

Apparatgemeinschaft

Kalkulieren Sie genau!

Beim Stichwort Geräte- oder Apparatgemeinschaft denkt man unwillkürlich an Kernspintomographen oder Knochendichtemessgeräte. Aber nicht nur für spezialisierte Fachärzte, auch für Hausärzte eröffnen sich mit dieser Form der Organisationsgemeinschaft neue Chancen.



Helmut C. Roeder

➔ Landwirte haben sich schon seit Jahrzehnten zu Maschinenringen zusammengeschlossen, um landwirtschaftliche Geräte zu teilen. So hat jeder Landwirt Zugriff auf die neueste Technik, ohne sich selbst alle Maschinen anschaffen zu müssen. Und er erhöht die Rentabilität seines Betriebs, wenn vorhandene Technik durch das Ausleihen an Kollegen besser ausgelastet wird. Das Konzept muss gut sein: Inzwischen sind 54,7 Prozent der Bauern Mitglieder eines Maschinenrings.

Gründe für den Aufbau einer Apparatgemeinschaft

Dieselben betriebswirtschaftlichen Kalkulationen sprechen auch dafür, dass Ärzte medizinisch-technische Geräte gemeinsam nutzen. Die folgenden Beispiele zeigen, dass nicht nur hoch spezialisierte Fachärzte von Apparatgemeinschaften profitieren. Auch Hausärzte sind – oft im Vorsorgebereich – am Aufbau einer hochwertigen Hightech-Medizin beteiligt:

- Ein Berliner Orthopäde hat eine Apparatgemeinschaft mit dem medizinischen Fitnessstudio um die Ecke gegründet. Unter ärztlicher Aufsicht wird nach seinen Weisungen ein Fitnessprogramm in separaten Räumen des Studios durchgeführt.
- Gemeinsam haben sich in Remagen vier Ärzte (zwei Orthopäden, ein Chirurg, ein Allgemeinmediziner) ein Messgerät für die Knochendichtemessung angeschafft.
- In Eichstätt nutzen zwei Orthopäden, ein Chirurg und ein Allgemeinmediziner als Apparatgemeinschaft ein digitales Röntgengerät, einen Archivserver, den Fax-Server, das Praxisverwaltungssystem und Teile der Spracherkennung.
- Zwei Kölner Gemeinschaftspraxen mit insgesamt sechs anthroposophisch orientierten Ärzten (Allgemeinmedizin,

innere Medizin, Kinderheilkunde) haben sich zu einer Apparatgemeinschaft verbunden, um gemeinsam Geräte für Sonographie, Ergometrie, EKG, Lungenfunktionstest, Langzeitblutdruckmessung und so weiter nutzen zu können.

- Und wie wäre es mit einem gemeinsam betriebenen Selbstzahler-Wellness-Zentrum, in dem Sauerstoff-Mehrschritt-, Magnetfeld- und Farblichttherapie angeboten werden?

So geht man vor

Die typische Rechtsform von Apparatgemeinschaften ist die Gesellschaft bürgerlichen Rechts, aber auch die Form einer Partnerschaftsgesellschaft ist möglich. Eine Apparatgemeinschaft ist der zuständigen Kassenärztlichen Vereinigung zu melden. Der übliche Weg zur Apparatgemeinschaft geht über die Gründung einer Praxisgemeinschaft, genauer gesagt: Die Apparatgemeinschaft ist eine partielle Praxisgemeinschaft zur gemeinsamen Nutzung medizinisch-technischer Geräte. Da es sich nur um eine Organisationsgemeinschaft handelt, besteht im Gegensatz zur Teilgemeinschaftspraxis keine Rechtsbeziehung zwischen Apparatgemeinschaft und Patienten: Ein Arzt der Apparatgemeinschaft rechnet als Leistungserbringer mit der KV oder privat ab. Eine Besuchsleistung ist bei Leistungserbringung in der Apparatgemeinschaft übrigens nicht abrechenbar! Interessant, dass der sonst übliche Grundsatz der persönlichen Leistungserbringung bei teilgemeinschaftlicher Leistungserbringung nicht gilt: Laut § 15 Abs. 3 BMV-Ärzte muss bei gerätebezogenen Leistungen einer Apparatgemeinschaft der veranlassende Arzt die Untersuchung nicht selbst durchführen. Er kann sie von einem Mitglied der Apparatgemeinschaft erbringen lassen und trotzdem als persönlich erbrachte Leistung abrechnen. Wenn es allerdings Qualifikationsvoraussetzungen für die Leistungserbringung

Die Apparatgemeinschaft

Vorteile

- Sie sparen Kosten für Anschaffung und Betrieb der Geräte.
- Sie schöpfen gemeinsam die Kapazitäten Ihres Großgerätes aus und vermeiden teure Stillstandszeiten.
- Sie arbeiten rechtlich unabhängig von Ihren Kollegen, trotzdem kann die Apparatgemeinschaft der Grundstock eines interdisziplinären Netzwerkes sein.

Nachteile

- Diese Punkte sollten am besten von Anfang an geregelt werden:
- Ist die Aufteilung der Kosten gerecht?
 - Welche Pflichten (Reinigung, Wartung, Qualitätskontrolle) hat jeder Arzt der Apparatgemeinschaft?
 - Wie werden die Patienten der verschiedenen Praxen in der Warteschlange drangenommen?

Leasing oder Ratenzahlung?

| | Leasing | Ratenzahlung |
|-------------------|---|---|
| Eigentum | Das Gerät bleibt Eigentum des Leasingunternehmens. | Das Gerät ist Eigentum des Arztes/der Ärzte. |
| Steuern | Leasingraten sind Betriebsausgaben. | Der Kaufpreis wird nach den AfA-Richtlinien abgeschrieben, u.U. sind Sonderabschreibungen mit vorhergehender Bildung einer Anparabschreibung möglich und sinnvoll. |
| Laufzeit | Sie wird üblicherweise bei Vertragsabschluss vereinbart. Es gibt kündbare Leasingverträge, die aber meist auch eine feste Grundlaufzeit ohne Kündigungsmöglichkeit haben. Vorsicht: Wird die Kündigung verpasst, bleiben Sie auf einem teuren „Endlos-Leasingvertrag“ sitzen. | Die Laufzeit ist in der Regel fest vereinbart. |
| Liquidität | Es werden keine liquiden Mittel gebunden (Ausnahme: Anzahlung). Der Kreditrahmen bei der Hausbank bleibt unverändert. Die Leasingraten belasten die Liquidität. | Eine Finanzierung verringert die verfügbare Kreditlinie bei der Hausbank, die monatlichen Raten belasten die Liquidität. |
| Kosten | Fest vereinbarte Leasingraten sind üblich, doch es gibt auch benutzerabhängige Raten. Reparaturkosten übernimmt meist der Leasinggeber (Verhandlungssache!). | Meist besteht ein Zeitrahmen für Darlehenslaufzeit und Zinsbindung. Nach Ablauf der Zinsbindung kann die Bank die Zinsen neu festlegen. Reparaturkosten trägt der Kreditnehmer. |

gibt, müssen beide Ärzte diese Voraussetzungen erfüllen. Für größere Ärztesgruppen dürfte es damit interessant sein, ein gemeinsames Apparatzentrum zu errichten, in dem ein angestellter Arzt die in Auftrag gegebenen Leistungen erbringt. Da jeder Arzt das Honorar für seine erbrachten Leistungen selbst abrechnet, muss die Apparategemeinschaft „nur“ noch die gemeinsamen Kosten aufteilen. Auf welche Konstruktion man sich da einigt, ist tatsächlich Verhandlungssache. Eine wichtige Rolle spielen die Häufigkeit der Nutzung durch die jeweilige Praxis und die Höhe der Kapitaleinlage für die Anschaffung des Gerätes.

Um einen Überblick über die laufenden Kosten zu bekommen, sind ein eigenes Konto und eine zusätzliche Buchführung für die Apparategemeinschaft erforderlich.

Ein Vertrag regelt die Aufteilung der laufenden Kosten, notwendig ist auch eine Inventarliste, die die Eigentumsverhältnisse an jedem Gerät darstellt. Mit sachkundiger Hilfe von Rechtsanwalt und Steuerberater lassen sich diese Anforderungen problemlos umsetzen.

Entscheiden Sie sich für die passende Finanzierung

Kaum eine Ärztesgruppe wird die Kaufsumme für die Apparate in bar auf den Tisch blättern – dafür sind die üblichen Kaufpreise zu hoch. Wenn sich mehrere Ärzte zur Finanzierung zusammenschließen, reduzieren sich zwar die Kosten für jeden Arzt, aber ein finanzieller Aufwand bleibt natürlich trotzdem bestehen. Die Apparategemeinschaft kann selbstverständlich als Kredit- oder Leasingnehmer auftreten, allerdings wird sie sich in diesem Fall auch auf eine Bonitätsprüfung vorbereiten müssen.

Auch unter Finanzierungsgesichtspunkten wäre übrigens zu prüfen, ob die Gründung einer sektorenübergreifenden Apparategemeinschaft zu neuen Lösungsansätzen führt. Laut KBV sind Apparategemeinschaften zwischen niedergelassenem Arzt und Krankenhaus umsetzbar.

Man sollte nicht automatisch davon ausgehen, dass Leasing die günstigste Möglichkeit für die Anschaffung eines Gerätes ist. Rechnen Sie nach, ob die Aufnahme eines Bankkredites günstiger ist! Zins und Tilgung, Leasingrate und Laufzeit sind zu berücksichtigen.

Wenn Sie sich für einen Leasingvertrag interessieren, lohnt sich ein Vergleich: Sind Leasingrate, Vertragslaufzeit, Restwert und Vertragsart bei einem anderen Anbieter günstiger? Es geht nicht nur um die Leasingrate, sondern beispielsweise auch um

- Serviceleistungen,
- Abrechnungskonditionen nach Ablauf der Laufzeit und
- Kosten bei vorzeitigem Abbruch des Vertrags.

Eine lange Laufzeit verursacht zwar sinkende monatliche Kosten, danach könnte das Gerät allerdings längst veraltet sein. Und nicht zu vergessen: Bei der Entscheidung hat auch der Steuerberater ein Wort mitzureden!

Einnahmen kalkulieren

Selbstverständlich kalkulieren Sie auch die Einnahmeseite: Wie viele Patienten oder Kunden pro Monat sind nötig, damit sich Leasingrate und Folgekosten des Gerätes rechnen? An dieser Stelle kommen sofort auch Marketingstrategien ins Spiel. Von selbst entsteht keine Nachfrage, weder im GKV- noch im Selbstzahlerbereich. Aber gerade außerhalb der eigenen Kassenpraxis kann durch eine Apparategemeinschaft eine anspruchsvolle Lösung entstehen, die ein überzeugendes Ambiente und erstklassigen Service bietet: ein regionales Kompetenzzentrum für Medical Wellness beispielsweise! Ich wünsche Ihnen dazu jede Menge guter Ideen und viel Erfolg!

Ihr Helmuth C. Roeder