beantragt werden. Es gibt noch eine Reihe weiterer Studienkreditanbieter, die dem Studierenden nach Abschluss des Studiums eine verzögerte Rückzahlung mit Zins und Tilgung einräumen. Auf Sicherheiten wird gewöhnlich verzichtet, allerdings sind Zinszahlungen teilweise schon in der Auszahlungsphase (also bereits während des Studiums) fällig.

Westfalen-Lippe bietet regionale Förderungen für Medizinstudierende

Die Bandbreite der verschiedenen regionalen Angebote speziell für Medizinstudierende reicht von Famulatur-Stipendien, über spezifische Förderangebote bis hin zu zinslosen Krediten. In Westfalen-Lippe werden diese unter anderem von der Kassenärztlichen Vereinigung (KV), Kliniken und einzelnen Regionen angeboten. Beispiele für Förderangebote in Westfalen-Lippe sind nachfolgend aufgelistet.

- **Kassenärztliche Vereinigung Westfalen-Lippe (KVWL):** 400 €/Monat für Medizinstudierende aus der Region; Voraussetzung: Famulatur in regionaler Landarztpraxis. 2.400 € insgesamt für die sich an das Praktisches Jahr (PJ) anschließende Weiterbildung im Fach Allgemeinmedizin

- **LWL Gesundheitseinrichtungen im Kreis Soest:** Stipendien von bis zu 500 €/Monat sowie bezahlte Ferienjobs für interessierte Medizinstudierende im Bereich Psychiatrie/Psychotherapie
- **LWL-Kliniken Marsberg:** Stipendien für Studierende der Fachrichtungen Erwachsenenpsychiatrie bzw. Kinder- und Jugendpsychiatrie: PJ 400 €/Monat, Famulatur 300 €/Monat.
- **Städtisches Krankenhaus Maria-Hilf gGmbH:** 400 €/Monat im Rahmen des Briloner Medizin-Stipendiums ab dem 6. Semester.
- **Hochsauerlandkreis sowie Märkischer Kreis:** Stipendien in Höhe von bis zu 500 €/Monat für maximal vier Jahre.
- **Darlehenskasse der Studentenwerke im Land Nordrhein-Westfalen (Daka):** zinslose Darlehen von bis zu 12.000 € (maximal 1.000 €/Monat) für bedürftige Studierende im gesamten Bundesland.

Weitere und detailliertere Informationen, wie spezielle Stipendienangebote für angehende Mediziner sowie eine Checkliste mit Tipps für Studierende mit Nebenjob, finden Sie auf unserer Landingpage zum Thema Förderangebote Medizinstudium unter www.bit.ly/39qxsub.

— Beratungsangebot der Volksbank Münsterland Nord eG

Medizinstudierende oder angestellte Nachwuchsmediziner können den VR Medicus kostenlos über die Website der Volksbank Münsterland Nord eG unter www.bit.ly/3uOPaQU bestellen.

Wir beraten Medizinstudierende umfassend u. a. zum Thema Versorgungswerk oder Berufsunfähigkeitsrente, private Krankenvollversicherung oder Lohnfortzahlung (Entgeltfortzahlung) im Krankheitsfall.

Auf Wunsch steht eine Basisberatung zu den notwendigen Vorsorgebausteinen wahlweise auch online als Videoberatung zur Verfügung. Als Terminkoordinator fungiert Jenny Kleimann (Tel. 0251 5005-5635, jenny.kleimann@vbmn.de)

Optimalen Service nicht nur in Pandemiezeiten bietet das KundenDialogCenter der Volksbank Münsterland Nord eG

Der persönliche Kontakt zu unseren Mitgliedern und Kunden steht für uns besonders im Fokus. Daher sind wir bereits seit vielen Jahren nicht nur in unseren Filialen und Kompetenz-Centern, sondern auch über die medialen Kanäle in unserem KundenDialogCenter erreichbar.

Die Corona-Pandemie hat einmal mehr bewiesen, dass digitale Serviceangebote als Ergänzung zum direkten Kundenkontakt in der Filiale von ganz besonderer Bedeutung sind. Die zunehmende Zahl der digitalen Anfragen über das KundenDialogCenter verdeutlicht, wie sich die Anforderungen unserer Kunden und Mitglieder in den letzten Jahren verändert haben. Dem Wunsch nach längeren und flexibleren Öffnungszeiten kann im KundenDialogCenter ebenso entsprochen werden wie dem steigenden Bedarf an medialer Beratung via Telefon oder Videokonferenz.

Unsere 85 Kolleginnen und Kollegen des KundenDialog Centers, allesamt Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter der Volksbank Münsterland Nord eG, verstehen sich als zentrale Anlaufstelle und erster Ansprechpartner. Sie sind an zwei zentralen Standorten im Geschäftsgebiet, in Telgte und Hörstel, für alle unsere Kunden und Mitglieder erreichbar.

Die Verbundenheit mit der Region und die Nähe zum Kunden sind essenzielles Markenzeichen unseres Hauses. Beim Wunsch der telefonischen Kontaktaufnahme erreicht unser Kunde immer einen Ansprechpartner. Ist der direkte Kundenberater bzw. die Kundenberaterin in Beratungsterminen gebunden, kümmern sich die Kolleginnen und Kollegen des KundenDialogCenters versiert um das Anliegen des Kunden. Vertrauen Sie unseren qualifizierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern gerne Ihr Anliegen an.

Dabei geht der Service des KundenDialogCenters weit über jenen eines klassischen Call-Centers hinaus. Oberstes Ziel ist, eine hohe Kundenzufriedenheit zu schaffen und ebenso dem Anspruch gerecht zu werden, auf direktem Weg weiterhelfen zu können. Zudem möchten wir durch die vorhandene Fachkompetenz unkomplizierte und schnelle Lösungen bieten – in den Worten einer Mitarbeiterin ausgedrückt: „Den Kunden glücklich machen. Egal, von wo er anruft."

Das Leistungsangebot umfasst neben dem klassischen Service auch Beratungsleistungen. Hierzu zählen beispielsweise

der Info-, Konto- und Kartenservice ebenso wie die Beratung und Unterstützung rund um das Thema Online-Banking. Auf diese Weise wird von der Terminvereinbarung bis zur Einrichtung der VR-BankingApp ein breites Spektrum an Dienstleistungen angeboten. Im Rahmen der Anlageberatung oder der Wertpapierorder stehen unseren Kunden weitere Dienstleistungen des KundenDialogCenters zur Verfügung.

Für etwa 80 % aller Anfragen kann eine direkte Lösung gefunden werden und sollte dies einmal nicht sofort möglich sein, erfolgt die qualifizierte Weiterleitung an einen Spezialisten oder Kundenberater. Alleine im vergangenen Jahr haben bereits über 500.000 Anrufer das Leistungsangebot unseres KundenDialogCenters in Anspruch genommen.

Wir freuen uns auf Ihren Anruf unter Telefon 0251 500-500 oder schicken Sie uns gerne eine E-Mail an info@vbmn.de

Ihr Team des KundenDialogCenters

Apotheken im Pandemiemodus: Von Masken, Schnelltests und Impfzentren

Die Vor-Ort-Apotheken übernehmen seit Ausbruch der Pandemie eine unverzichtbare Rolle im Hinblick auf die Aufrechterhaltung der Gesundheitsversorgung. Dabei zeigen die bisherigen Erfahrungen, dass die Apotheker und ihr Personal über die ausreichende Flexibilität verfügen, um die hiermit verbundenen Herausforderungen zu meistern.

Als die Pandemie gerade aufzog, waren die Apotheker die ersten, die sich auf den Weg in den Baumarkt machten und massenhaft Plexiglas kauften – als Spuckschutz, als Abtrennung zwischen pharmazeutischem Personal und Patienten, zum Schutz beider Seiten. Nicht umsonst titelte im Frühjahr die ARD-Tagesschau „Von Apotheken lernen heißt siegen lernen". Trotz des Kontakts mit vielen Patientinnen und Patienten sind 99,9 % der Apotheken ohne Pause am Netz geblieben. Viele Apotheken arbeiten seit Ausbruch der Pandemie in getrennten Teams, um ganze Teaminfektionen auszuschließen. Hinzu kommt der Ausbau des Botendienstes: Die Strukturen vor Ort waren da, und quasi von jetzt auf gleich haben wir die Zahl der Botendienste hochgefahren, damit gerade Risikopatienten der Weg in die Apotheke erspart blieb.

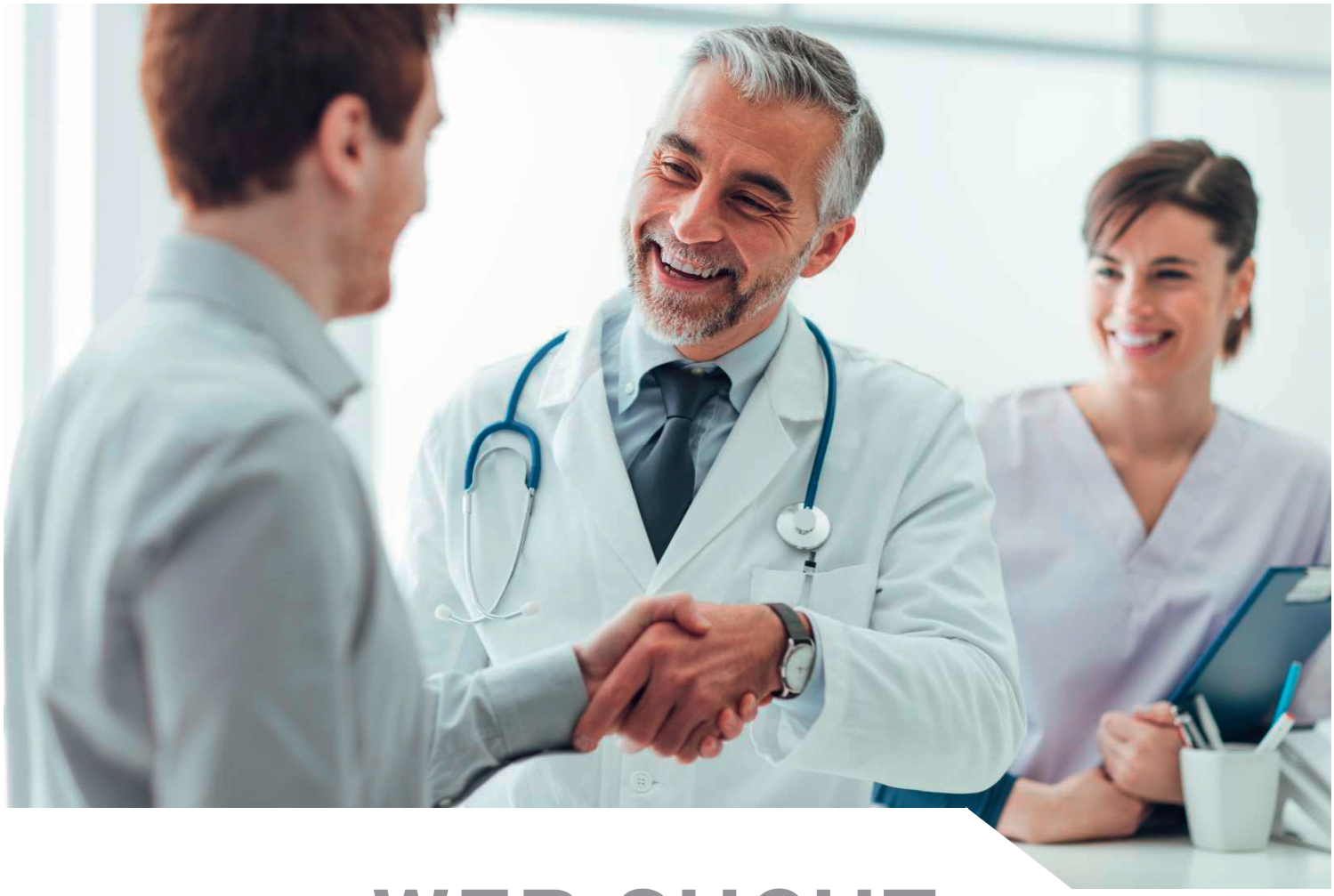
Genauso plötzlich wie die Pandemie wuchs auch die Nachfrage nach Desinfektionsmitteln. Das Problem: Die industriellen Hersteller waren binnen Tagen ausverkauft. Kurzum gruben die Apotheker ihr Wissen über die Herstellung wieder hervor und stellten im Labor und meist außerhalb der Öffnungszeiten Unmengen an Hand- sowie Flächendesinfektionsmitteln her.

Ein regelrechter Paukenschlag in den Apotheken vor Ort war die Abgabe der FFP2-Masken an Risikogruppen. Erfahren haben wir davon nämlich – wie alle anderen Bürger auch – aus einer Pressekonferenz des Bundesgesundheitsministers. Hier waren die Apotheken einmal mehr Leidtragende der pandemiebedingten Kommunikationsdefizite. Ein paar Tage später begann eine unbeschreibliche Verteilaktion der Masken, die erst noch bestellt und vor allem geliefert werden mussten. Bitter war schließlich, dass die Honorierung der ab Februar abzugebenden Masken um ein Drittel gekürzt wurde. Es beschädigt das Vertrauen in die Politik, wenn man Konditionen im Nachhinein ändert. Aber auch das meistern die Apotheken vor Ort.

Seit Februar sind zudem über 100 Apotheker und PTA Tag für Tag im Impfzentrum des Kreises Steinfurt am FMO im Einsatz. Sie sind in der Herzkammer des Impfzentrums tätig und bereiten passgenau den Impfstoff auf, und das ist alles andere als trivial. „Mehrfach umgedreht, aber nicht geschüttelt", lautet frei nach James Bond die Devise. Denn jeder noch so kleine Fehler würde die Wirksamkeit gefährden. Daher gibt es eine exakte Verfahrensanweisung, an die sich die Apotheker und PTA auch im Impfzentrum des Kreises Steinfurt akribisch halten. Wir möchten und wir werden unseren Beitrag leisten, dass wir durch massenhafte Impfungen zu einer Herdenimmunität gelangen und die Corona-Pandemie bewältigen. Die Pandemiebekämpfung in den Impfzentren ist eine Mammutaufgabe, die zeigt: In der Krise können wir uns in Deutschland auf die Apotheker und Ärzte verlassen. Hier arbeiten pharmazeutisches und medizinisches Personal Hand in Hand, um eine gleichbleibend hohe Qualität und damit auch eine größtmögliche Wirksamkeit des Impfstoffs zu gewährleisten.

Der nächste Schritt sind Schnelltests, die unter anderem in vielen Apotheken des Kreises angeboten werden sollen. Das für die Bürger kostenlose Angebot sollte ursprünglich bereits am 1. März an den Start gehen. Auch wenn es etwas länger gedauert hat, sind viele Apotheken nun mit von der Partie und fest steht: Die Apotheken vor Ort werden auch diese Herausforderung, die mit der Durchführung unzähliger Schnelltests einhergeht, mit Sicherheit meistern, wobei die Beteiligung au freiwilliger Basis geschieht.

Frederik Schöning
Apotheker in Rheine
Kreisvertrauensapotheker & Beauftragter für Öffentlichkeitsarbeit für den Kreis Steinfurt



WER SUCHT, SOLL AUCH FINDEN!

Haben Sie Interesse die Hausarztpraxis eines erfahrenen Kollegen zu übernehmen? Möchten Sie Ihr eigener Chef sein und sich niederlassen?

Oder suchen Sie einen Interessenten für die Übernahme Ihrer Praxis?

Finden Sie die geeignete Praxis für Ihre Niederlassung im Kreis Steinfurt oder einen engagierten Nachfolger für Ihre Praxis.

www.kvboerse.de

KONTAKT:

☎ 0231-9432-3955 ✉ info@kv-boerse.de

KVbörse

Auf den Geschmack gekommen: Durchstarten mit der Hausarztzentrierten Versorgung

Die Hausarztzentrierte Versorgung bietet nicht nur den Patienten, sondern auch den teilnehmenden Ärzten viele Vorteile. Mit der Aktion-Online-Praxisberatung unterstützt der Hausärzteverband Neueinsteiger und teilnehmende Praxen mit einem umfangreichen Serviceangebot.

Nie ist die zentrale Rolle, die die Teams in den Hausarztpraxen innerhalb des Gesundheitssystems einnehmen, deutlicher spürbar gewesen, als in Zeiten der Corona-Pandemie. Ohne Hausarzt bricht die wohl wichtigste Anlaufstelle für Patientinnen und Patienten weg, wenn es um die eigene Gesundheit geht. Das Modell der Hausarztzentrierten Versorgung (HZV), das in Westfalen-Lippe bereits seit Jahren etabliert ist und permanent weiterentwickelt wird, bietet den Praxen die Möglichkeit, diese wichtige Position zu untermauern und auch langfristig zu sichern. „Insgesamt nehmen schon rund 17.500 Hausärztinnen und Hausärzte und 5,8 Mio. Versicherte an der HZV teil – Tendenz steigend“, sagt Anke Richter-Scheer, 1. Vorsitzende des Hausärzteverbandes Westfalen-Lippe. „Die Nachfrage ist weiter groß.“

Das sogenannte Hausarztprogramm bietet viele Vorteile. Da der Patient den Hausarzt zum ersten Ansprechpartner in Gesundheitsfragen macht, laufen hier alle Fäden zusammen. Der Hausarzt koordiniert die gesamte Behandlung und ist so immer auf dem aktuellen Stand – die Hausarztpraxis steht im Zentrum der Gesundheitsversorgung. Zudem profitieren Hausarztpraxen, die an der HZV teilnehmen, von einem einfachen pauschalierten Vergütungssystem. „Über die HZV-Verträge, die der Hausärzteverband mit den Krankenkassen aushandelt, erzielen die Ärztinnen und Ärzte deutlich höhere Honorare als im Kollektivsystem“, weiß Anke Richter-Scheer.

Weitere Vorteile der HZV: Die Schlussabrechnung erfolgt früher als im Kollektivsystem. Zudem gibt es ein umfangreiches Serviceangebot, mit dem der Hausärzteverband Westfalen-Lippe die Praxen unterstützt.

„HZV-Durchstarter-Pakete“

„Wir bieten eine große Auswahl an kostenlosen Online-Seminaren rund um die HZV, kompetente Beratung durch unser HZV-Team sowie breit aufgestellte Informationen auf unserer Website mit allen aktuellen Vertragsunterlagen, Tipps zur Einschreibung der Patienten und Abrechnungshilfen“, so Anke Richter-Scheer. Neueinsteiger und alle, die die HZV in ihrer Praxis noch stärker ausbauen möchten, erhalten zudem einen Gutschein für eine kostenlose Online-Praxisberatung und ein „Durchstarter-Paket“ mit allen wichtigen Infos, praktisch und kompakt gebündelt auf einem USB-Stick.

— Interessiert?

Informationen zur HZV-Teilnahme und -Umsetzung in der Praxis gibt es unter www.hausaerzteverband-wl.de (HZV), telefonisch unter Tel.: 02303 94292-0 und per E-Mail unter hzv@hausaerzteverband-wl.de

Informationen zu den Aktivitäten des Hausärzteverbandes gibt es auch bei Facebook und Instagram.

Anke Richter-Scheer
1. Vorsitzende
Hausärzteverband Westfalen-Lippe e.V.
Tel. 02303 94292-0
lvwl@hausaerzteverband-wl.de
www.hausaerzteverband-wl.de

Arzt- und Zahnarztpraxen richtig bewerten: das modifizierte Ertragswertverfahren

Wer eine Arzt- bzw. Zahnarztpraxis verkaufen oder erwerben möchte, sollte wissen, was sie wert ist. Gleiches gilt bei Sonderproblemen wie gesellschaftsrechtlichen Fragestellungen, Ehescheidungen oder Erbauseinandersetzungen. Wie aber sieht eine zielführende Bewertungssystematik aus? Die Antwort liefert das modifizierte Ertragswertverfahren.

In der Vergangenheit erfolgte die Bewertung einer Arzt- bzw. Zahnarztpraxis (im Folgenden Arztpraxis) seit der sogenannten Ärztekammermethode aus dem Jahr 1987 häufig auf umsatzbasierten Multiplikatoren. Die in der Vergangenheit weitverbreitete Anwendung dieser pauschalierten vereinfachten Wertfindung mit ihrer rückwärts gerichteten Sichtweise sowie der gänzlichen Nichtberücksichtigung der jeweiligen Kostenstruktur der Praxis machte die Methodik betriebswirtschaftlich allerdings nicht sinnvoller.

Modifiziertes Ertragswertverfahren

Auf Basis der Veröffentlichung der „Hinweise zur Bewertung von Arztpraxen" durch die BÄK und KBV im Jahr 2008 wird heute konsequenterweise eine Arztpraxis mit Blickrichtung in die Zukunft bewertet, da zukünftig zu erwartende Erträge – und nicht die Umsätze der Vergangenheit – für den Praxiswert relevant sind. Für die Wertermittlung von Arztpraxen hat sich daher das – auch von der höchstrichterlichen Rechtsprechung – betriebswirtschaftlich anerkannte Verfahren der modifizierten Ertragswertmethode etabliert. Dabei setzt sich der Gesamtwert einer Praxis aus dem Substanzwert (= materieller Wert) und dem Geschäftswert (= ideeller Wert) zusammen. Die Ermittlung eines Praxiswerts lässt sich anhand des nebenstehenden Kalkulationsschemas vereinfacht darstellen.

Substanzwert

Unter Substanzwert versteht man die Summe der Werte der in der Arztpraxis enthaltenen Vermögensgegenstände, d. h. das gesamte betriebsnotwendige Anlagevermögen (u. a. medizinische Geräte, Einrichtungen) und Umlaufvermögen (u. a. Verbrauchsgüter). Dabei ist der Zeitwert (Verkehrswert) der Wirtschaftsgüter unter der Prämisse der Praxisfortführung und unter Berücksichtigung der Anschaffungskosten, der Teuerungsrate, des Alters, der durchschnittlichen technischen Nutzungs- und Lebensdauer als auch des Betriebszustands und -einsatzes zu ermitteln. Keinesfalls können die steuerlichen Buchwerte angesetzt werden. Die Berechnung des Zeitwertes erfolgt mittels einer Berechnungsformel, die alle oben genannten Aspekte umfasst.

Ideeller Wert

Der ideelle Wert der Praxis ermittelt sich als Barwert der zukünftigen Nettoüberschüsse. Ausgangspunkt der Ermittlung der zukünftigen Überschüsse ist eine Analyse der in der Vergangenheit erzielten Einnahmen und Ausgaben. Die so ermittelten Vergangenheitsergebnisse werden in einem weiteren Schritt um außerordentliche Positionen bereinigt. Sodann wird überprüft, inwieweit die so ermittelten betriebswirtschaftlich bereinigten Erträge auch zukünftig nachhaltig auf

Kalkulationsschema zur Ermittlung des Praxiswertes

	Nachhaltige, künftige Einnahmen
./.	Nachhaltige, künftige Ausgaben
=	**Nachhaltige, künftige Überschüsse**
./.	Individueller Arztlohn
=	**Nachhaltiger Reinertrag**
./.	Typisierte Ertragsteuer
=	**Nachhaltige, künftige (entnehmbare) Nettoüberschüsse**
x	Rentenbarwertfaktor (abgeleitet aus der Höhe des Kapitalisierungszinssatzes und der Länge des Ergebniszeitraums)
=	**Ertragswert (ideeller Wert)**
+	Substanzwert
=	**Praxisgesamtwert**

einen Praxisnachfolger übertragbar sind. Dabei werden die Entwicklung der Praxis, des Standorts und die aktuellen Entwicklungen des Gesundheitsmarkts berücksichtigt. Anschließend wird von dem so ermittelten nachhaltigen Überschuss ein individuell kalkulierter Arztlohn und eine typisierte Einkommensteuer in Abzug gebracht.

Die Frage ist nun, über welchen Zeitraum die so ermittelten nachhaltigen Nettoüberschüsse bei der Bewertung Berücksichtigung finden sollen, da die Länge des Ergebniszeitraums (und damit der Multiplikator) eine entscheidende Auswirkung auf die Höhe des Praxiswerts hat. Im Gegensatz zu gewerblichen Unternehmen, denen eine größere Unabhängigkeit von handelnden Personen unterstellt wird und bei deren Bewertung im Regelfall eine ewige Zeitrente angenommen wird, ist der Ergebniszeitraum einer Arztpraxis aufgrund der starken Personenbezogenheit üblicherweise zeitlich begrenzt. Der Ergebniszeitraum ist die Zeitspanne, die ein Praxiserwerber benötigt hätte, um eine vergleichbare Praxis aufzubauen (Reproduktionsaspekt).

Die Festlegung des Ergebniszeitraums erfolgt in der Praxis häufig – und dies ist nicht richtig – nach rein subjektiver Einschätzung. Um den Ergebniszeitraum auf der Grundlage objektivierbarer Faktoren festzulegen, wurde ein Berechnungsmodell entwickelt. Die Länge des Ergebniszeitraums hängt dabei von unterschiedlichsten Einflussfaktoren ab. Diese betreffen praxisindividuelle Faktoren (z. B. Patientenstruktur, Anzahl der Praxispartner, Spezialisierungen) und praxisexterne Faktoren wie die Wettbewerbssituation (z. B. Wettbewerber, Ärztedichte) und die volkswirtschaftlichen Rahmendaten (z. B. Kaufkraft, Bevölkerungsstruktur). Als Berechnungsformel ermittelt sich der objektivierte Ergebniszeitraum (EZ) als Produkt aus dem Unternehmens-Basisdaten-Faktor (UB-Faktor) für den praxisindividuellen Teil und dem Volkswirtschafts-Basisdaten-Faktor (VB-Faktor), in dem sich auch die individuelle Wettbewerbersituation widerspiegelt.

— Formel für den objektivierten Ergebniszeitraum

$$EZ = \sum_{n-1}^{m} \frac{Faktor_o}{f_o} \times \sum_{n-1}^{k} \frac{(Faktor_n \times f_{gew})}{f_n}$$

mit

m = Anzahl der praxis-/unternehmensspezifischen Faktoren
$Faktor_o$ = praxis-/unternehmensspezifischer Einzelfaktor
f_o = Anzahl der praxis-/unternehmensspezifischen Indizes
k = Anzahl der marktspezifischen volkswirtschaftlichen Faktoren
$Faktor_n$ = volkswirtschaftlicher Einzelfaktor
fn = Anzahl der marktspezifischen volkswirtschaftlichen Indizes
fgew = Gewichtungswert i. d. R. 0 – 2

Fazit

Das modifizierte Ertragswertverfahren ist nach der aktuellen betriebswirtschaftlichen Bewertungspraxis und Rechtsprechung lege artis. Von anderen Verfahren, die heute teilweise noch von Praktikern verwendet werden, sollte Abstand genommen werden.

Andre Butterweck
RST Witte & Partner Steuerberater
Partnerschaftsgesellschaft mbB
Dipl.-Ök., Dipl.-Arb.wiss., CVA
öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger
für die Bewertung von Apotheken
Leiter Betriebswirtschaft
Tel. 0201 87999-33
abutterweck@rst-beratung.de

Engagiert in der Region: weiterer Ausbau des Förderprogramms Kunst für besondere Talente

Als Genossenschaftsbank sieht die Volksbank Münsterland Nord eG die Förderung von jungen Künstlern als Teil ihrer gesellschaftlichen Verantwortung. Nach erfolgreicher fünfjähriger Laufzeit des Förderprogramms Kunst hat die Bank ihr Engagement für Kunststudierende nun weiter ausgebaut.

Bereits 2016 initiierte die Volksbank das Förderprogramm Kunst. Mit dieser Förderung werden talentierte, junge Künstler auf ihre bevorstehenden Schritte in die berufliche Selbstständigkeit vorbereitet. Die Teilnehmer/-innen erhalten in ihrem individuellen Ausbildungsprozess einen weiteren Motivationsschub in Form einer außerakademischen Förderung.

Für eine Atelierausstattung und für neue eigene Projekte werden den ausgewählten Talenten entsprechende Finanzmittel zur Verfügung gestellt. Diese zielgerichtete Unterstützung findet kontinuierlich während des dreijährigen Förderzeitraums statt und gewährleistet so die künstlerische Freiheit und Individualität des jeweiligen Programmteilnehmers.

Ebenfalls im Förderprogramm enthalten ist die Organisation einer regelmäßig stattfindenden Ausstellung. Sie bietet den Künstlern die Gelegenheit, ihre Projekte zu präsentieren und Kontakte zu knüpfen. So konnte erstmalig 2019 der Kunstförderpreis von einer unabhängigen Jury an den Programmteilnehmer Artur Moser für seine ausgestellten Werke zum Thema „NEUN“ vergeben werden.

„Mit unserem Förderprogramm Kunst wollen wir nicht nur junge Künstler beim Start ihrer Tätigkeit als freie Künstler unterstützen, sondern auch über die Kunst Menschen zusammenführen und Kommunikation initiieren,“ so Vorstandsmitglied Thomas Jakoby, der dieses Programm von Beginn an fördert und begleitet. Für den bekennenden Kunstliebhaber ist das Engagement für den künstlerischen Nachwuchs auch eine Herzensangelegenheit.

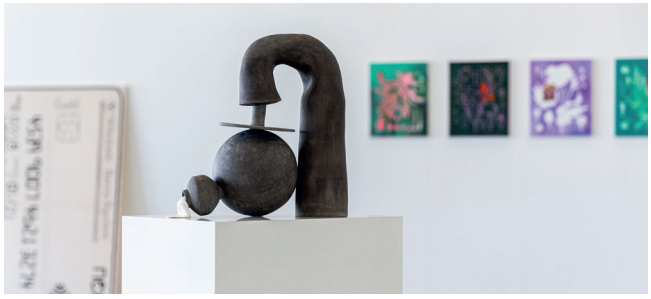
Gerade in der aktuellen Zeit sind Förderungen wie diese besonders wichtig. So freut sich Jakoby, dass das Förderprogramm Kunst weiter ausgebaut wird. Ab diesem Jahr plant die Volksbank Münsterland Nord die Unterstützung weiterer junger Künstler aus Klassen der Kunstakademie Münster für einen Förderzeitraum von 24 Monaten.

Aktuell befinden sich folgende Künstler im Förderprogramm: Javkhlan Ariunbold, Jörg Kratz, Fabian Warnsing, Katharina Kneip, Verena Gründel, Simon Mehling – nähere Informationen und Kontaktdaten der Künstler sind unter www.vbmn.de/kunst verfügbar.

Pop-up-Ausstellung

Im September 2020 wurde eine besondere Ausstellung in den großzügigen Räumlichkeiten des Beratungszentrums an der Voßgasse in Münster eröffnet. Zum Thema „Pop up – Junge Kunst aus Münster“ präsentierten 13 Künstlerinnen und Künstler ihre Werke. Initiator der Ausstellung war die Münsteraner Künstlerin Judith Kaminski.

V.l.n.r.: Thomas Jakoby (Vorstandsmitglied der Volksbank Münsterland Nord eG) mit den Künstlern Judith Kaminski, Chiemi Nakagawa, Tamara Malcher, Sarah Jupe, Valentino Magnolo, Malte Frey



Der Begriff Pop-up (to pop up = plötzlich auftauchen) leitet sich ab aus dem sogenannten Pop-up-Store und meint ursprünglich eine temporäre Ladeneinheit, die kurzfristig und provisorisch in leer stehenden Geschäftsräumen betrieben wird. Dieses Konzept findet verstärkt auch im künstlerischen Umfeld Anwendung, um Kunstwerke zu präsentieren und zum Verkauf anzubieten.

Gezeigt wurden Werke aus verschiedensten Sparten wie Malerei, Zeichnung, Siebdruck, computergenerierte Kunst, Keramik, Objektkunst, Fotografie und Installation. Hinter dieser Vielfalt verbergen sich die Künstler Chiemi Nakagawa, Fabian Coppenrath, Isabel Schober, Irina Martyshkova, Malte Frey, Moritz Hagedorn, Nadia Pereira Benavente, Tamara Malcher, Valentino Magnolo, Yoana Tuzharova, Judith Kaminski, Sarah Jupe und Alexander Wierer.

Das Engagement für Projekte und Initiativen aus den Bereichen Sport, Soziales, Kultur und Wissenschaft in der Region ist und bleibt ein wichtiger Teil der Philosophie der Volksbank Münsterland Nord eG. Deshalb ist für sie die Unterstützung der Ausstellung im Rahmen des regionalen kulturellen Förderengagements eine Herzensangelegenheit.

Unser Team für Heilberufe | Freie Berufe
… engagiert, individuell, kompetent …

Als leistungsfähige Finanzmanufaktur mit genauen Kenntnissen über die Branchen sowie den Bedarf sind wir für Sie da, persönlich, nah und kompetent. Sie entscheiden wann und wo!

Jan Soller

Bankbetriebswirt
Marktbereichsleiter
Heilberufe | Freie Berufe
Tel. 0251 5005-9650
jan.soller@vbmn.de

Simon Muldbücker

Master of Business Administration (MBA) – Health Management
Firmenkundenbetreuer
Heilberufe | Freie Berufe
Tel. 0251 5005-9651
simon.muldbuecker@vbmn.de

Carolin Schulz

Bankbetriebswirtin (BC)
Zertifizierte Beraterin für Heilberufe ADG
Firmenkundenbetreuerin
Heilberufe | Freie Berufe
Tel. 0251 5005-9652
carolin.schulz@vbmn.de

Karin Brömstrup

Dipl. Bankbetriebswirtin ADG
Zertifizierte Beraterin für Heilberufe ADG
Firmenkundenbetreuerin
Heilberufe | Freie Berufe
Tel. 0251 5005-3143
karin.broemstrup@vbmn.de

Jaqueline Biedermann

Bankbetriebswirtin
Zertifizierte Beraterin für Heilberufe ADG
Firmenkundenbetreuerin
Heilberufe | Freie Berufe
Tel. 0251 5005-5622
jaqueline.biedermann@vbmn.de

André Schumacher

Dipl.- Bankbetriebswirt
Zertifizierte Freiberufler-Betreuerin
Firmenkundenbetreuer
Heilberufe | Freie Berufe
Tel. 0251 5005-5621
andre.schumacher@vbmn.de

Bernd Schulze Kappelhoff

Master of Arts (M.A.)
Certified Financial Planner (CFP®)
Certified Estate Planner (CEP)
Bereichsleiter Private Wealth Management
Niederlassungsleiter Werte-Bank-Münsterland
Tel. 0251 5005-5560
bernd.schulzekappelhoff@wb-ml.de

Christian Schulz

Master of Sience (M.Sc.)
Certified Financial Planner (CFP®)
Bereichsleiter Private Wealth Management
Niederlassungsleiter Werte-Bank-Münsterland
Tel. 0251 5005-9641
christian.schulz@wb-ml.de

Andreas Herb-Forsthövel

Dipl. Bankbetriebswirt ADG
Certified Financial Planner (CFP®)
Zertifizierter Stiftungsberater
Bereichsleiter Portfoliomanagement
Tel. 0251 5005-5584
andreas.herb-forsthoevel@vbmn.de

Anita Rottkemper

Zertifizierte Private Banking Beraterin ADG
Private Wealth Management
Tel. 0251 5005-5719
anita.rottkemper@wb-ml.de

Harald Heckmann

Zertifizierter Berater für Heilberufe ADG
Private Wealth Management
Tel. 0251 5005-9522
harald.heckmann@wb-ml.de

Impressum

Herausgeber
Volksbank Münsterland Nord eG, Neubrückenstraße 66, 48143 Münster
Ansprechpartner: Jan Soller, Marktbereichsleiter Heilberufe | Freie Berufe

Redaktion, Konzeption & Gestaltung
REBMANN RESEARCH GmbH & Co. KG, Mommsenstr. 36, 10629 Berlin

Bilder und Grafiken:
Volksbank Münsterland Nord eG, REBMANN RESEARCH GmbH & Co. KG
AdobeStock: S. 1 & 7 – mrmohock, S. 5 – mitifoto, S. 10 – Seahorsevector, S. 15 – fotogestoeber, S. 16 – Cifotart, S. 17 – Sunshine Seeds, S. 21 – Robert Kneschke, S. 22 & 23 – NDABCREATIVITY, S. 24 – ty, S. 28 – Natee Meepian;
shutterstock: S. 12 – Ondrej Prosicky, Alen thien, S. 18 – robert_s

Diese Publikation beruht auf allgemein zugänglichen Quellen, die wir für zuverlässig halten. Eine Garantie für die Richtigkeit und Vollständigkeit der Angaben wird nicht übernommen. Alle Meinungsaussagen geben die aktuelle und unverbindliche Einschätzung der jeweiligen Verfasser zum Redaktionsschluss wieder und stellen nicht notwendigerweise die Meinung der Volksbank Münsterland Nord eG dar. Die Volksbank Münsterland Nord eG übernimmt keine Haftung für die Verwendung der Publikation oder deren Inhalt. Mit der männlichen/weiblichen Personenbezeichnung sind grundsätzlich alle Geschlechter gemeint.

Copyright Volksbank Münsterland Nord eG.

Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um die Quellenangabe „VR MEDICUS“ gebeten.

Volksbank Münsterland Nord eG
Neubrückenstraße 66
48143 Münster

Telefon 05971 406-9627
Telefax 05971 406-9629

www.vbmn.de
info@vbmn.de

Volksbank
Münsterland Nord eG