Die Steuerberatung

Organ des Deutschen Steuerberaterverbandes e.V. Berlin
Verband der steuerberatenden und wirtschaftsprüfenden Berufe
Schriftleiter: Prof. Dr. Bert Kaminski

Nr. 4
April 2021
64. Jahrgang
S. 145 – 184

NEUE BERATUNGSFELDER

DStV-Fachberater für das Gesundheitswesen – eine lohnende Zusatzqualifikation?

RA/FAMedR Lars Wiedemann, Dortmund[1]

Der Bedarf an Spezialisten ist groß – auch und gerade an spezialisierten Steuerberatern. Um im Wettbewerb zu bestehen, kann es für Steuerberater daher ratsam sein, Beratungsschwerpunkte zu setzen. Neben einer Spezialisierung auf bestimmte Steuerrechtsgebiete bietet es sich an, die eigene Kanzlei auf die Beratung bestimmter Branchen auszurichten. Eine Branche mit großem Beratungsbedarf sind die Heilberufe. Mit der vom Deutschen Steuerberaterverband e.V. (DStV) angebotenen Fortbildung zum Fachberater für das Gesundheitswesen (DStV e.V.) erwerben Steuerberater die nötige Fachkompetenz auf diesem Gebiet.

I. Neuer Spezialisierungsbedarf bei Steuerberatern

Wer kennt dies aus der Freiberuflerpraxis nicht – die Ansprüche der Mandanten wachsen stetig, der Bedarf an komplexen Beratungsleistungen steigt. Dies betrifft insbesondere auch das Berufsfeld des Steuerberaters. Analysten weisen zutreffend darauf hin, dass verwaltende Tätigkeiten wie Lohnbuchhaltung oder die Erstellung von Jahresabschlüssen auf Grund der **fortschreitenden Digitalisierung** immer mehr in den Hintergrund geraten, vielmehr ein zunehmendes Bedürfnis der Mandanten an fundierten Empfehlungen und – im weiteren Sinne – betriebswirtschaftlichen Dienstleistungen bestehe. Folglich wachse bei den Steuerberatern auch der Grad der jeweiligen Spezialisierung, die **Fokussierung auf bestimmte lukrative Zielgruppen** nehme zu, ein gestiegener Wettbewerb um Marktanteile sei zu verzeichnen.

1 Der Verfasser ist als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht in der auf das Medizinrecht spezialisierten Rechtsanwaltskanzlei pwk & Partner Rechtsanwälte mbB mit Sitz in Dortmund tätig. Er berät seit über 20 Jahren im Vertragsarztrecht, insbesondere in Honorarangelegenheiten, Regressverfahren, im Zulassungsrecht und in berufsrechtlichen Mandaten.

Klassisch orientierte Kanzleiphilosophien hätten zwar durchaus ihre Daseinsberechtigung, die Zukunft bringe jedoch neue Herausforderungen mit sich.[2] Wird diesen Einschätzungen gefolgt, gilt es, **neue Umsatzfelder** zu generieren, das bestehende Vertrauensverhältnis zum Mandanten auszubauen oder mit Blick auf neue Tätigkeitsfelder proaktiv zu entwickeln. Mit der einmaligen Besprechung der Jahresabschlüsse ist es folglich nicht getan, will man auch dauerhaft am Markt bestehen.

Könnte insoweit der Erwerb besonderer Qualifikationen im Bereich des Gesundheitswesens für den Steuerberater von Vorteil sein? Diese Frage ist – mit Blick auf eine über 20-jährige Tätigkeit des Autors als Medizinrechtler in dieser Materie – definitiv mit „Ja" zu beantworten.

II. Spezialisierung auf die Beratung von Mandanten aus dem Gesundheitswesen

1. Marktpotential und Beratungsbedarf

Die Gesundheitswirtschaft ist eine **Wachstumsbranche mit hohen Zuwachsraten**. Sie ist dynamisch, hat eine hohe Investitionskraft und überdies eine erhebliche ökonomische Bedeutung. Betrachten wir allein den ambulanten Bereich: In Deutschland nehmen rund **150 000 Ärzte** an der vertragsärztlichen Versorgung teil, davon rund 70 % in eigener Praxis.[3] Die gesetzlichen Krankenkassen schütten an diesen Berufsstand jährlich ca. **40 Mrd. € an Honorar** aus. Aber auch die **Zahnärzteschaft** ist nicht zu unterschätzen mit rund **63 000 ambulant Tätigen**, für die **Finanzmittel i. H. v. rund 15 Mrd. €** zur Verfügung stehen.[4] Im Vergleich zum europäischen Ausland hat Deutschland eine sehr hohe Arztdichte. Der Anteil jüngerer Mediziner unterhalb von 35 Jahren ist leicht anwachsend. Da auch die Medizin immer „weiblicher" wird und der Aspekt „Work-Life-Balance" für die jüngere Generation immer mehr an Bedeutung gewinnt, ist auch ein stetiger Zuwachs an Beschäftigung im Angestelltenverhältnis festzustellen.[5] Dies hat zweierlei Konsequenzen: Soweit die Arztpraxen/Medizinischen Versorgungszentren durch **angestellte (Jung-)Mediziner** personell wachsen, bedarf es einer umfassenderen Beratung und Begleitung angesichts der zunehmenden **Komplexität des Praxisgeschehens**. Entscheiden sich die jungen Mediziner hingegen für eine Selbständigkeit, sind sie gut beraten, frühzeitig den professionellen Rat auch des versierten Steuerberaters in Anspruch zu nehmen, um typische Anfängerfehler zu vermeiden. Auf der anderen Seite muss festgehalten werden, dass auf Grund der demografischen Entwicklung in Deutschland auch die Ärzteschaft altert. Beispiel Hausärzte: Über ein Drittel der hausärztlich tätigen Allgemeinmediziner/Internisten ist über 60 Jahre alt, so dass in den nächsten Jahren die Anzahl der potentiellen Praxisabgeber mit **Nachbesetzungsbedarf** sehr hoch sein wird, nicht nur bei dieser Facharztrichtung. Das zieht naturgemäß einen erhöhten steuerlichen Beratungsbedarf nach sich.

Eine repräsentative Umfrage der Ärzte- und Apothekerbank zum Thema **„Generationswechsel Heilberufler"**[6] hat folgende Erkenntnis gebracht: Heilberufler sind durchschnittlich für eine Zeitspanne von 27 Jahren selbständig, laut der jüngeren Generation ist ein Alter von 37 Jahren optimal für die Existenzgründung, das ideale Alter für den Ruhestand liegt bei 64 Jahren. 68 % der älteren Generation bezeichnen sich als Einzelkämpfer, hingegen 61 % der Jüngeren als familienorientierte Teamplayer. Letztere begreifen als besondere Herausforderung als Praxisgründer die **Einhaltung gesetzlicher Anforderungen (92 %)**, aber auch **buchhalterische Aspekte (86 %)** seien sehr bedeutsam für sie. Beiden Altersgruppen ist hingegen gemein, dass man sich eine strukturelle Unterstützung in Form von Beratungs- und Checklisten zur Orientierung wünscht. Die jüngere Heilberufler-Generation misst dem Wert der **wirtschaftlichen Erfolgsaussichten 97 %** zu. Als Studienresümee wird abschließend hervorgehoben, dass Jung und Alt Unterstützung brauchen bei Abgabe, Gründung und Betrieb der Arztpraxis, wobei die jungen Heilberufler durchaus optimistisch in die Zukunft blicken, zumal sich **94 % bei entsprechender Wahl wieder selbständig** machen würden.

2. Fachberater für das Gesundheitswesen (DStV e.V.)

a) Fortbildungsinhalte

Als DStV-Fachberater für das Gesundheitswesen erwerben Sie die Befähigung, bei Bedarf proaktiv und fundiert an diesem Heilberufler-Markt zu partizipieren in **Kenntnis der maßgeblichen Regelungen und Vorgaben** vom Arzthonorar bis zum Zulassungsrecht – dies nicht nur als Einsteiger im Grundkurs, sondern auch als erfahrener Berater, welcher sich im Rahmen der Pflichtfortbildung tiefgehendes Wissen angeeignet hat. Die Lehrgänge befassen sich mit den Abrechnungsmodalitäten im ambulanten Bereich, Rechtsformwahlen (Vertragsgestaltung), Praxisnachfolge und -erwerb, Praxismietvertrag, Zulassungsbereich, Steuerrecht der Heilberufe, insbesondere im Rahmen von Umstrukturierungen, Aspekte der Praxisführung und -bewertung, Marketing bis hin zu Aspekten der Sanierung der Arztpraxis. Aber auch die **Beratung nicht-ärztlicher Heilberufe** ist Gegenstand der Fortbildung, genau wie die **Apothekenberatung** oder auch die Betreuung von **Pflegeeinrichtungen**.

2 Lesenswert: *Nowak*, Der Steuerberater der Zukunft – Ein Unternehmensberater?, Analyse vom 11. 6. 2019, www.haufe.de/taxulting/sind-steuerberater-bald-unternehmensberater_484580_491784.html; *Linnepe*, Was betriebswirtschaftliche Beratung wirklich bedeutet, Kommentar vom 11. 9. 2019, www.haufe.de/taxulting/bedeutung-betriebswirtschaftliche-beratung-fuer-steuerberater_484580_498230.html; *Beha*, Zukunft der Steuerberatung: Woher kommt die Angst vorm Aussterben?, Trendbericht vom 8. 4. 2019, www.haufe.de/taxulting/zukunft-der-steuerberatung_484580_487188.html.

3 KBV-Gesundheitsdaten, Stand Dezember 2019.

4 Vdek, Daten zum Gesundheitswesen im Jahr 2019, Stand Dezember 2020.

5 KBV-Gesundheitsdaten, Stand Dezember 2019: Mehr als 22 % aller Ärzte/Psychotherapeuten sind als Angestellte in der vertragsärztlichen Versorgung tätig.

6 Deutsche Apotheker- und Ärztebank, Summary apo Fachkongress 2020, Generationswechsel Heilberufe, Studie der apo Bank, www.apobank.de (abgerufen am 10. 3. 2021).

b) Abrechnungs- und Prüfsystematiken der „Kassenmedizin“

Ein guter Einstieg, diesen Heilberufsmarkt für sich zu entdecken oder im Rahmen bestehender Mandate vertiefend als Steuerberater tätig zu werden, ist es, sich sowohl mit den Abrechnungs- als auch Prüfsystematiken im Rahmen der klassischen „Kassenmedizin“ zu beschäftigen und dort eingehende Kenntnisse zu gewinnen. Langjährige Erfahrungen zeigen, dass die Ärzteschaft ihre eigene Abrechnung inhaltlich – wenn überhaupt – ob ihrer Komplexität oder mangels Interesses nur unzulänglich versteht. Nach Erlass des Abrechnungsbescheids seitens der Kassenärztlichen Vereinigung wird oftmals nur ein grober Blick auf dessen Deckseite geworfen, in der das abschließende Quartalshonorar abgebildet ist. Tiefergreifende Erwägungen zur **Optimierung des Honorars** werden in Unkenntnis bestehender Optionen nicht angestellt. Dabei bietet das Abrechnungssystem – sofern man es durchschaut – durchaus zahlreiche Möglichkeiten der Generierung von Mehrerlösen, dies insbesondere, wenn die Arztpraxis eine fachliche Spezialisierung aufweist, welche der Art oder dem Umfang nach vom Behandlungsspektrum der Arztkollegen abweicht. Die mangelnde Bereitschaft der Ärzteschaft, sich mit der eigenen Abrechnung vertieft zu befassen, steht dabei konträr zu der überwiegenden subjektiven Wahrnehmung, dass der Dienst am Patienten regelmäßig nicht ausreichend honoriert wird angesichts des besonderen Einsatzes. Für den Steuerberater hilfreich ist insoweit die Kenntnis des Grundsystems im Bereich der **gesetzlichen Krankenversicherung** mit all seinen Akteuren, insbesondere mit Blick auf die Zusammensetzung des vertragsärztlichen Honorars inklusive seiner einzelnen Komponenten. Anhand fallbezogener Beispiele lernt der Steuerberater – welcher selbstredend einen wesentlich besseren Zugang zu derartigem Zahlenmaterial hat –, den **Honorarbescheid** mit Blick auf seine Einzelregelungen richtig zu lesen und ein Systemverständnis aufzubringen. Nach entsprechender Analyse werden den Teilnehmern im Rahmen des Lehrgangs **Checklisten** und **Mustervorlagen** an die Hand gegeben, welche Anträge der Arzt bei welchem Sachverhalt mit der Zielsetzung eines Mehrerlöses bei der Kassenärztlichen Vereinigung stellen kann unter Beachtung der einschlägigen Fristen. Dies gilt mit Blick auf die Anerkennung von **Praxisbesonderheiten**, budgetrelevanten Fallzahlerhöhungen, aber auch insbesondere im Zusammenhang mit der Gründung/Erweiterung ärztlicher Kooperationsmodelle. Allein die **Kenntnis der einschlägigen Begrifflichkeiten** schafft erfahrungsgemäß bereits einen Vertrauenstatbestand zum Heilberufler als potentiellen Mandanten, da man insoweit „eine Sprache spricht“. Selbst für kleinere Hinweise auf bestehende Handlungsoptionen wird Ihnen der Mandant erfahrungsgemäß Wertschätzung zeigen. Die Abrechnung muss daher kein Buch mit sieben Siegeln bleiben.

c) Abwehr von Regressansprüchen

Aber auch die Abwehr von Regressansprüchen, insbesondere im Bereich der **Abrechnungsprüfungen**, sind Gegenstand der Ausbildung im Lehrgang und werden im Rahmen der jährlichen Pflichtfortbildungen immer wieder aufgegriffen. Dies betrifft einerseits die Abwehr von Schadensersatzansprüchen im Rahmen von Richtgrößenprüfungen sowohl im Arznei- als auch Heilmittelbereich, andererseits die klassische **Wirtschaftlichkeitsprüfung**, insbesondere aber die seit Jahren in vermehrtem Maße durchgeführte Plausibilitätsprüfung der Kassenärztlichen Vereinigungen. Zur Abrundung werden sodann die einzelnen Sanktionsmaßnahmen auf Ebene der ärztlichen Selbstverwaltung, Staatsanwaltschaft, Ärztekammer und Berufsgerichte vermittelt.

III. Fazit

Festzuhalten bleibt damit, dass die Expertise des Steuerberaters nicht nur anlassbezogen im Bereich der Gestaltung/Umstrukturierung ärztlicher Kooperationen gefragt ist, sondern auch eine **kontinuierliche Begleitung des Heilberuflers** in all den Facetten seiner Tätigkeit. Kurzum: Die steuerberatende Tätigkeit muss sich nicht wie bisher auf die Erstellung der Abschlüsse und Bilanzen beschränken, sondern eine fortlaufende **strategische Beratung** ist durchaus geboten und wird fruchtbar sein. Dafür ist der DStV-Fachberater für das Gesundheitswesen eine lohnende Zusatzqualifikation.

Fachberater für das Gesundheitswesen (DStV e.V.)

Sie möchten neue Mandate aus dem Bereich Gesundheitswesen akquirieren oder Ihre Kenntnisse für eine umfassende und kompetente Beratung bestehender Mandate erweitern?

Von Arzthonorar bis zum Zulassungsrecht – lernen Sie in unserem Lehrgang zum Fachberater für das Gesundheitswesen (DStV e.V.) alle spezifischen Eigenheiten und Anforderungen, die es aus Beratersicht zu kennen und in der Ausübung der Beratungstätigkeit zu beachten gilt.

Informationen unter

www.fachberaterdstv.de

FACHBERATER
für das Gesundheitswesen
(DStV e.V.)