

# Mandantenbrief

## Was ist meine Leistung wert?

ärztliches Honorar als selbst  
bestimmte Größe

### Die Situation

Die seit Jahren geführte Diskussion über die angemessene Höhe der ärztlichen Vergütung im gesetzlichen Versorgungsbereich wird aller Voraussicht nach auch mit der Einführung des Euro-EBM 2009 nicht abflachen. Auslöser sind die fortwährenden Honorarkürzungen- und Umverteilungen, die eine verlässliche Kalkulation für die eigene Praxis erschweren, bzw. z. T. kaum möglich machen. Was ist die Arbeit des Arztes und Zahnarztes wert – überlässt man als Praxisinhaber die Bewertung denjenigen die den Kuchen bezahlen, so wird die Arbeit mit einem durchschnittlichen kalkulatorischen Stundenlohn zwischen 30-40 Euro bezahlt. Nicht umsonst sahen sich viele niedergelassene Ärzte unter Wert verkauft – verglichen mit einer durchschnittlichen Handwerkerstunde von 45-60 Euro auch nicht unverständlich.

Unverständlich ist es aber andersherum, dass seitens der meisten Praxisinhaber keine Kenntnis über ihre tatsächlich benötigten Einnahmen pro Stunde gibt. Viel zu leicht lassen sich die meisten in die GKV-Ecke drängen und ertragen mit Frust die zu geringen Vergütungen im gesetzlich vorgeschriebenen und medizinisch als ausreichend, zweckmäßig und wirtschaftlich bezeichneten Bereich. Bevor man den Finger gegen den unkal-

kulierbaren (gesetzlichen) Zahler (GKV) richtet, steht eine andere Frage im Raum, die eng mit der Selbstbestimmtheit der freien ärztlichen Berufsausübung zusammenhängt: Was möchte ich medizinisch eigentlich tun und was ist meine medizinische Leistung wert?

### Abhängigkeiten des Stundensatzes

Der Stundensatz hat viele Einflussfaktoren die vor Erhebung bekannt, bzw. ermittelt werden müssen. Dazu gehören z.B.:

- ⇒ Produktive Behandlungszeit
- ⇒ Auslastung der Praxis
- ⇒ Gewinnziele der Praxis
- ⇒ Kalkulatorisches Arztgehalt
- ⇒ Urlaubstage, Öffnungszeiten, etc.

#### z.B. Produktive Behandlungszeit:

Das ist die Zeit, die entsprechend gegenüber der Kasse oder dem Patienten direkt abgerechnet werden kann und somit den wichtigsten Umsatzfaktor für die Praxis darstellt. Die produktive Arbeitszeit sollte also möglichst hoch sein – weit höher als die Zeit für Verwaltungs-, Dokumentations-, und Delegationsaufgaben.

### Wo stehe ich jetzt?

In den Medien wird häufig der Stundensatz dargestellt, der sich quasi „über alles“ gerechnet „automatisch“ aus der aktuellen Praxistätigkeit ergibt und eher einer Ist-

Dokumentation entspricht. Im Folgenden werden die Auswirkungen der teilweise sehr oberflächlichen Betrachtungen verdeutlicht:

Beispielpraxis A (undifferenziert):

Ausgangspunkt ist eine Praxis, die nur GKV Leistungen anbietet und sich über die zu geringe Vergütung ärgert:

Ausgangspunkt ist die Angabe vom Praxisinhaber, pro Jahr 2.520 Stunden zu arbeiten (12 Stunden pro Tag = 60 Stunden die Woche, bei 42 Wochen im Jahr). Gleichermaßen hat der Arzt keine Gewinnziele angegeben, sondern arbeitet „einfach in den Tag hinein“.

Umsatz/Jahr:	250.000 Euro
abzgl. Personalkosten	60.000 Euro
abzgl. Sachkosten	100.000 Euro
abzgl. Zinsen	12.000 Euro
= kalkulat. Arztgehalt	78.000 Euro
= Arztgehalt/Stunde	ca. 31 Euro

Der gefühlte Ärger ist Ihm nicht zu verdenken – aber hat er wirklich richtig gerechnet? Betrachtet man die gleiche Praxis unter dem Blickwinkel der Produktivzeit, so ändert sich der Stundensatz erheblich:

Beispielpraxis A (differenziert):

Ausgangspunkt ist jetzt eine produktive Arbeitszeit von 1.470 Stunden pro Jahr (7 Stunden pro Tag = 35 Stunden/Woche, bei 42 Wochen). Effektiv heißt in diesem Fall all die Stunden, die tatsächlich abgerechnet werden.

Umsatz/Jahr:	250.000 Euro
abzgl. Personalkosten	60.000 Euro
abzgl. Sachkosten	100.000 Euro

abzgl. Zinsen	12.000 Euro
= kalkulat. Arztgehalt	78.000 Euro
= Arztgehalt/Stunde	ca. 53 Euro

Durch die differenzierte Betrachtung eines Parameters steigt der Stundensatz um 58%. Wie man leicht erkennen kann, ist eine pauschale Angabe daher wenig hilfreich. Ebenso bleibt der tatsächliche Bedarf (private Bedarf, beruflich-medizinische Bedarf) weitestgehend unberücksichtigt. Einzig die Erkenntnis bleibt, dass das staatliche Menü nur begrenzt schmeckt, geschweige denn satt macht – will man mehr, muss man auf anderer Töpfe Speisen zugreifen.

**Mein persönlicher Stundensatz**

Da die ärztliche Tätigkeit selbstbestimmt sein sollte, sollte der Praxisinhaber auch selbst bestimmen, was man die Stunde benötigt – und nicht behördlich vorgegeben bekommen. In diesem Zusammenhang sei nochmals betont: Es handelt sich bei den zuvor genannten Beispielen um eine gesetzliche Vergütung – und auch wenn der Handwerker oft zum Vergleich bemüht wird - er muss das Geld so verdienen, als würde der Arzt- und Zahnarzt ausschließlich Selbstzahler behandeln!

Entscheiden sollte daher Ihr persönlicher Bedarf, den Sie unabhängig selbst definieren. Dazu definieren Sie ein persönliches Ziel:

Schritt 1 - Ermittlung des Gewinnzieles

Im ersten Schritt ermitteln Sie das Geld, welches im Zusammenhang mit Ihrer privaten Lebensführung steht. Dazu gehören z.B. Lebenshaltungskosten, Altersvorsorge, Tilgung von Krediten, negative Kapitalan-

lagen die ausgeglichen werden müssen, sowie persönliche Steuern:

Lebenshaltung	60.000 Euro
Geplanter Praxisgewinn für zusätzl. Altersvorsorge	50.000 Euro
Ausgleich von Unterdeckungen (Kapitalanlagen)	20.000 Euro
persönliche Steuern	50.000 Euro
<b>Gesamtziel</b>	<b>180.000 Euro</b>

### Schritt 2 - Betriebliche Ausgaben der Praxis

In der BWA finden Sie die betrieblichen Ausgaben der Praxis

<b>Ausgaben Praxis</b>	<b>160.000 Euro</b>
------------------------	---------------------

### Schritt 3 - Festlegung des Mindestumsatzes der Praxis

Aus Addition der Ziffern 1 und 2 erhalten Sie die Summe, die Sie mit der Praxis mindestens umsetzen müssen (Planumsatz zur Erreichung des Ziels). Zur detaillierten Planung Ihres Umsatzes und der Arztstunde ist es weiter notwendig, dass Sie jede Leistung der Praxis einzeln kalkuliert haben, bzw. je nach Aufstellung bestimmte Leistungsgruppen bestimmten Patientengruppen zugewiesen haben.

<b>Mindestumsatz Praxis</b> (aus 1. u. 2.)	<b>340.000 Euro</b>
---	---------------------

### Schritt 4 - Arbeitsstunden des Praxisinhabers festlegen

Hier ist nun entscheidend, wie sie arbeiten und wie sich Ihre Arbeit verteilt. Folgendes Beispiel führt Sie dann zu der Zielgröße des benötigten Umsatzes/Praxisstunde, um Ihr unter Punkt 1 definiertes Ziel zu erreichen:

Arbeitstage pro Jahr (abzgl. Wochenende, Feiertage, Fortbildungstage, Urlaubstage, Krankheitstage)	211 Tage
Produktive Arbeitszeit (70%)	147,7 Tage
Tage für Verwaltung (20%)	42,2 Tage
Tage für Führung (10%)	21,1 Tage
Arbeitsstunden pro Tage	9
Arbeitsstunden produktiv/Jahr	1329,3

**Umsatz pro Sprechstunde 255,77 Euro**

Der angegebene Stundensatz entspricht ihren persönlichen Wünschen – und zwar mit dem Ziel, eine von Ihnen festgelegte Geldsumme Privat zur Verfügung zu haben. Es wird auch deutlich, dass Sie diesen Stundensatz im gesetzlichen Bereich alleine höchstwahrscheinlich kaum erzielen können.

### **Fazit**

Wer Wege mit mehr Selbstbestimmtheit, medizinischer und organisatorischer Gestaltungsfreiheit, finanzieller Unabhängigkeit und Planbarkeit sucht, der sollte bei der Ausrichtung der Praxis auch die funktionierenden Alternativen zum gesetzlichen System in Betracht ziehen.

Einmal in der Praxis systematisch umgesetzt, kann die medizinische Arbeit (selbst-)wertig erbracht werden - Damit Stundensätze endlich wieder dem Ausbildungsgrad entsprechen und zur verantwortungsvollen Tätigkeit der Praxisinhaber passen.