

PÄP

02.2022

Privatärztlicher Bundesverband e.V.



PBV-Vorstandsmitglieder

Dr. med. Norbert A. Franz, Vorsitzender

Prof. Dr. med. Markus Hambek, 2. Vorsitzender

Dr. med. Christoph Gepp, 2. Vors./Schatzmeister

Dr. med. Thomas P. Ems, Geschäftsführer

Editorial

Liebe Mitglieder,

auch wenn es manchmal schwierig erscheint, den Fokus vom aktuellen und für viele Menschen existenzbedrohenden, weltpolitischen Geschehen auf berufliche Belange zu lenken, so bleibt es dennoch erforderlich, in diesen Dingen nicht nachlässig zu werden. Daher haben wir natürlich auch unsere Verbandsarbeit nicht ruhen lassen und sind weiterhin als PBV-Vorstand für Sie aktiv.

Neben zahlreichen berufspolitischen Terminen haben wir daher auch die Jahreshauptversammlung wieder als Präsenzveranstaltung planen können. Wir möchten allen Mitgliedern, Referenten und Sponsoren, die den Weg Anfang März nach Frankfurt am Main gefunden haben, für ihre Teilnahme herzlich danken.

Wichtige Themen standen wieder auf der Tagesordnung: Berufspolitisch wird der Weg zu einer neuen GOÄ weitergeführt, wie Sie bereits auch aus den Medien erfahren haben werden. Die Klageverfahren im Rahmen des ärztlichen Bereitschaftsdienstes in Hessen werden fortgeführt. Besonders positiv wurde im Rahmen der Jahreshauptversammlung das Seminar zur privatärztlichen Niederlassung aufgenommen. Schließlich wurden Satzungsänderungen veranlasst und der Vorstand neu gewählt. Auf reges Interesse stießen auch die Vorträge zur Praxisübergabe, zu aktueller Rechtsprechung und GOÄ. Wir haben uns daher entschieden, in den kommenden Ausgaben der PÄP auf diese Aspekte besonderes Augenmerk zu legen.

Nun dürfen wir Ihnen viel Freude mit der aktuellen Ausgabe wünschen!

Ihr Vorstand des PBV



Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der PÄP auf die gleichzeitige Verwendung männlicher und weiblicher Sprachformen verzichtet. Sämtliche Personenbezeichnungen gelten gleichermaßen für alle Geschlechter.

Jahreshauptversammlung am 5. März 2022

Ergebnisse kurz und knapp

Der Vorstand berichtet den Mitgliedern über die Aktivitäten im abgelaufenen Jahr. Hierzu zählen insbesondere die gemeinsam mit der PVS und dem Bundesministerium für Gesundheit erfolgreich auf den Weg gebrachte Impfkation, die im November 2021 durchgeführte berufspolitische Veranstaltung, die besonders positive Resonanz erzeugte, und die weiteren Planungen zur Verbesserung der öffentlichen Wahrnehmung privatärztlicher Medizin.

Gemäß Vereinssatzung stand die turnusgemäße Wahl des Vorstandes für die Periode 2022 bis 2026 an. Dr. Norbert Franz, Dr. Christoph Gepp, Prof. Dr. Markus Hambek und Dr. Thomas Ems stellten sich erneut zur Wahl und wurden von den anwesenden Mitgliedern ohne Gegenstimmen gewählt.

Die vorgeschlagenen Satzungsänderungen wurden seitens der Mitglieder ohne Gegenstimmen angenommen.

Dr. Gepp berichtete über den aktuellen Stand in den Verfahren um den ärztlichen Bereitschaftsdienst in Hessen. In diesem Zusammenhang verwies Herr Heckenbücker auf die unbedingte, juristische Notwendigkeit, gegen jeden einzelnen Bescheid der kassenärztlichen Vereinigung Widerspruch einzulegen.

Ihr Vorstand des PBV

PS: Der komplette JHV-Bericht wird allen Mitgliedern mit dieser Ausgabe per E-Mail zugestellt.

 Save the Date!

TAG DER
PRIVATMEDIZIN
26. NOVEMBER 2022

www.tag-der-privatmedizin.de



Joachim Blum

Joachim Blum ist Steuerberater und Fachberater für das Gesundheitswesen (DStV e. V.) in der Kanzlei Laufenberg Michels und Partner mbB in Köln.

Privatmedizin aktuell

Die Praxisnachfolge und Praxisabgabe

Die Zeiten, in denen man kurzfristig den Entschluss fassen konnte, seine Einzelpraxis oder seinen Praxisanteil zu veräußern, eine Anzeige aufgab und unter drei Interessenten auswählen konnte, sind vorbei: Es werden mehr Praxen abgegeben als gesucht.

Die Übergabe einer Praxis stellt ein komplexes Vorhaben dar, das eine gewissenhafte Planung und Umsetzung benötigt. Neben der Suche nach einem passenden Wunschkandidaten für die Nachfolge müssen steuerliche, betriebswirtschaftliche und juristische Aspekte berücksichtigt werden. Lesen Sie nachfolgend, wie Sie die Praxisnachfolge strategisch steuern können und wie es nach der Praxisübergabe weitergehen kann.

Teil 1: Die Praxisnachfolge strategisch steuern – wie geht das?

Niedergelassene – egal, ob kassenärztlich oder privatärztlich tätig – Ärzte sehen sich zum Ende ihres Berufslebens immer wieder mit der Herausforderung der Praxisabgabe konfrontiert. Hierbei spielen viele Themen eine Rolle: Zum einen ist der Veräußerungserlös der Praxis häufig als wichtiger Teil der Altersvorsorge eingeplant, und zum anderen wird hier ein Lebenswerk veräußert, das der abgebende Arzt auch entsprechend gewürdigt haben möchte. Umso wichtiger ist es, sich frühzeitig mit der Frage zu beschäftigen, wie die eigene Praxis veräußert werden kann. In dem heutigen Markt begegnen wir immer wieder Praxen, die faktisch unverkäuflich sind.

Insbesondere Praxen in ländlichen Gegenden und vermeintlich unattraktiven Fachrichtungen haben es immer schwerer, einen Nachfolger zu finden. Dieses Problem wird umso größer, je später sich der Abgeber mit der Frage der Praxisabgabe beschäftigt und je weniger strategisch der Praxisinhaber

dieses Thema angeht. Dieser Beitrag soll daher einige Hinweise geben, mit denen die Wahrscheinlichkeit eines erfolgreichen Praxisverkaufes bzw. des erfolgreichen Verkaufes eines Anteils an einer Berufsausübungsgemeinschaft deutlich erhöht werden kann. Wichtig für die Veräußerer ist es immer, auch die Sichtweise der Käufer im Blick zu halten. Denn die Bedenken und die Risiken des Käufers sind letztlich auch die Chancen und Risiken des Verkäufers.

Zeitschiene

Ein entscheidender Faktor für die Praxisabgabe ist zunächst die frühzeitige Beschäftigung mit dem Thema. Unsere Empfehlung ist, dass sich Ärzte spätestens mit dem 55. Lebensjahr mit der Frage beschäftigen, wie lange sie noch arbeiten möchten. Fünf Jahre vor dem geplanten Ende der beruflichen Tätigkeit sollten sie sich dann überlegen, welches von den unten vorgestellten Modellen sie bevorzugen.

Hat ein Arzt Klarheit über den zeitlichen Ablauf der Praxisabgabe, muss er zunächst für sich die Frage beantworten, wie er sich seine Nachfolge vorstellt, denn es gibt jenseits des eigentlichen Verkaufes an einen klassischen Einzelnachfolger noch mehrere weitere Alternativen. Auch die klassische Einzelpraxis kann sich beispielsweise einer überörtlichen Berufsausübungsgemeinschaft (üBAG) anschließen, die dann den Standort übernimmt und den eigenen Praxisstandort fortführt. Wählt man doch die Variante des Einzelnachfolgers, so möchte dieser häufig vor der Übergabe bereits die Praxis intensiv kennenlernen.

Vereinfacht gesagt gibt es folgende Möglichkeiten, seine Praxis zu veräußern:

- Aufnahme eines Juniorpartners
- Veräußerung an Nachfolger
- Teilverkauf der Praxis
- Nachfolgeregelung innerhalb der Familie
- Praxisauflösung
- Übernahme durch externes Management
- Einbringung in eine Berufsausübungsgemeinschaft (BAG)
- Anschluss an eine überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft (üBAG)

Einbindung eines Einzelnachfolgers

Für den Käufer einer Einzelpraxis ist zunächst wichtig, ob und wie er die Patienten übernehmen kann. Hierzu ist der Käufer häufig bestrebt, einige Zeit gemeinsam mit dem Praxisinhaber zusammenzuarbeiten. Dies ist dann auch möglich, wenn nur eine Zulassung vorhanden ist: durch die Bildung einer Gesellschaft mit dem Praxisnachfolger zur Überleitung. In dieser Variante nimmt der bisherige Inhaber seinen möglichen Nachfolger mit einem sehr geringen Prozentsatz (zum Beispiel mit 3 % Beteiligung) in die Praxis auf. In der Gewinnverteilung erhält der Praxisnachfolger jedoch einen höheren Gewinn zugewiesen als 3 %, sodass er ein zufriedenstellendes Einkommen hat. Nach einer Überleitungsphase kann der bisherige Inhaber dann seine verbleibenden 97 % an den Nachfolger veräußern. Rechtlich kann die Zulassung hier ebenfalls entweder geteilt oder ein Jobsharing ausgeübt werden.

Verkauf an eine Berufsausübungsgemeinschaft (BAG)

Überlegt ein Arzt, seine bisherige Einzelpraxis an eine (überörtliche) Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) zu verkaufen, so empfiehlt es sich, zunächst die Umgebung und die Konkurrenzsituation zu analysieren. Kommt man dann zu der Erkenntnis, möglicherweise einen geeigneten Käufer gefunden zu haben, sollte eine zunächst informelle Kontaktaufnahme erfolgen. Durch ein Telefonat, das zum Beispiel auch durch den Berater des Veräußerers geführt werden könnte, lässt sich häufig schnell eruieren, ob ein grundsätzliches Interesse des potenziellen Käufers besteht. Wird ein solches Interesse bejaht, sollte ein Konzept ausgearbeitet werden, das die Details regelt. Hierbei wird insbesondere der Kaufpreis zu klären sein, aber auch die Modalitäten einer überleitenden Zusammenarbeit. Für eine

Übergangszeit wäre dies beispielsweise möglich, indem man die bisherige Einzelpraxis an die (überörtliche) BAG gesellschaftsrechtlich anschließt, für einen kurzen Zeitraum gemeinsam arbeitet und dann erst seinen Anteil verkauft. So hat auch der Käufer die Sicherheit, den Patientenstamm übergeleitet zu haben.

Eine solche gemeinsame Zusammenarbeit ließe sich zum Beispiel durch die Bildung einer „minimalen üBAG“ lösen. In dieser Variante bleiben die jeweiligen Standorte im Eigentum der bisherigen Gesellschafter. Lediglich auf gesellschaftsrechtlicher Ebene erfolgt ein Zusammenschluss, ohne dass das bisherige Vermögen gemeinsam genutzt wird. Eine solche minimale Lösung ist sowohl steuerlich als auch wirtschaftlich vergleichsweise einfach umzusetzen, da keine Vermögensgegenstände transferiert werden. Lediglich die Frage der Verteilung der Gewinne ist zu klären. Hier wird im Regelfall vereinbart, die Gewinne der bisherigen Standorte auch in den jeweiligen Standorten zu belassen.

Der angemessene Kaufpreis

Ist ein Konzept für einen Nachfolger gefunden, so gilt es nun, sich auf einen Kaufpreis zu einigen. Für eine Praxisbewertung gibt es diverse Methoden. Wichtig ist hier: Es entscheidet der Markt. Auch wenn eine Praxis rechnerisch einen hohen Kaufpreis wert ist, so wird dieser nicht zu erzielen sein, wenn die Praxis einen unattraktiven Standort hat.

Steuerliche Behandlung

Ist ein Käufer erst einmal gefunden, ist der schwierigste Teil der Praxisabgabe zunächst geschafft. Nun muss sich der Veräußerer jedoch Gedanken über die Besteuerung seines Anteils machen. Hierzu gibt es im Wesentlichen zwei Steuervergünstigungen: den sogenannten „steuerlichen Freibetrag“ und den sogenannten „halben Steuersatz“.

Höhe der Steuervergünstigungen

Für Veräußerungsgewinne bis 136.000 € gewährt die Finanzverwaltung einen Freibetrag in Höhe von 45.000 €. Das heißt, dass 45.000 € komplett steuerfrei bleiben. Beträgt der Veräußerungspreis mehr als 136.000 €, mindert sich der Freibetrag jeweils um den Betrag, um den der Veräußerungsgewinn 136.000 € übersteigt. Das bedeutet, bei einem Veräußerungspreis von 140.000 € gibt es jedoch noch einen Freibetrag von 41.000 €, bei einem Veräußerungspreis von 181.000 € gibt es keinen steuerlichen Freibetrag mehr. Zusätzlich zu diesem Freibetrag gewährt die Finanzverwaltung aber auch noch eine weitere Steuerbegünstigung: Veräußerungspreise bis zu 5.000.000 € werden mit 56 % des durchschnittlichen Steuersatzes versteuert, den der Arzt sonst mit seinen sonstigen Einkünften erreichen würde.

Beispiel: Dr. Schmerz erzielt aus der Veräußerung seiner Praxis einen steuerbegünstigten Veräußerungsgewinn in Höhe von 500.000 €. Aufgrund der sonstigen laufenden Einkünfte beträgt der durchschnittliche Steuersatz 41,5 % und würde zu einer Einkommensteuer auf den Veräußerungsgewinn in Höhe von 41,5 % auf 500.000 € = 207.500 € führen.

§ 34 Abs. 3 EStG reduziert nun den anzuwendenden Steuersatz auf 56 % von 41,5 %, also 23,2 % und die Einkommensteuer auf den begünstigten Veräußerungsgewinn auf 116.000 € (23,2 % von 500.000 €). Die Begünstigung führt hier zu einer Steuerersparnis von 91.500 €.

Voraussetzung für die Steuerbegünstigungen

Voraussetzung für diese Steuervergünstigungen ist zunächst, dass der veräußernde Arzt sein 55. Lebensjahr vollendet hat oder dauernd berufsunfähig ist. Außerdem muss der veräußernde Arzt seine Praxis komplett veräußern. Eine scheinweise Veräußerung über einen längeren Zeitraum bewirkt den Verlust des Steuervorteils, denn die Steuerbegünstigung gilt nur für den Verkauf der letzten Tranche.

Es ist daher immer zu empfehlen, seine Praxis oder seinen Praxisanteil vollständig zu veräußern und nicht in einzelnen Teilen, soweit dies nicht strategisch notwendig ist. Außerdem darf der Veräußerer für eine bestimmte Zeit in einem gewissen Umkreis nach der Veräußerung seiner Praxis nicht mehr selbstständig ärztlich tätig sein.

Welche Möglichkeiten es für den Veräußerer dennoch gibt, nach der Veräußerung weiterhin Einkünfte zu erzielen, möchten wir im Folgenden erläutern.

Teil 2: Arbeiten nach der Praxisnachfolge – wie geht es weiter?

Wenn ein Arzt seine Praxis veräußert hat, hat er meistens die oben genannten Steuerbegünstigungen in Anspruch genommen. Alle Steuerbegünstigungen haben jedoch als Voraussetzung, dass der Veräußerer für eine „gewisse Zeit“ in seinem „örtlichen Umkreis“ aufhört, selbstständig ärztlich tätig zu sein. Häufig können und wollen die Praxisabgeber auch nach dem Verkauf ihrer Praxis noch für eine gewisse Zeit ärztlich tätig sein. Trotzdem wollen und sollten sie hierdurch nicht ihre Steuerbegünstigungen riskieren, denn ein nachträgliches Zurückzahlen der in Anspruch genommenen Vergünstigungen kann schnell sehr teuer werden. Die Voraussetzungen möchten wir daher noch einmal näher beleuchten, da in der Beratung immer wieder die Frage gestellt wird, welche Tätigkeiten Ärzte nach der Abgabe noch erbringen dürfen.

Folgende Voraussetzungen für die Steuerbegünstigungen gibt es:

1. Der Abgeber ist älter als 55 Jahre oder dauernd berufsunfähig und
2. stellt seine selbstständige Tätigkeit vollständig für
3. eine gewisse Zeit
4. im örtlichen Wirkungskreis ein.

Während die erste Voraussetzung noch relativ einfach zu prüfen ist, stellen die weiteren Voraussetzungen Praxisabgeber in der Praxis immer wieder vor Herausforderungen und sind mit großen Unsicherheiten verbunden.

Die vollständige Einstellung der selbstständigen Tätigkeit bedeutet zunächst, dass der Arzt auch tatsächlich seine bisherige selbstständige Tätigkeit komplett beenden muss. Dies muss er für eine gewisse Zeit machen. Eine genauere Definition der gewissen Zeit ist gesetzlich nicht vorgeschrieben. Mehr als drei Jahre sollten nach unserem Verständnis ausreichen, weniger als ein Jahr lang wird in der Regel nicht ausreichen. Generell gilt: Je länger der Arzt nach der Abgabe nicht mehr freiberuflich tätig ist, desto sicherer ist die Anerkennung der steuerlichen Begünstigungen.

Auch der örtliche Wirkungskreis ist gesetzlich nicht näher bestimmt. Hier ist nach unserer Einschätzung maßgeblich, wie der Einzugsbereich der betreffenden Praxis ist. Der Einzugsbereich einer hausärztlichen Praxis wird sich regelmäßig in einem kleineren Umkreis bewegen als der einer nuklear-medizinischen Praxis. Dennoch wird auch bei einem Hausarzt davon abgeraten, dass dieser sich zum Beispiel in der gleichen Stadt oder in einer Entfernung von weniger als 50 km niederlässt. Wenn ein Hausarzt in München seine Praxis veräußert und in Berlin eine neue Praxis aufmachen wird, so ist dies sicherlich unschädlich.

Alle weiteren Gestaltungen sollten jedoch immer eng mit dem Steuerberater abgestimmt werden, damit keine unnötigen Risiken eingegangen werden.

...

Möglichkeit der Anstellung

Wichtig: Die oben beschriebenen Einschränkungen hinsichtlich des örtlichen Wirkungskreises und der gewissen Zeit gelten jedoch nur für freiberufliche Tätigkeiten. Im Gegenzug sind sämtliche Anstellungsverhältnisse steuerlich unbedenklich. Das bedeutet, ein Praxisabgeber darf direkt auch einen Tag nach seinem Praxisverkauf sogar in der gleichen Praxis als Angestellter tätig sein. Hier gibt es keinerlei zeitliche Beschränkungen, er darf also auch in Vollzeit tätig sein. Auch gibt es keine maximale Gehaltshöhe, die definiert ist.

Hierdurch eröffnet sich der Praxisabgeber häufig Möglichkeiten, auch nach der Anstellung risikofrei weiterzuarbeiten, ohne seine steuerlichen Begünstigungen zu gefährden.

„Geringe“ freiberufliche Tätigkeit

Teilweise wird die These vertreten, die weitere Betreuung von „wenigen“ freiberuflichen Patienten sei weiterhin möglich. Dies ist tatsächlich so, denn auch die Finanzverwaltung gesteht einem Praxisabgeber zu, bis zu 10 % seiner bisherigen Umsätze auch nach der Abgabe weiterhin freiberuflich erzielen zu dürfen. In der Praxis ist es schwierig, diese 10%-Grenze einzuhalten und zu überwachen, weshalb nur in Ausnahmefällen hiervon Gebrauch gemacht werden sollte.

Urlaubsvertretungen

Urlaubsvertretungen finden regelmäßig auf freiberuflicher Basis statt. Hiervon ist daher aus steuerlichen und sozialversicherungsrechtlichen Gründen abzuraten.

Gestaltungen im Grenzbereich

Immer wieder erleben wir in unserer Beratungspraxis, dass Abgeber von Praxen Gestaltungen „im Grenzbereich“ wählen, also zum Beispiel selbstständige Tätigkeiten doch möglichst zeitnah nach dem Praxisverkauf und in der örtlichen Umgebung. Wichtig ist hierbei: Sie sollten immer beachten, welches Risiko Sie hierbei „in das Feuer stellen“. Bei einem Veräußerungspreis von 500.000 € beträgt die Steuerbegünstigung schnell rund 90.000 €. Wenn Sie diese Begünstigung riskieren, müssten Sie 180.000 € einnehmen, um allein den Steuervorteil zurückzubezahlen. Dieser Gedanke sollte Sie immer leiten, wenn Sie die Grenzen der Rechtsprechung weiter ausreizen möchten.

Fazit

Auch nach dem erfolgreichen Verkauf einer Privatpraxis ist es möglich, auch weiterhin ärztlich tätig zu sein, ohne seine steuerlichen Begünstigungen zu gefährden. Allerdings müssen hier die speziellen Voraussetzungen beachtet werden, damit nicht später im Rahmen einer Betriebsprüfung „das böse Erwachen“ kommt. Eine enge Abstimmung mit Ihrem Steuerberater ist dringend zu empfehlen.





Dr. med. Manuel Wesche

Dr. med. Manuel Wesche ist Facharzt für Allgemeinmedizin im Gesundheitszentrum Königsdorf in Frechen.

Buchrezension Praxis der Echokardiografie

Als Allgemeinmediziner in einer Praxis mit kardiologischem Schwerpunkt ist „Praxis der Echokardiografie“ eine Bereicherung meines Arbeitsalltages geworden. Flachskampf et al. liefern nunmehr in der 4. Ausgabe ein gut strukturiertes und umfangreiches Lehrbuch der Echokardiografie, das alle Aspekte der Echokardiografie, stets mit konkretem Bezug zur Klinik, profund abhandelt.

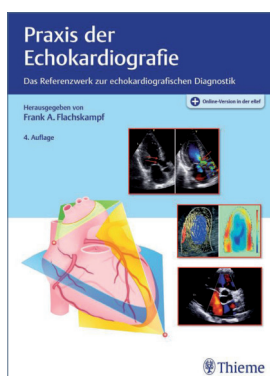
Durch seine sinnvolle Gliederung nach Abschnitten des Herzens mit anatomischer Einführung und anschließender pathophysiologischer Vorstellung sämtlicher echokardiografisch relevanter kardiologischer Krankheitsbilder fällt es dem Leser leicht, sich das Werk entweder als Lehrbuch zur grundsätzlichen Einführung in bestimmte Themen oder als Nachschlagewerk von Details und Referenzwerten zu erschließen.

Auch als Orientierungshilfe entsprechend der aktuellen kardiologischen Leitlinien mit gut übersichtlichen Diagnosealgorithmen ist „Praxis der Echokardiografie“ eine hervorragende Wahl. Besonders gefreut hat mich die aktualisierte, sehr detaillierte Erarbeitung von Grundlagen und Pathologien der in anderen Lehrbüchern oft vernachlässigten Pulmonal- und Trikuspidalklappe und natürlich der Klappenvitien generell.

Das Buch überzeugt mit seinen 1203 Abbildungen und Illustrationen, wobei hier besonders die hochwertigen Fotografien und Filme zu beinahe jedem beschriebenen Krankheitsbild hervorzuheben sind. Der Umfang des Buches, wenngleich zur Vollständigkeit natürlich notwendig, mag zur Verwendung als reines in die Materie einführendes Lehrbuch besonders auf Studenten oder Kardiologen in frühen Ausbildungsjahren etwas abschreckend wirken.

Fazit

Dieses Echokardiografie-Lehrbuch kann ich uneingeschränkt empfehlen, sowohl für den kardiologischen Facharzt als auch für andere Fachrichtungen mit Kontakten zur Kardiologie. Für Studenten der Humanmedizin mag ein weniger detailliertes Lehrbuch sinnvoller sein. Aus meiner Sicht: aktuell das beste Lehrbuch zu diesem Thema auf dem Markt.



Praxis der Echokardiografie

Frank A. Flachskampf (Hrsg.)

Georg Thieme Verlag

4. überarbeitete und erweiterte Ausgabe 2022

ISBN: 978-3-13-129624-5

241,99 Euro



Privatpraxis als Wirtschaftsunternehmen – Potenziale richtig nutzen

Neben Ihrer Profession als Arzt oder Ärztin leiten Sie mit Ihrer Privatpraxis auch ein wirtschaftlich agierendes Unternehmen. Die Praxissoftware CGM PRIVATE unterstützt Sie im Hintergrund bei der Patientenverwaltung, der Dokumentation und ermöglicht eine einfache Kalenderverwaltung – ohne GKV-Ballast und überflüssigen Funktionalitäten. Als spezialisierte Unternehmensberatung der CGM unterstützt Sie BUSINESS CONSULTING darüber hinaus, Ihre ökonomischen Möglichkeiten voll zu nutzen.

Mittels Analyse Potenziale erkennen

Sie wollen eine Privatpraxis gründen oder einfach die Abläufe in Ihrer Praxis optimieren: Mit CGM PRIVATE haben Sie die perfekte Software an Ihrer Seite, die Sie in Ihrem Alltag in der Privatpraxis unterstützt. Keine störenden GKV-Funktionalitäten, klare Strukturen und intuitiver Bedienbarkeit machen CGM PRIVATE zu der perfekten Software für Ihre Praxis. Mit einer externen Unternehmensberatung der CGM haben Sie die Möglichkeit, Ihre Praxis weiter zu optimieren. Das Team von BUSINESS CONSULTING hat den Blick von außen und hilft Ihnen, versteckte Potenziale zu erkennen, um tägliche Arbeitsschritte noch effizienter zu gestalten.

Optimierungsquellen erkennen und umsetzen

Handlungspotenziale bestehen dabei häufig in folgenden Bereichen:

- **Honorar:** Viele Praxen verschenken mögliche Einnahmen.
- **Öffentlicher Auftritt:** Die Praxis-Website ist das Aushängeschild im Netz.
- **Prozesse:** Ein optimaler Ablauf in der Praxis aus Sicht von Patientinnen und Patienten sowie Personal ist für jede Praxis erstrebenswert.

Nach Analyse und Beratung ist die Umsetzung der zentrale Bestandteil des Prozesses. Das interdisziplinäre Team von BUSINESS CONSULTING steht Ihnen bei dem Prozess mit langjähriger Expertise zur Seite.

CGM PRIVATE – Ihr Begleiter im Praxisalltag

Auch wenn die Beratung durch BUSINESS CONSULTING abgeschlossen ist, stehen Sie dank CGM PRIVATE nicht allein da. Die Software unterstützt Sie dank einfacher Bedienbarkeit und nutzerfreundlichem Design in Ihrem Praxisalltag. Sollte Ihnen eine Funktion fehlen, bietet CGM PRIVATE zahlreiche Zusatzmodule und -produkte, die die Abläufe noch effizienter machen. Sie möchten einen Einblick in die Software erhalten? In der Demo-Version können Sie CGM PRIVATE ganz einfach in Ihrem Browser testen – ohne Download oder Registrierung.

Weitere Informationen finden Sie unter www.cgm.com/private



WatchPAT™ ONE

Das Schlaflabor für Zuhause

Das WatchPAT ist ein innovatives Schlafdiagnostiksystem, das mittels PAT-Signal (Periphere arterielle Tonometrie) ohne Nasenbrille, einengende Brust- und Abdomengurte die Messung durchführt. Durch die automatisierte Auswertung erhalten Sie alle benötigten Parameter AHI, cAHI, RDI und ODI für einen umfassenden Überblick über die Nacht.



// Single-use-Diagnostiksystem

// Wissenschaftlich validierte Schlafdiagnostik nach S3-Leitlinien der Fachgesellschaft DGSM

// Detaillierte Schlafdiagnostik (RDI, AHI, ODI) inkl. Schlafarchitektur (Leicht-, Tiefschlaf, REM)

// Sofortige Amortisation ohne Investitionskosten

// Zeitersparnis für Anwender und Patienten

// Abrechnung nach GOÄ und PKV erstattungsfähig

// Hohe Hygienestandards und geringes Infektionsrisiko



Kontaktdaten:

Sebastian Müller
s.mueller@neumedpro.de
0160 960 033 31

Neuwirth Medical Products GmbH

Am Südkreisel 5 - 63868 Großwallstadt
www.neumedpro.de



NEUWIRTH
MEDICAL PRODUCTS



Anbieter von innovativen und einzigartigen Technologien und Verfahren zu sein, bedeutet Verantwortung für bestmögliche medizinische Versorgungsqualität und hohe Patientensicherheit zu tragen. Das beginnt bereits mit der Vermittlung des notwendigen Know-hows für ärztliche Anwender. Hierfür haben wir die Neuwirth Academy ins Leben gerufen, die ärztliche Anwender intensiv und umfassend schult.

Informieren Sie sich jetzt auf www.neuwirth-academy.de – mit der kostenlosen Registrierung können Sie sich auch einfach und unverbindlich über zukünftige Events informieren lassen.



KHK-Ausschluss bei stabilem Brustschmerz

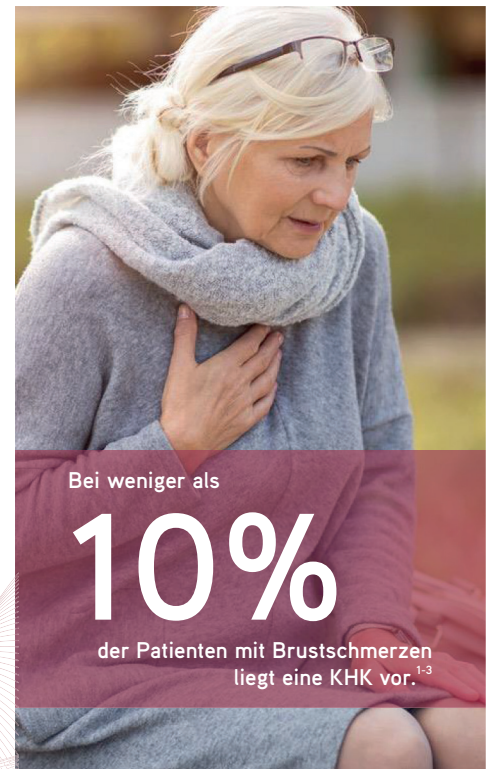
Einfacher und sicherer KHK-Ausschluss mit dem neuen Acarix CADScor® System in 10 Minuten.

- Nicht invasiv, zuverlässig, strahlungsfrei
- Mittels ultrasensitivem Mikrofon werden die koronaren Strömungsgeräusche analysiert und zusammen mit weiteren anamnestischen Angaben ein validierter KHK-Risikoscore berechnet.
- Das Verfahren ist in wiss. Studien mit einem negativen Vorhersage-Wert (NPV) von 97,2 % validiert
- Geeignet als diagnostische Hilfe im KHK Ausschluss, CE-zertifiziert

Amortisation über

GOÄ 660
IGel

1. Therning, C. et al. Low Diagnostic Yield of Non-Invasive Testing in Patients with Suspected Coronary Artery Disease: Results From a Large Unselected HospitalBased Sample. Eur Heart J - Qual Care Clin Outcomes 2018; 4, 301-308
2. Winther, S. et al. Diagnostic performance of an acoustic-based system for coronary artery disease risk stratification. Heart 2018; 104, 928-935
3. Douglas, PS et al. Outcomes of anatomical versus functional testing for coronary artery disease. N Engl J Med 2015; 372, 1291-1300



Anwendbar zum **Screening** bei **Herzvorsorgeuntersuchungen** sowie bei stabilem **Brustschmerz** und **Atemnot** als Ausschluss einer KHK. Eine Auswahl der möglichen Nutzung des CADScor® Systems ist:

- **Stabiler Brustschmerz** zum schnellen und sicheren Ausschluss einer KHK bei Score ≤ 20 und in Interpretation des Scores > 20 in Bezug auf den Wert der Anamnese bei älteren Patienten (Scores 1 - 99)
- **Kardio-Check-up** mit CADScor funktioniert, auch symptomfrei. Score ≤ 20 = sicherer Ausschluss
- **Verlaufskontrolle nach Intervention** mit CADScor-Basiswert Post-Stenting, z.B. halbjährlich
- Arbeitsmedizinischer Einsatz zum Check-Up bei Arbeitnehmern
- Nutzung und Erklärung der **Vorstestwahrscheinlichkeit** und **Risikogruppe KHK** gemäß ES- Leitlinie 2019 und Winther-Studie 2020

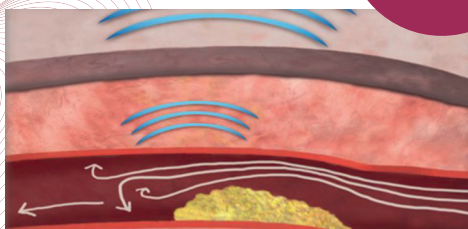
* Gemäß aktueller Studienlage sowie Erfahrungen mit über 100 AnwenderInnen in Deutschland



Hoher
negativer
Vorhersage-
wert

Studienlage

NPV
97,2%*



* Bei 10% Prävalenz

Bei Interesse senden Sie dies als Bild oder melden sich über:



beratung@acarix.com
+49 173 6555456.

Das Acarix Team freut sich über Ihre Rückmeldung.

Meine Kontaktdaten:

www.acarix.com

Anzeigen

Börse für Mitglieder

Praxisteilhaber/-teilhaberin gesucht

In Baden-Baden – kleine florierende hausärztlich und naturheilkundlich ausgerichtete Praxisinhaberin würde gerne teilen: 2,5 Tage am Stück (bis oder ab Mittwochmittag), gegenseitige Vertretung auch im Urlaub. Homöopathie und Akupunktur, gerne Infusionen, Labor, Basisdiagnostik.

Die Chemie muss stimmen, Alter nicht wichtig. Alles ist fertig eingerichtet und muss nur für 2. Arzt/ Ärztin

umstrukturiert werden. Zeitpunkt des Einstieges jederzeit.

Kontakt:

Dr. med. Saskia v. Sanden
Waldschloßstraße 1, 76530 Baden-Baden
Telefon: +49 163 1461533
E-Mail: saskiavonsanden@arcor.de
www.saskiavonsanden.com

FA/FÄ für Allgemeinmedizin oder Innere Medizin (m/w/d) gesucht

FA/FÄ für Allgemeinmedizin oder Innere Medizin (m/w/d) gesucht für eine familiär geführte, private Hausarztpraxis in Düsseldorf Gerresheim – Schwerpunkt ganzheitliche Medizin.

Attraktives Gehaltsmodell, flexible, familienfreundliche Arbeitszeiten und spätere Partnerschaft möglich. Idealerweise bringen Sie bereits Berufserfahrung im Bereich Naturheilverfahren, Osteopathie oder Manuelle Medizin mit und haben Freude daran, eigene

Ideen mit einzubringen. Wir freuen uns auf Ihre Bewerbung!

Kontakt:

Praxis Dr. M. Tobias Petersohn
Pfeifferstraße 68,
40625 Düsseldorf
Telefon: +49 211 929085 14
E-Mail: info@salutomed.de
www.salutomed.de

FÄ/FA für Gynäkologie und Geburtshilfe gesucht

In Kempen am Niederrhein, 2020 neu eröffnete Privatpraxis sucht FÄ/FA zur Mitarbeit und späterer Teilhaberschaft.

Ich freue mich auf Ihre Bewerbungen.

Kontakt:

Julia Peters
Schorndorfer Straße 17, 47906 Kempen
Telefon: +49 176 21938203
E-Mail: peters@privatpraxis-peters.de
www.privatpraxis-peters.de

Grundstücke in Kanada zu verkaufen

Im schönen Südosten Kanadas, direkt an einem Meeresarm gelegen, bieten wir drei Wasserblickgrundstücke und zehn Grundstücke mit zusätzlicher eigener Wasserfront zum Kauf an. Alle Grundstücke sind nach Südwesten ausgerichtet, erschlossen und bebaubar. Die Grundstücksgrößen belaufen sich zwischen 6.700 qm und 23.900 qm; die Preise der

Grundstücke liegen zwischen 40.250 Euro und 138.800 Euro.

Kontakt:

Dr. med. Thomas Ems
Telefon: +49 173 9300893
E-Mail: dr.thomas.ems@t-online.de



Sonja Schroeter

Ihre Ansprechpartnerin bei allen
Fragen rund um den PBV

Kontakt zum PBV

Sonja Schroeter
Telefon: +49 6151 5012200
Mobil: +49 152 02146178
Fax: +49 6151 22813
sekretariat@pbv-aerzte.de

Sprechzeiten

Montag von 15:00 – 18:00 Uhr
Mittwoch von 15:00 – 18:00 Uhr
Freitag von 09:00 – 13:00 Uhr

Impressum

PÄP | Privatärztliche Praxis
Verantwortlich für den Inhalt:
Privatärztlicher Bundesverband e. V.
Kaiserhofstraße 15
60313 Frankfurt am Main

Bitte teilen Sie uns Adress- oder Kontoänderungen
umgehend mit. Herzlichen Dank!

Telefon: +49 6151 5012200
sekretariat@pbv-aerzte.de
www.pbv-aerzte.de

Die Arztsuche des PBV

Hier finden Patienten in Ihrer Nähe den für sie
passenden Privatarzt. Für PBV-Mitglieder ist der
Eintrag kostenfrei. Nichtmitglieder zahlen 150 Euro
für zwei Jahre. Senden Sie eine Nachricht per
E-Mail an: sekretariat@pbv-aerzte.de

Mögliche Fachrichtungen und Zusatzbezeichnung
finden Sie unter: www.arztsuche-privataerzte.de



#WIR MACHEN
UNS STARK

pbv
Privatärztlicher
Bundesverband e.V.