



© FabrikaSimf/Shutterstock.com

# Botulinum und Co. sicher abrechnen

**Autorin:** Edith Kron

Die minimalinvasive Behandlung mit Botulinum und Fillerprodukten gehört zu den beliebtesten ästhetischen Verfahren. Für den Behandler sind jedoch nicht nur umfassende anatomische Kenntnisse eine zwingende Voraussetzung für erfolgreiche Anwendung, sondern er muss auch bei der Abrechnung im Anschluss einige wichtige Punkte beachten.

Das Interesse an Botulinum und Fillern steigt unübersehbar weiterhin rasant an. Vor einigen Jahren waren die Kunden noch überwiegend Prominente, damals noch dementierend, zwischenzeitlich wird jedoch immer offener von allen gesellschaftlichen Schichten freimütig berichtet, dem Alterungsprozess aktiv ein bisschen entgegenzuwirken. Vielleicht sind Sie derzeit in einer Klinik beschäftigt und spielen mit dem Gedanken, sich niederzulassen? Oder Sie möchten in Ihrer bereits bestehenden Praxis auch gerne Behandlungen mit Botulinum und/oder Hyaluronsäure anbieten? Sie möchten Ihren Teil zum optischen Wohlbefinden Ihrer Patienten beitragen und natürlich damit auch Ihren Umsatz steigern. Also

belegen Sie hoch motiviert die in allen Städten angebotenen Kurse und Workshops und erlernen dabei, welche Injektionspunkte gesetzt und wie viele Einheiten gespritzt werden müssen. Auch die verschiedenen Techniken beherrschen Sie schnell, haben gelernt, den Patienten aufzuklären, und wissen, dass eine unterschriebene Honorarvereinbarung sowie eine Einverständniserklärung vorliegen sollten. Sie informieren Ihre Haftpflichtversicherung und eigentlich steht nun einer Umsetzung des Gelernten nichts mehr im Wege – wenn nur die leidige Abrechnung, die hier thematisiert wird, nicht so verzwickt wäre. Ärzte und/oder Mitarbeiter berichten oft, dass die finale Umsetzung des viel versprechenden Plans u. a. an Unsicher-

heiten bezüglich der Abrechnung ästhetischer Leistungen scheitert. Wie hoch soll das Honorar sein und was gilt es bei den Rechnungen zu beachten?

Es reicht leider nicht, Material einzukaufen und sich von den Patienten dann Summe X Zahlen zu lassen. In diesem Fall werden nämlich die drei wichtigsten Punkte, zu denen Sie als Arzt und Unternehmer verpflichtet sind, nicht beachtet: die Abrechnung nach GOÄ, die Berechnung der Mehrwertsteuer und das Umlegen des Produktpreises 1:1 auf den Patienten.

## Abrechnung nach GOÄ

Als Arzt sind Sie bei Privatabrechnungen grundsätzlich an die Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ) gebunden. Eine Ausnahme stellen hier nur Ärzte dar, die für eine Praxis tätig sind, die die gewerbesteuerpflichtige Rechtsform einer GmbH gewählt hat. Dieser Rechtsform begegnet man unter der Ärzteschaft jedoch bis jetzt noch relativ selten. Sie wird in Erwägung gezogen, wenn keinerlei Abrechnung mit den Krankenkassen erfolgen soll, welche die Leistungen einer GmbH nicht mit den „beruflichen Leistungen der Ärzte“ gleichsetzt und daher nicht akzeptiert.

Ärzten, die schon jetzt rein privatärztlich tätig sind oder einen hohen Anteil Privatpatienten betreuen, ist die GOÄ natürlich ein geläufiger Begriff und findet tägliche Anwendung. Aber alle anderen Ärzte, die überwiegend gesetzlich versicherte Patienten über den einheitlichen Bewertungsmaßstab (EBM) abrechnen, oder Klinikärzte, müssen sich intensiver damit auseinandersetzen, wenn sie ihr Praxisangebot erweitern oder den Schritt in die Selbstständigkeit gehen. Letzteren sind die diagnosebezogenen Fallgruppen (DRG) zwar bekannt, jedoch wenden sie sie nicht aktiv an, da dies durch die jeweilige Verwaltung geregelt wird.

Um eine GOÄ-konforme Rechnung für ästhetische Leistungen mit Botulinum und/oder Hyaluronsäure zu erstellen, können Sie die üblichen Beratungsziffern sowie die Ziffern für Injektionen und Weichteilunterfütterungen für Ihre Rechnungen nutzen.

Den für Rechnungen sonst geltenden Regelsatz für ärztliche Leistungen von 2,3-fach, mit Begründung bis maximal 3,5-fach, können Sie bei der Abrechnung Ihrer ästhetischen Leistungen außer Acht lassen. Sie sind nach Abschluss einer Honorarvereinbarung für Ihre ästhetischen Leistungen nicht an den Höchstsatz von 3,5 gebunden. Die Paragraphen 2, 5 und 6 der GOÄ lassen Ihnen genug Spielraum, die einzelnen Gebühren bei Bedarf so zu steigern, dass ein angemessenes Honorar das Ergebnis sein wird. Allerdings wird es in den meisten Fällen nicht notwendig sein, den 3,5-fachen Satz zu überschreiten. Spielen Sie mit den Steigerungssätzen, um eine bestimmte Rechnungssumme zu erreichen. Ihre Praxissoftware hilft Ihnen dabei.

Wichtig: Es spielt keine Rolle, ob es sich um eine Rechnung über 20 Euro oder um 2.000 Euro handelt. Sie

<b>Beispiel BTX axillaris – medizinisch</b>				
Datum	Ziffer	Leistungstext	Faktor	Betrag €
02.01.17	1	Beratung auch telefonisch	2,300	10,72
	7	Untersuchung Organsystem		
	252	Haut/Brust/Bauch/Bewegungsorgane	2,300	21,46
	2442	Injektion, s.cc/s.m./i.c./i.m.	2,300	5,36
		Weichteilunterfütterung Implantation	2,300	120,66
<b>Sachkosten/Auslagen</b>			<b>Ihr gezahlter Materialpreis 1:1</b>	
Botulinumtoxin 100 Einheiten <b>inkl. MwSt.</b>				<b>406,87</b>
Summe ärztliches Honorar				158,20
+ Auslagen				406,87
<b>Gesamtbetrag</b>				<b>565,07 €</b>

**Abb. 1**

<b>Beispiel BTX axillaris – ästhetisch</b>				
Datum	Ziffer	Leistungstext	Faktor	Betrag €
02.01.17	1	Beratung, auch telefonisch	2,300	10,72
	7	Untersuchung Organsystem		
	252	Haut/Brust/Bauch/Bewegungsorgane	2,300	21,46
	2442	Injektion, s.cc/s.m./i.c./i.m.	3,160	7,35
		Weichteilunterfütterung Implantation	3,140	164,78
<b>Sachkosten/Auslagen</b>			<b>Ihr gezahlter Materialpreis 1:1</b>	
Botulinumtoxin 100 Einheiten <b>exkl. MwSt.</b>				<b>341,91</b>
				546,22
<b>Ihr Honorar/Ihre Auslagen zzgl. MwSt.</b>				<b>zzgl. 19% MwSt. 103,78</b>
Gesamtbetrag, inkl. MwSt.				650,00 €

**Abb. 2**

unterliegen als Arzt der Berufsordnung für Ärzte und sind zwingend an die Rechnungserstellung nach GOÄ gebunden!

## Mehrwertsteuerpflicht

Nach § 4 Nr. 14a des Umsatzsteuergesetzes sind Ärzte von der Umsatzsteuer befreit, solange es sich bei der durchgeführten Behandlung um eine sogenannte Heilbehandlung handelt. Die Definition einer solchen Heilbehandlung besagt, dass die erbrachte Leistung der Vorbeugung der Diagnose, der Behandlung und der Heilung (falls möglich) von Krankheiten und Gesundheitsstörungen dient.

Da Sie jedoch vorhaben, in Ihrer Praxis ästhetische Leistungen anzubieten, die „nur“ zu einer Verbesserung des Äußeren (Selbsteinschätzung des Patienten) führen, können Sie sich nicht auf den oben angeführten Paragraphen berufen, sondern müssen die Behandlung mit Umsatzsteuer abrechnen und diese auch dem Finanzamt so melden. Ihr Steuerberater wird Ihnen da fachkundig zur Seite stehen.

Jedoch keine Regel ohne Ausnahme – so stellen z.B. Narbenbehandlungen nach Unfällen oder die Behandlung der Hyperhidrosis, wenn nachweisbar diagnostiziert, eine medizinische Indikation dar und

**Abb. 1:** Abrechnungsbeispiel für eine axilläre Botulinumbehandlung einer therapieresistenten Hyperhidrose. Als medizinische Indikation ist diese Behandlung mehrwertsteuerfrei.

**Abb. 2:** Abrechnungsbeispiel für eine axilläre Botulinumbehandlung einer Hyperhidrose. Als rein ästhetische Indikation ist diese Behandlung mehrwertsteuerpflichtig.



können dann auch Mehrwertsteuerfrei abgerechnet werden. In solchen Fällen sollte der Patient vorher mit seiner Krankenkasse eine Kostenübernahme vereinbaren. Achten Sie unbedingt darauf, alles nachvollziehbar und reversionssicher zu dokumentieren – die Nachweispflicht im Streitfall liegt bei Ihnen! Es empfiehlt sich, ein separates Konto bei Ihrer Bank anzulegen und sämtliche Transaktionen, die mit Mehrwertsteuerpflichtigen Behandlungen einhergehen, wie z. B. Materialeinkauf, Marketingausgaben und natürlich Rechnungseingänge, nur über dieses Konto abzuwickeln. Eine Pflicht für ein zweites Konto besteht zwar nicht, es macht es nur für Ihren Steuerberater, die Finanzbehörden und eventuell eingesetzte Mitarbeiter, die die Steuerunterlagen vorbereiten, um ein Vielfaches übersichtlicher, wenn medizinische und ästhetische Leistungen auch buchhalterisch getrennt verarbeitet werden.

### Produktpreis

Nun spielen Sie vielleicht mit dem Gedanken, Ihr Honorar anzupassen, indem Sie den Preis des Produktes (der ausgewiesen werden muss) einfach anpassen und so den Rechnungspreis bis zur gewünschten Summe X erhöhen. Das ist sicherlich der einfachste Weg, die je nach verwendeter Praxissoftware doch sehr aufwendige Faktorensteigerung zu umgehen. Verwerfen Sie diesen Gedanken – unbedingt! Paragraph 10 der GOÄ regelt den Umgang der sogenannten Auslagen äußerst strikt. Sie dürfen nur Ihre tatsächlich entstandenen Kosten, also auch Rabatte und Boni berücksichtigend, an den Patienten weitergeben. Eine höhere Berechnung als die selbst gezahlten Kosten gilt als Abrechnungsbetrug und wird Ihnen nichts als vermeidbaren Ärger einbringen.

Auch Ihr Finanzamt vergleicht bei den regelmäßigen Prüfungen von Zeit zu Zeit, ob die eingekauften Präparate qua Menge zu den letztendlich genutzten Präparaten auf den Rechnungen passen oder ob ein Arzt vielleicht doch durch Pauschalpreise für die Auslagen auf den Patientenrechnungen „gewerblich“ gehandelt hat. Das kann zur Folge haben, dass sämtliche, auch die vorher Mehrwertsteuerfreien Einkünfte rückwirkend der Gewerbesteuer unterworfen werden. Wenn auch unbeabsichtigt, kann dies daher zu zeitintensiven und wirklich teuren Auseinandersetzungen mit Ihrem Finanzamt führen. Ein Fachanwalt für Medizinrecht oder ein Steuerberater kann Sie diesbezüglich qualifiziert beraten.

### Fazit

Überlegen Sie sich gut, ob Sie die passende Patientenklientel für diese Behandlungen haben oder ansprechen können. Ein solches Angebot hat in einer etwas größeren Stadt sicherlich mehr Erfolg als in einer eher ländlichen Umgebung. Lohnt sich Ihre Weiterbildung und werden Sie einen messbaren Mehrwert mit Ihrem Angebot erzielen? Denken Sie auch im Vorfeld darüber nach, mit welchen Marketingstrategien Sie Ihre Patienten davon überzeugen möchten, dass Sie die richtige Adresse für ästhetische Behandlungen sind. Vermeiden Sie dabei Rabattangebote à la Groupon und Co.! Auch wenn viele Ihrer Kolleginnen und Kollegen sich zu diesem Schritt entschieden haben – es ist und bleibt eine rechtliche Grauzone und ein großes Risiko, das unangenehme Konsequenzen nach sich ziehen kann. Die Berufsordnung für Ärzte schreibt vor, dass die GOÄ-Sätze nicht in unlauterer Weise unterschritten werden dürfen, und auch heilmittelwerberechtliche Aspekte können hier sehr schnell zum Fallstrick werden. Patientenbindung wird nicht in erster Linie durch Lockangebote erzielt, sondern durch die Qualität der Arbeit des behandelnden Arztes.

### Kontakt



**Edith Kron**  
Kron Praxisprojekte  
Haroldstraße 22  
40213 Düsseldorf  
Mobil: 0157 81275816  
edith@kron-praxisprojekte.de

Infos zur Autorin

