

## PRÄVENTION

## Ärztliche Präventionsempfehlung ab Januar 2017: So nutzen Sie das Umsatzpotenzial

von Rechtsanwalt Manfred Weigt, Bochum

Die zum 1. Januar 2017 beschlossene ärztliche Präventionsempfehlung bedeutet für Physiotherapeuten ein enormes Umsatzpotenzial. Um dieses Potenzial effizient zu nutzen, sollten Sie sich unbedingt schon jetzt mit der Neuregelung und ihren steuerlichen, betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Folgen für Ihre Praxisführung vertraut machen.

### Wichtige Details des G-BA-Beschlusses

Der Beschluss zur ärztlichen Präventionsempfehlung richtet sein Augenmerk auf bestimmte Handlungsfelder und Zielgruppen (siehe PP 09/2016, Seite 3). Die Handlungsfelder sind durch den Leitfaden Prävention vorgegeben.

#### Förderung durch die Krankenkasse

Die Krankenkassen dürfen nur solche Maßnahmen fördern bzw. durchführen, die die Vorgaben des Leitfadens Prävention erfüllen. Deshalb sollten Sie als Anbieter von Präventionsmaßnahmen schon aus Wettbewerbsgründen darauf achten, dass Ihr Angebotsportfolio den Vorgaben des Leitfadens entspricht. Der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) führt aber auch ausdrücklich aus, dass die im Leitfaden Prävention genannten Handlungsfelder eben gerade nicht abschließend festgelegt werden. Daher sollen Ärzte auch Maßnahmen empfehlen können, die die Krankenkasse aufgrund der Vorgaben nicht fördert.

**PRAXISHINWEIS** | Wenn Sie eine Maßnahme anbieten, die nicht gefördert wird, achten Sie darauf, dass der Arzt diese ausdrücklich empfiehlt. So können Sie Kunden, die für die erbrachte, aber nicht geförderte Leistung nicht zahlen wollen, die ärztliche Empfehlung als Einwandbehandlung vorhalten.

#### Besondere Felder im Präventionsvordruck

Obwohl der Vordruck zur ärztlichen Prävention noch in der Abstimmung ist, sind schon erste Details zu besonderen Feldern bekannt. Dazu gehört u. a. ein Feld „Sonstiges“. Hier kann der Arzt z. B. Maßnahmen empfehlen, die von der Krankenkasse nicht gefördert werden oder Gründe für eine wohnortferne Erbringung nennen (wenn z. B. ein geeigneter Kurs nur 20 km vom Wohnort des Patienten entfernt angeboten wird).

**MERKE** | Gemäß § 33 Einkommensteuergesetz können Patienten neben den Kosten für (nicht geförderte) Präventionsmaßnahmen auch die Fahrtkosten mit 0,30 Euro pro gefahrenen Kilometer als außergewöhnliche Belastung in ihrer Einkommensteuererklärung geltend machen.



Ärzte dürfen auch nicht geförderte Maßnahmen empfehlen

Feld „Sonstiges“

Feld  
„Kontraindikationen“

Außerdem soll es ein Feld mit dem ausdrücklichen Hinweis auf Kontraindikationen geben. Es soll dem Arzt helfen, die Präventionsempfehlung weiter zu konkretisieren und bestimmte Maßnahmen auszuschließen.

**PRAXISHINWEIS** | Achten Sie immer darauf, dass im Feld „Kontraindikationen“ vermerkt ist, dass solche nicht bestehen. So vermeiden Sie, dass Sie im Nachhinein in Haftung genommen werden können.

Versicherter muss  
sich bei der  
Krankenkasse  
informieren

### Hinweis auf Informationspflicht des Patienten

Die Präventionsempfehlung muss für den Versicherten den ausdrücklichen Hinweis enthalten, dass er sich bei der Krankenkasse über das geprüfte und anerkannten Präventionsangebot und die Fördervoraussetzungen informieren muss.

**PRAXISHINWEIS** | Nicht immer wird die Krankenkasse die von Ihnen angebotene Präventionsmaßnahme fördern. Manche Sachbearbeiter empfehlen den Versicherten auch einen anderen Physiotherapeuten, der nach ihrer Ansicht „besser“ ist als Sie. Erkundigen Sie sich deshalb selbst im Vorfeld, ob die Krankenkasse die von Ihnen angebotene Maßnahme fördert oder nicht. Nur so vermeiden Sie, dass der Versicherte, den Sie zur Krankenkasse zur Abklärung schicken, möglicherweise nicht wieder zu Ihnen zurückkommt.

Präventions-  
maßnahme ist keine  
Heilbehandlung

### Umsatzsteuerpflicht

Trotz ärztlicher Präventionsempfehlung ist die empfohlene Maßnahme keine Heilbehandlung und damit umsatzsteuerpflichtig (siehe auch PP 07/2016, Seite 11). Zwar soll der Arzt seine Präventionsempfehlung ausstellen, soweit es medizinisch angezeigt ist, sodass die Vermutung naheliegt, die empfohlene Maßnahme sei eine Heilbehandlung. In einer Stellungnahme legt die Kassenärztliche Bundesvereinigung aber ausdrücklich fest, dass es sich zwar um eine schriftliche verhaltensbezogene Präventionsbescheinigung handelt, aber nicht um eine ärztliche Verordnung im Sinne einer veranlassten Leistung, sondern lediglich um eine Empfehlung, mit der ein Patient beispielsweise einen Fitnesskurs oder eine Ernährungsberatung bei seiner Krankenkasse beantragen kann.

### Dienstleistungsvertrag zwischen Ihnen und dem Kunden

Sie erhalten Ihr Geld  
vom Kunden  
und nicht von der  
Krankenkasse

Da die ärztliche Präventionsempfehlung eben keine ärztliche Verordnung ist, sondern lediglich eine Empfehlung, bekommen Sie Ihr Geld normalerweise nicht von der Krankenkasse, sondern Sie müssen es direkt vom Kunden kassieren.

**PRAXISHINWEIS** | Weisen Sie den Patienten auf Ihre Umsatzsteuerpflicht hin. Den Patienten ist oft nicht klar, dass Sie 19 Prozent des Rechnungsbetrags als Umsatzsteuer an das Finanzamt abführen müssen.

Der Patient reicht dann Ihre Rechnung bei der Krankenkasse ein und erhält im Nachhinein einen Zuschuss von der Krankenkasse. Dieses Prozedere kennen Sie bestimmt aus eigener Erfahrung mit der jetzt schon (und auch weiterhin) möglichen Erstattung von Präventionsmaßnahmen (wie z. B. Yoga, Entspannungstherapie). Neu ist, dass der Arzt die Präventionsempfehlung ausspricht. Auf der Grundlage der ärztlichen Empfehlung sollten Sie einen Präventionsvertrag mit dem Patienten abschließen (Muster online unter der Abruf-Nr. 44245084).

Kunde reicht  
Rechnung ein



IHR PLUS IM NETZ

pp.iww.de  
Abruf-Nr. 44245084

#### CHECKLISTE / Präventionsempfehlung und -vertrag: die Pflichtangaben

Präventionsempfehlung	Präventionsvertrag
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Kasse bzw. Kostenträger</li> <li>■ Kostenträgerkennung</li> <li>■ Angaben zum/zur Versicherten               <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Name, Vorname</li> <li>■ Geburtsdatum</li> <li>■ Versichertennummer</li> <li>■ Status</li> </ul> </li> <li>■ Betriebsstättennummer (als Nummer)</li> <li>■ Datum</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Name der Praxis,</li> <li>■ Name des Patienten/Kunden,</li> <li>■ Angaben aus der Empfehlung</li> <li>■ Leistungsinhalt</li> <li>■ Preis</li> <li>■ Haftungsklausel</li> <li>■ Folgen der Nichtwahrnehmung des Termins</li> <li>■ Datum</li> <li>■ Unterschrift</li> </ul>

## Kosten und Nutzen

Bevor Sie die neuen Präventionsempfehlungen nutzen, sollten Sie sich über Kosten und Nutzen Gedanken machen. Neben den üblichen Kosten (z. B. Raum, Personal) ist insbesondere die Zertifizierung (und ggf. Re-Zertifizierung) der Kurse zu berücksichtigen, die für die Kostenerstattung der Krankenkasse erforderlich ist.

Kosten für  
Zertifizierung  
beachten!

**PRAXISHINWEIS** | Wenn Sie für die Präventionskurse, die Sie zertifizieren lassen müssen, Anschaffungen tätigen, können Sie sich vom Finanzamt im Gegenzug auch die 19-prozentige Vorsteuer der Anschaffungen erstatten lassen (siehe dazu auch PP 07/2016, Seite 10).



ARCHIV

Ausgabe 7 | 2016  
Seite 10–12

Der Nutzen von Präventionskursen für Ihre Praxis dürfte angesichts der rasch wachsenden Nachfrage sehr hoch sein. Für Sie kommt es darauf an, neben den Patienten/Kunden auch die infrage kommenden Ärzte von den Möglichkeiten der Präventionsempfehlung und Ihre Kompetenz zu überzeugen (siehe PP 09/2016, Seite 3). Folgende Argumente helfen Ihnen dabei:

Überzeugen Sie  
vor allem die Ärzte!

- Die Präventionsempfehlung kostet den Arzt wenig Zeit.
- Der Patient/Kunde wird gut versorgt.
- Die Empfehlung hat für den Arzt keine budgetrelevanten Folgen.

**FAZIT** | Wenn Ihre Präventionskurse zertifiziert sind, kann die Präventionsempfehlung ein gewinnbringendes Handlungsfeld für Sie werden. Jedenfalls sollten Sie diese Möglichkeit nutzen, Ärzte und Kunden/Patienten weiterhin von Ihrer Leistung zu überzeugen und beide dauerhaft an sich zu binden.