

# INHALT

Dezember 2005

## Großes A&W-Weihnachts-Preisrätsel

- Gewinnen Sie mit ARZT & WIRTSCHAFT 14

## Arzt & Abrechnung

### EBM 2000 plus

Das Geld muss der Leistung folgen! 21

### Liquidationsserie EBM & GOÄ

„Treppauf fehlt mir die Luft, Herr Doktor“ 22

### GOÄ

Bald Preise auf „Discount-Niveau“? 24

### Ceterum Censeo

Privathonorar auf Talfahrt 26

## Arzt & Praxis

### A&W-Coaching

So kommunizieren Sie zielorientiert! 28

### A&W-Weihnachtsgeschenk

Praxis-Tipps von A bis Z 30

### Arbeitsunfähigkeit

Vorsicht bei den MDK-Gutachten 32

### Nehls Sprechstunde

34

## Arzt & Finanzen

### Basel II

Ist Ihr Wissen schon gebündelt? 36

### Sozialversicherungsbeiträge

Reicht Ihre Liquidität in der Praxis? 38

### Steuermeldungen

40

### Baufinanzierung

Nüchtern bleiben! 42

### PKV-Ärztetarife

So zahlen Sie weniger Beitrag! 43

### Fondssparen

Legen Sie defensiv-strategisch an! 44

### Pharmabörse

Frohe Botschaft von Bayer 46

### Pharmabörsen-Telegramm

48



## Verlockend

Zwei Wochen Ayurveda im indischen Traumhotel, Luxus à la Art déco im Mandarin Oriental in Genf – gönnen Sie sich etwas Gutes. Sie müssen nicht einmal buchen – das haben wir von ARZT & WIRTSCHAFT für Sie schon erledigt. Lösen Sie das große A&W-Weihnachtsrätsel, und mit etwas Glück verreisen Sie schon bald an traumhafte Urlaubsorte.

14

## Verärgert

Der Leistungsbedarf der Hausärzte ist den Abrechnungsergebnissen zufolge massiv gestiegen. Nach dem Motto: „Das Geld muss der Leistung folgen!“ müssen die niedergelassenen Hausärzte nun einfordern, die Höhe ihres Honoraranteils in den Kassenärztlichen Vereinigungen zu überprüfen, stellt ARZT & WIRTSCHAFT bei seiner Daten-Analyse fest.

21

## Verständnisvoll

Ihr Kommunikationsstil ist es, der das Arbeitsklima und die Organisationsqualität in der Praxis prägt. Das Mitarbeitergespräch gehört zu Ihren wichtigsten Führungsaufgaben. Lassen Sie es nicht zu einer Einbahnstraße verkommen. Wie das Gespräch verläuft, bestimmen beide Beteiligte. Viele Tipps zur guten Vorbereitung und Strukturierung des Gesprächs gibt ARZT & WIRTSCHAFT Ihnen auf Seite

28



## Verbindlich

Längst bestimmt Basel II den Unternehmeralltag, prägt das Zauberwort den Umgang der Banken mit ihren Geschäftskunden. Am 1. Januar ist endgültiger Stichtag. Haben Sie alle nötigen Unterlagen beisammen, sind Sie auf fällige Bankgespräche ausreichend vorbereitet? ARZT & WIRTSCHAFT hilft Ihnen, den nötigen Überblick zu finden.

36