

Wirtschaftsbrief

Dermatologie von Almirall Hermal

Aktuell das Wichtigste zu Abrechnung, Steuern, Recht und Betriebswirtschaft

Nr. 6 • 15. Jahrgang, September 2019

Einkommen

Zi-Praxis-Panel: positive wirtschaftliche Entwicklung bei Dermatologen

Das Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung in Deutschland (Zi) hat eine weitere Untersuchung zur wirtschaftlichen Situation von Arztpraxen in den Jahren 2013 bis 2016 veröffentlicht. An der Erhebung haben 4.483 Arztpraxen teilgenommen, darunter 130 Einzelpraxen sowie 38 Gemeinschaftspraxen von Dermatologen. Die Daten beruhen auf der steuerlichen Jahresüberschussrechnung und sind durch den jeweiligen Steuerberater testiert.

Jahresüberschuss bei Dermatologen über Durchschnitt

Einnahmen, Aufwendungen und auch der Jahresüberschuss von dermatologischen Praxen liegen erwartungsgemäß über dem Durchschnitt aller in die Untersuchung einbezogenen Fachgruppen. Auch der Anteil an Einnahmen aus der Privatliquidation ist mit 35 Prozent überdurchschnittlich hoch.

Der Jahresüberschuss liegt mit 220.853 Euro ebenfalls deutlich über

dem Durchschnitt aller Fachgruppen mit 170.351 Euro.

Positive Entwicklung seit 2013

Die Entwicklung des Jahresüberschusses von 2013 bis 2016 fällt für die Dermatologen im Vergleich zu anderen Fachgruppen überaus positiv aus: Während der Jahresüberschuss aller Praxen in diesen drei Jahren um lediglich 18,6 Prozent gestiegen ist, beträgt die Steigerungsrate einer dermatologischen Praxis im Durchschnitt immerhin 22,4 Prozent.

Gleichwohl bewerten immerhin 32 Prozent aller befragten Dermatologen – und damit deutlich mehr als der Durchschnitt mit 27 Prozent – ihre Situation als Vertragsarzt als weniger gut bis schlecht.

WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- Vollständige Untersuchung mit vielen weiteren interessanten Details im Internet online unter www.iww.de/s2932

Prävention

Sonne belastet im Job

Die Bundesanstalt für Arbeitsschutz und Arbeitsmedizin (BAuA) hat ein Faktenblatt auf Basis einer Erwerbstätigenbefragung veröffentlicht (online verfügbar unter www.iww.de/s2958). 14 Prozent der Beschäftigten verbringen demnach hierzulande mehr als die Hälfte der Arbeitszeit im Freien, doch nur 39 Prozent der Betroffenen werden regelmäßig zu den Gefährdungen durch Sonnenstrahlung unterwiesen.

Einnahmen und Aufwendungen von Dermatologen 2016

	Dermatologen	Alle Fachgruppen
Mittlere Einnahmen 2016 je Arzt	448.634 Euro	326.524 Euro
■ Anteil GKV	58,9%	75,8%
■ Anteil PKV	35,0%	19,3%
■ Anteil Sonstige	6,2%	4,9%
Mittlere Aufwendungen 2016 je Arzt	227.781 Euro	156.173 Euro
■ Personalaufwand	57,0%	52,2%
■ Material/Labor	6,5%	6,3%
■ Raumkosten	11,2%	11,7%
■ Abschreibungen	5,9%	6,0%
■ Sonstiges	19,4%	23,7%
Jahresüberschuss 2016 je Arzt	220.853 Euro	170.351 Euro

Inhalt

Kassenabrechnung

Neue EBM-Nr. 10228 für Zuschläge bei TSS-Patienten

Bewertungsportale

Jameda darf auch Positivbewertungen löschen

Wettbewerbsrecht

Salzgrotten-Betreiber darf nicht mit heilender Wirkung bei Hauterkrankungen werben

TSVG

Neue EBM-Nr. 10228 für Zuschläge bei TSS-Patienten

Das Terminservice- und Versorgungsgesetz (TSVG) sieht extrabudgetäre Zuschläge auf die dermatologischen Grundpauschalen bei der Behandlung von Versicherten vor, die über die Terminservicestellen (TSS) vermittelt werden. KBV und Krankenkassen haben die entsprechenden EBM-Nrn. festgelegt.

Kennzeichnung mit Buchstaben

Dermatologen rechnen in den TSS-Vermittlungsfällen die neue EBM-Nr. 10228 ab und kennzeichnen diese Gebührenordnungsposition zusätzlich je nach Länge der Wartezeit auf einen Termin mit einem Zusatzbuchstaben (s. Tabelle).

Weitere Zuordnung erfolgt durch PVS

Alles Weitere, nämlich die Zuordnung zur altersgruppenspezifischen dermatologischen Grundpauschale und die Berechnung des Zuschlags, übernimmt das Praxisverwaltungssystem (PVS). Die Umsetzung erfolgt durch die vom PVS generierten altersklassenspezifischen Zusatznummern:

- 10910 – Zusatzpauschale TSS-Terminvermittlung bis zum 5. Lebensjahr
- 10911 – Zusatzpauschale TSS-Terminvermittlung vom 6. bis zum 59. Lebensjahr
- 10912 – Zusatzpauschale TSS-Terminvermittlung ab dem 60. Lebensjahr

Damit der Zuschlag mit dem zutreffenden Zusatzbuchstaben abgerechnet werden kann, teilt die TSS seit dem 01.09.2019 den Praxen den Tag der

Kontaktaufnahme des Versicherten bei der TSS mit. Dieser Tag gilt als erster Tag für die Berechnung des Zuschlags.

Beispiel

Behandlung eines über die TSS vermittelten 45-jährigen Patienten am 10. Tag nach Kontaktaufnahme mit der TSS.

- Abrechnung der Nr. 10211 (und ggf. weiterer Leistungen)
- Abrechnung der Nr. **10228C** (TSS-Terminfall 9. bis 14. Tag)

Das PVS berechnet automatisch den Zuschlag von 30 Prozent auf die mit 140 Punkten bewertete Grundpauschale und setzt dies automatisch in die Nr. **10911C** (Zusatzpauschale TSS-Terminvermittlung 6. bis 59. Lebensjahr – 42 Punkte) um.

Zusätzliche Kennzeichnungen in einigen KVEn

Unverändert muss dieser TSS-Fall im KVDT-Feld 4103 „TSVG Vermittlungs-/Kontaktart“ mit „1 = TSS-Terminfall“ gekennzeichnet werden. Einige KVEn, beispielsweise in Bayern und Baden-Württemberg, verlangen zusätzlich die Kennzeichnung mit der Nr. 99873T. Bitte achten Sie auf die entsprechenden Informationen Ihrer KV.

Bewertungsportale

Jameda darf auch Positivbewertungen löschen

von RAin Anika Mattern,
Kanzlei am Ärztehaus, Münster,
kanzlei-am-aerztehaus.de

Ein (Zahn-)Arzt hat gegenüber der Betreiberin eines Online-Bewertungsportals keinen Anspruch auf Wiederveröffentlichung gelöschter positiver Bewertungen (Landgericht [LG] München, Urteil vom 16.04.2019, Az. 33 O 6880/18).

Sachverhalt

Ein Zahnarzt hatte bis Ende 2017 auf dem Bewertungsportal Jameda insgesamt 60 Bewertungen erhalten, ehe er Anfang 2018 dort das „Premiumpaket Gold“ kündigte. In der unmittelbaren Folge löschte Jameda ohne Ankündigung zehn für den ehemaligen Kunden positive Bewertungen, da das Prüfverfahren bezüglich der Validität der Bewertungen negativ verlaufen sei. Eine Gelegenheit zur Stellungnahme erhielt der Zahnarzt nicht.

Entscheidungsgründe

Im Rechtsstreit um die Zulässigkeit der Eintragslöschungen erhielt die Jameda GmbH Recht. Der Arzt habe nicht nachgewiesen, dass die Löschungen als Reaktion auf seine Kündigung erfolgt seien, so das Gericht. Allein der enge zeitliche Zusammenhang der Löschungen mit der Kündigung reiche nicht aus, um einen Anspruch auf Wiederveröffentlichung zu begründen.

Auch darüber hinaus bestehe kein Recht auf die Wiedereinstellung der Positivbewertungen ins Internet. Der Sachverhalt sei spiegelbildlich anhand der Rechtsprechungsgrundsätze zur Löschung negativer Bewertungen zu beurteilen: Ein Arzt muss

Tab.: TSS-Vermittlungsfälle – Kennzeichnung und Zuschlagshöhe

Zeitpunkt TSS Termin	Buchstabe	Höhe des Zuschlags
TSS-Akutfall* (24 h)	A	50 Prozent
TSS-Terminfall (1. bis 8. Tag)	B	50 Prozent
TSS-Terminfall (9. bis 14. Tag)	C	30 Prozent
TSS-Terminfall (15. bis 35. Tag)	D	20 Prozent

* Erst nach Implementierung des Ersteinschätzungsverfahrens, voraussichtlich ab dem 01.01.2020

einen behaupteten Rechtsverstoß zunächst konkret darlegen, um eine Prüfpflicht der Portalbetreiberin auszulösen. Er ist somit auch darlegungs- und beweisbelastet für die Unrichtigkeit einer Eintragslöschung bzw. für die Echtheit einer Bewertung.

Aus diesem Grund habe die Portalbetreiberin den Arzt vor der Eintragslöschung nicht anhören müssen, befand das LG. Ihrer sekundären Darlegungslast habe sie durch den Vortrag begründeter Zweifel an der Validität der streitgegenständlichen Bewertungen genügt.

Fazit

Wer die Löschung eines negativen Bewertungseintrags erreichen möchte, hat möglichst detailliert darzulegen, warum der angegriffene Eintrag falsch oder beleidigend ist. In konsequenter Umkehrung dieses Rechtsprechungsgrundsatzes hat das LG nun entschieden, dass ein Anspruch auf Wiederveröffentlichung gelöschter Positivbewertungen nur besteht, wenn der Arzt die Echtheit der Bewertungen darlegt. Allerdings dürfte es Betroffenen eher schwerfallen, fundiert darzulegen, warum sie selbst als Verfasser positiver Einträge ausscheiden. Im geschilderten Fall gelang es dem Arzt nicht, Zweifel an der Validität der gelöschten Einträge auszuräumen. Warum die Entfernung dieser Einträge unmittelbar nach der Kündigung des Jameda-„Premiumpakets Gold“ erfolgte, nachdem die Bewertungen sich zuvor zwei Jahre lang unbeanstandet auf dem Arztprofil befanden, blieb ungeklärt.

WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- „Unzulässiges Jameda-Geschäftsmodell hat kein automatisches Recht auf Löschung zur Folge“, im Wirtschaftsbrief Dermatologie Nr. 2/2018

Wettbewerbsrecht

Salzgrotten-Betreiberin darf nicht mit heilender Wirkung bei Hauterkrankungen werben

von RA, FA MedR Tim Hesse und RAin Anika Mattern, Kanzlei am Ärztehaus, Münster, kanzlei-am-aerztehaus.de

Gesundheitsbezogene Werbeversprechen müssen zum Zeitpunkt der Werbung wissenschaftlich belegt sein. Ein erst in einem Gerichtsprozess eingeholtes Sachverständigengutachten genügt diesen Anforderungen nicht (Oberlandesgericht [OLG] Saarbrücken, Urteil vom 19.12.2018, Az. 1 U 41/18). In der Sache ging es um die Frage, ob eine Salzgrotten-Betreiberin mit Aussagen zu positiven Auswirkungen auf Hauterkrankungen durch den Aufenthalt in der Salzgrotte werben durfte.

Sachverhalt

Die Betreiberin einer Salzgrotte warb auf ihrer Internetseite u. a. mit folgendem Slogan: „Ein Besuch in der Salzgrotte (...) hat positive Auswirkungen auf: Hauterkrankungen wie Neurodermitis“. Ein Wettbewerbsverein klagte erfolgreich auf Unterlassung dieser Werbeaussage.

Nach Angaben der Betreiberin handelt es sich um einen künstlich hergestellten „Salzraum“, der zusätzlich mit Salzvernebelungsgeräten – einem Medizinprodukt – ausgestattet ist. U. a. könnten durch einen mikrokristallinen Salzfilm, der sich durch die Einwirkung des Feinsalznebels auf die Haut bildet, Hautbeschwerden gelindert werden. Die Wirkungen der Salzgrotten/Halotherapie seien wissenschaftlich belegt. Aus Sicht der Salzgrotten-Betreiberin fielen die Werbeaussagen nicht in den Anwendungsbereich des Heilmittelwerbegesetzes (HWG). Mit der Angabe „hat eine positive Auswirkung auf“ werde nicht die Linderung, Heilung oder Beseitigung einer Krankheit beworben. Ein Aufenthalt in der Salzgrotte der Beklagten solle lediglich vorbeugend und unterstützend wirken.

Entscheidungsgründe

Das Gericht bestätigte einen Unterlassungsanspruch des Vereins aus Vorschriften des Gesetzes gegen den unlauteren Wettbewerb (UWG)

und des HWG. Die Betreiberin der Salzgrotte habe einem Verfahren eine nicht nachgewiesene therapeutische Wirksamkeit oder Wirkung zugeordnet und so gegen die Marktverhaltensregelung des § 3 Nr. 1 HWG verstoßen.

Nach Ansicht des Gerichts ist der Inhalt der umstrittenen Werbeaussage zumindest im Sinne einer Linderung von Beschwerden und nicht lediglich im Sinne einer Vorbeugung zu verstehen. Bei der Beurteilung einer gesundheitsbezogenen Werbeaussage komme es entscheidend darauf an, ob die notwendige wissenschaftliche Absicherung eines Wirkungsversprechens bereits im Zeitpunkt der Werbung dokumentiert war. Es sei nicht zulässig, die Wirkung erst durch ein nachträgliches, im gerichtlichen Prozess einzuholendes Sachverständigengutachten zu belegen. Denn dies würde es Werbenden ermöglichen, eine medizinische Wirksamkeit zunächst auf „gut Glück“ zu behaupten.

Einordnung des Urteils

Indem das OLG eine frühestmögliche wissenschaftliche Absicherung medizinischer Wirkungsversprechen fordert, stärkt es neben dem Patienteninteresse auch das der Mitbewerber, die ansonsten einem hohen Kostenrisiko ausgesetzt wären: Könnte ein Prozessgutachten nachträglich die Wirksamkeit einer strittigen Werbe-

aussage bestätigen, hätte ein klagender Konkurrent als Verlierer alle Kosten des Verfahrens samt umfangreicher Beweiserhebung zu tragen.

MERKE

Nicht nur für niedergelassene Ärzte gilt: Werbeaussagen im Zusammenhang mit

- Arzneimitteln,
- Medizinprodukten,
- Verfahren und
- Behandlungen

stellen juristisch betrachtet oft eine Gratwanderung dar. Nach ständiger Rechtsprechung gilt bei gesundheitsbezogener Werbung im Allgemeinen ein strenger Maßstab, da eine Irreführung erhebliche Gefahren für die Adressaten mit sich bringen kann. Als Folge sind besonders strenge Anforderungen an die Richtigkeit, Eindeutigkeit und Klarheit einer gesundheitsbezogenen Werbeaussage zu stellen.

WEITERFÜHRENDER HINWEIS

- „Internet-Werbung für Körperfett-Reduzierung mit Kryolipolyse-Verfahren ist verboten“ im Wirtschaftsbrief Dermatologie Nr. 4/2016

Impressum



Herausgeber und Verlag

IWW Institut für Wissen in der Wirtschaft GmbH,
Niederlassung: Aspastraße 24, 59394 Nordkirchen
Telefon: 02596 922-0, Telefax: 02596 922-99
Sitz: Max-Planck-Straße 7/9, 97082 Würzburg
E-Mail: derma@iww.de

Redaktion

Dr. phil. Stephan Voß (Chefredakteur);
Dipl.-Vw. Bernd Kleinmanns (Redakteur, verantwortlich)

Lieferung

Dieser Informationsdienst ist eine kostenlose Serviceleistung von Almirall Hermal

Hinweis

Alle Rechte am Inhalt liegen beim Verlag. Nachdruck und jede Form der Wiedergabe auch in anderen Medien sind selbst auszugsweise nur nach schriftlicher Zustimmung des Verlags erlaubt. Der Inhalt dieses Informationsdienstes ist nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt worden. Die Komplexität und der ständige Wandel der behandelten Themen machen es notwendig, Haftung und Gewähr auszuschließen. Der Nutzer ist nicht von seiner Verpflichtung entbunden, seine Therapieentscheidungen und Verordnungen in eigener Verantwortung zu treffen. Dieser Informationsdienst gibt nicht in jedem Fall die Meinung der Almirall Hermal GmbH wieder.