



Foto: magnific.com (KI-generiert)

MEDMAXX-FORUM 2026 light

23.10.2026

kompakt - digital - fokussiert
09:00 – 13:00 Uhr

JETZT ANMELDEN:

www.medmaxx-campus.de/buchung

SAVE THE DATE

MEDMAXX-FORUM 2027

20.04.2027 | Präsenz + digital

DIE PRAXIS WETTERFEST MACHEN

Zwischen Gegenwind und Rückenwind:
Wie Praxen auch bei wechselnden
Wetterlagen auf Kurs bleiben



MERK ON MANAGEMENT	02
Die Vasa – Auf Hybris folgte Untergang	
FAST FACTS	03
Die wichtigsten Gesundheitsnews	
TOPTHEMA	
DIE PRAXIS WETTERFEST MACHEN	05
RECHT & STEUERN	10
NEU: STEUERN KOMPAKT	16
Einkommensteuerreform 2027	
M & A/IMPRESSUM	18

MERK ON MANAGEMENT

Die Vasa – Auf Hybris folgte Untergang



Liebe Leserinnen,
liebe Leser,

hatten Sie einen schönen Sommer? Meine Familie und ich waren dieses Jahr in Schweden und haben Stockholm unsicher gemacht. Eine wirklich tolle Stadt voll ansteckender Lebensfreude. Für jeden Stockholm-Touristen ein „Must“ ist der Besuch des Vasa-Museums.

Die Vasa, eines der mächtigsten Kriegsschiffe ihrer Zeit, stach am 10. August 1628 zu ihrer Jungfernfahrt in See. Rund 20 Minuten später lag sie auf dem Grund des Stockholmer Hafens. Ein Windstoß, offene Kanonenporten – und das Schiff sank – etwa dreißig Menschen ertranken.

Pech? Vielleicht. Vor allem aber ist die Geschichte der Vasa eine erstaunlich moderne Management-Fallstudie. Schon beim Bau begann es mit einem Problem, das uns bis heute vertraut ist: **fehlende Standards**. Schwedische und niederländische Zimmerleute arbeiteten mit unterschiedlichen Maßeinheiten. Heute würden wir von unklaren Schnittstellen, unterschiedlichen Datengrundlagen oder mangelnder Standardisierung sprechen. Noch gravierender war jedoch etwas anderes: **Macht griff unmittelbar in Fachlichkeit ein**. König Gustav II. Adolf wollte ein mächtiges, stark bewaffnetes Schiff und nahm persönlich Änderungen der Konstruktionspläne vor. Seine irrealen Vorstellungen wurden damit zur Planungsgrundlage, und gleichzeitig setzte Majestät das Projekt unter massiven Zeitdruck. Hier kommt ein wichtiger Begriff ins Spiel: **Hybris**.

Hybris beginnt dort, wo Macht, große Ziele und der Glaube an die eigene Gestaltungskraft den Blick auf technische oder wirtschaftliche Grenzen verstellen. Dann lautet die Frage nicht mehr: „Was ist möglich?“, sondern: „Wie setzen wir um, was bereits entschieden wurde?“

Wenn der mächtigste Entscheider selbst in die Konstruktion eingreift, verändert sich die Rolle der Fachleute. Sie sollen nicht mehr prüfen, **ob** etwas funktioniert, sondern nur noch erklären,

wie es funktionieren kann. Widerspruch wird schwieriger. Risiken werden relativiert. Das gilt für Unternehmen – und ebenso für Politik. Große Ziele entwickeln schnell eine eigene Dynamik. Je stärker sie gesellschaftlich oder strategisch aufgeladen werden, desto schwerer fällt es, auf Zielkonflikte, Kosten und Nebenwirkungen hinzuweisen. Gute Führung zeigt sich deshalb nicht in möglichst ambitionierten Ankündigungen, sondern darin, **Realität auch dann zu akzeptieren, wenn sie den eigenen Plänen widerspricht**. Die Vasa liefert dafür ein Lehrstück.

Vor ihrer Jungfernfahrt wurde die Stabilität getestet. Dreißig Männer liefen auf dem Oberdeck von einer Seite zur anderen. Bereits nach wenigen Durchgängen schwankte das Schiff so stark, dass der Test abgebrochen werden musste. Das Warnsignal war unübersehbar. Trotzdem fuhr die Vasa.

Genau hier wird aus einem Konstruktionsproblem ein **Führungsproblem**: Die entscheidende Information ist vorhanden – und wird dennoch nicht in eine Entscheidung übersetzt. Auch in der Wirtschaftspolitik ist dieser Mechanismus aktuell zu beobachten. Einzelne Regulierungen, Berichtspflichten oder zusätzliche Auflagen können jeweils begründbar sein. Unternehmen erleben sie jedoch nicht einzeln, sondern als **Summe**. Wenn Investitionen ausbleiben, Genehmigungen zu lange dauern oder Bürokratie immer mehr Managementkapazität bindet, reicht es nicht, jede einzelne Maßnahme isoliert zu rechtfertigen. Die entscheidende Frage lautet nicht, ob jedes Bauteil für sich erklärbar ist. Die entscheidende Frage lautet: **Schwimmt das Schiff noch?**

So entstehen viele Krisen. Im Nachhinein wird gerne nach dem einen Ereignis gesucht, das alles ausgelöst hat: eine Rezession, ein Krieg, ein neuer Wettbewerber, eine technologische Veränderung. Doch äußere Ereignisse sind oft nur der Belastungstest eines Systems. Der Wind war nicht das eigentliche Problem der Vasa. **Er machte lediglich sichtbar, wie instabil das Schiff bereits war**. Vielleicht ist das die wichtigste Aufgabe guten Managements – in Unternehmen ebenso wie in der Politik: große Ziele zu verfolgen, ohne sich von ihnen blenden zu lassen, Widerspruch als Frühwarnsystem zu begreifen und Entscheidungen immer wieder an der Realität zu überprüfen.

Denn den Wind können wir nicht ändern, den Kurs schon.

Ihnen schöne Herbsttage!

Herzlichst, Ihr

Prof. Dr. Wolfgang Merk



www.vasamuseet.se/de



www.visitstockholm.com



www.destinationvaxholm.se/en

FAST FACTS

Die wichtigsten Gesundheitsnews

PRIMÄRVERSORGUNG 2035+: HAUSÄRZTE VOR GROSSEN HERAUSFORDERUNGEN

Freie Sitze 2024/25

4.400

bundesweit unbesetzt

Hausärzte ≥ 60 Jahre

1 von 3

Stand 2025

Unterversorgte Kreise

75 / 400

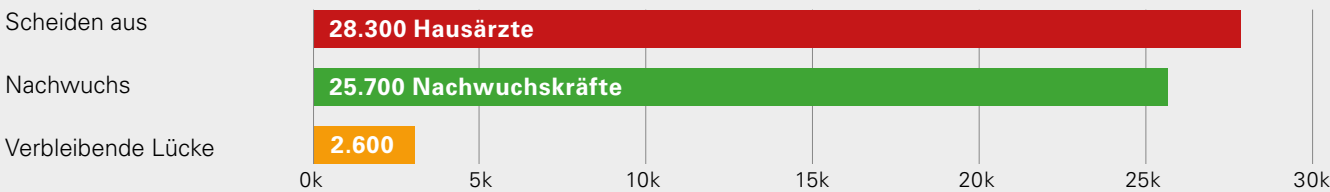
Prognose 2040

Nachwuchslücke

~ 2.600

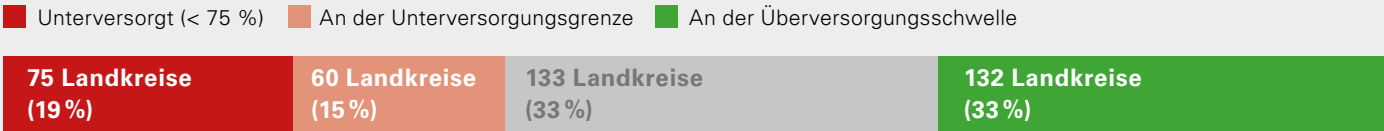
bis 2040

Ausscheiden vs. Nachwuchs bis 2040



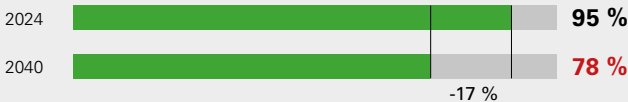
Selbst wenn alle prognostizierten Nachwuchskräfte in die Hausarztmedizin gehen, bleiben rund 2.600 Stellen offen.

Der Widerspruch: Prognose 2040 für 400 Landkreise:



Baden-Württemberg 2024 → 2040

Versorgungsgrad



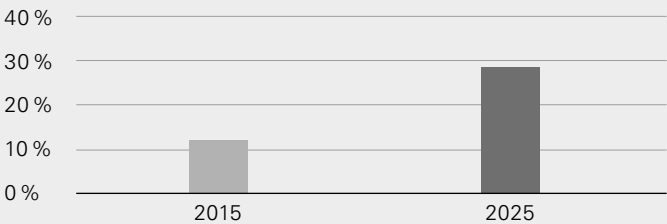
Hausärzte je 100.000 EW



Die Praxis wird zum Team

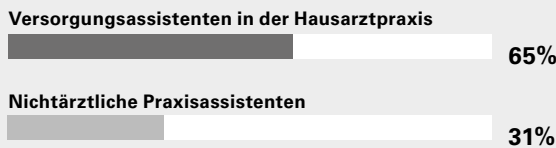
Vom Einzelkämpfer zum Team: mit einer verdoppelten Anstellungsquote und mehr nicht-ärztlichen Praxiskräften:

Anteil angestellter Hausärzte (BW)



+ 17 Prozentpunkte in 10 Jahren – mehr als verdoppelt

Nicht-ärztliche Praxiskräfte in BW



Interprofessionell statt Einzelkämpfer

Teamarbeit, Delegation und neue Praxisstrukturen sollen die knappe ärztliche Ressource effizienter einsetzen, ein struktureller Hebel gegen die reine Kopfwahl-Debatte.

GESUNDHEITSAUSGABEN UNTER DER LUPE

538,2 Mrd. € Gesundheitsausgaben 2024 – neuer Höchststand

Nominal vs. 2023

+ 7,6 %

nicht preisbereinigt

Real 2024

+ 3,9 %

preisbereinigt

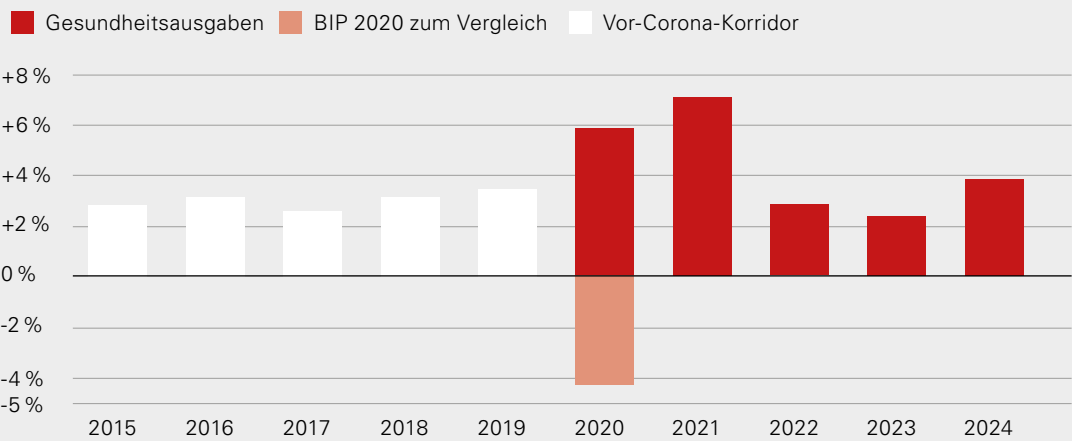
Preissteigerung

+ 3,5 %

Waren & Dienstleistungen

Ein erheblicher Teil des nominalen Anstiegs entfällt auf höhere Preise: Die Preise für Waren und Dienstleistungen im Gesundheitswesen stiegen 2024 um 3,5 %, die Gesundheitsausgaben preisbereinigt um 3,9 %.

Reales Wachstum der Gesundheitsausgaben pro Jahr (in %)



2020: die Schere zwischen Gesundheit und Gesamtwirtschaft
Während das BIP im Corona-Jahr real um 4,1 % einbrach, wuchsen die Gesundheitsausgaben um 5,9 % – ein Abstand von rund 10 Prozentpunkten. Medizinische Leistungen laufen weitgehend unabhängig vom Konjunkturzyklus.

Was die Ausgaben treibt

Langfristig
Alternde Bevölkerung

Der wichtigste strukturelle Treiber: mehr chronische Erkrankungen, längere Behandlungsdauern, steigender Pflege- und Versorgungsbedarf.

Strukturell
Konjunkturunabhängige Nachfrage

Medizinische Leistungen werden unabhängig vom Wirtschaftszyklus in Anspruch genommen – sichtbar 2020, als das BIP einbrach, die Ausgaben aber weiter stiegen.

Kurzfristig
Pandemie & Energiekrise

Corona trieb die Mengen, die Energiekrise trieb die Preise. Beides erklärt die Wachstumsspitzen 2020/21 und den erneuten Preisdruck ab 2022

Quelle: www.destatis.de

Quelle: www.bosch-health-campus.de

BARMER MORBIDITÄTS- UND SOZIALATLAS

Gesündeste Länder

- 13 %

Baden-Württemberg & Hamburg

Höchste Krankheitslast

+ 32 %

Thüringen

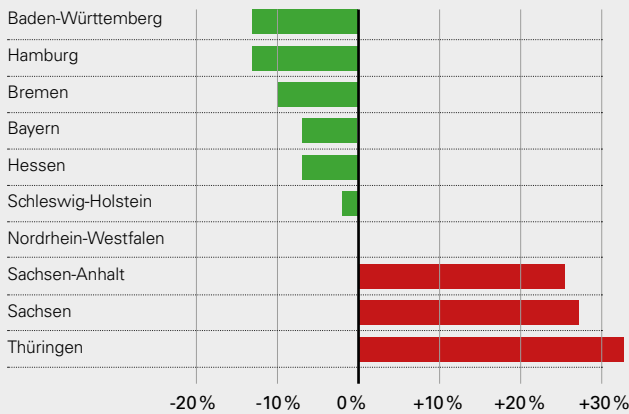
Spannweite

45 Prozentpunkte

zwischen Best und Worst

Quelle: www.bifg.de/atlas

Abweichung vom Bundesdurchschnitt (0 % = Bundesdurchschnitt)



Wohnort entscheidet mit
Zwischen dem gesündesten und dem am stärksten belasteten Bundesland liegen 45 Prozentpunkte. Die Krankheitslast in Thüringen liegt nahezu ein Drittel über dem Bundesdurchschnitt.

DIE PRAXIS WETTERFEST MACHEN

Zwischen Gegenwind und Rückenwind: Wie Praxen auch bei wechselnden Wetterlagen auf Kurs bleiben

Das Gesundheitswesen steht vor bewegten Zeiten. Politische Reformen, steigende Kosten, Fachkräftemangel, demographischer Wandel und die fortschreitende Digitalisierung verändern den Praxisalltag. Was gestern selbstverständlich war, muss heute neu gedacht werden: Personal, Finanzierung, Organisation, Technologie – und nicht zuletzt die Rolle des Praxisinhabers.

Doch nicht jede Wetterlage lässt sich ändern. Entscheidend ist, wie gut eine Praxis darauf vorbereitet ist. Eine wetterfeste Praxis kennt ihre Zahlen, hält ihr Team zusammen, nutzt digitale Chancen, schützt ihre Daten und plant nicht nur für heute, sondern für die nächsten Jahre. Die zentrale Frage lautet deshalb nicht: Wie vermeiden wir den nächsten Sturm? Sondern: Wie machen wir unsere Praxis so stabil, dass sie jedem Wetter standhält?



Foto: magnific.com (KI-generiert)

Politischer Sturm

Wenn Reformen den Praxisalltag verändern

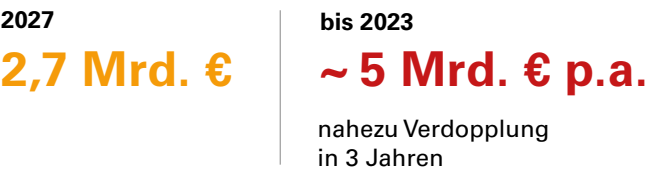
Kaum ein Bereich ist so stark von politischen Entscheidungen abhängig wie die ambulante Versorgung. Neue Gesetze, veränderte Vergütungsregeln, Regulierungen und zusätzliche Anforderungen erhöhen den Planungsdruck.

Mit dem GKV-Beitragssatzstabilisierungsgesetz zeichnen sich ab 2027 weitere Einschnitte bei der ambulanten Vergütung ab. Nach Berechnungen der KBV sollen Vertragsärzte bereits 2027 rund 2,7 Mrd. € zur Konsolidierung beitragen; bis 2030 könnten es rund 5 Mrd. € jährlich werden.

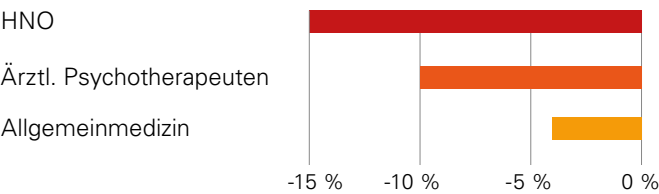
Gleichzeitig werden bislang extrabudgetär vergütete Leistungen teilweise wieder budgetiert. Was das konkret bedeutet, hängt von der Fachgruppe ab. Das Zi prognostiziert für 2027 beispielsweise Vergütungsausfälle von 15,75 % des Honorarumsatzes in der HNO, 9,37 % bei ärztlichen Psychotherapeuten und 3,81 % bei Allgemeinmedizinerinnen bzw. hausärztlichen Internisten.

Für Praxisinhaber bedeutet das vor allem eines: wirtschaftliche Entwicklungen müssen früher erkannt und stärker eingeplant werden. Wer seine Kennzahlen kennt, Kosten kontrolliert, Investitionen priorisiert und Liquidität vorausschauend plant, schafft sich Handlungsspielräume. Auch Kooperationen, eine klare Positionierung und effiziente Prozesse gewinnen an Bedeutung.

Konsolidierungsbeitrag von Vertragsärzten



Prognostizierte Vergütungsausfälle 2027 je Fachgruppe



Quelle: Zi-Prognose. Auslöser: GKV-Beitragssatzstabilisierungsgesetz

..... Politischen Gegenwind kann eine einzelne Praxis nicht abstellen. Sie kann aber entscheiden, wie gut sie damit umgeht.

Kostengewitter

Wirtschaftliche Stabilität als Schutzschirm

Steigende Personalkosten, höhere Betriebsausgaben und notwendige Investitionen machen wirtschaftliche Praxisführung anspruchsvoller. Gerade deshalb braucht eine wetterfeste Praxis einen finanziellen Schutzschirm. Der wichtigste Schritt ist Transparenz: Was „verdient“ die Praxis tatsächlich – und wo fließt das Geld hin? Besonders die größten Kostenblöcke sollten regelmäßig überprüft werden: Personal, Material, Energie, Versicherungen, Leasing, Wartung und sonstige laufende Verträge. Auch ineffiziente Abläufe können teuer werden, weil sie Arbeitszeit binden. Dabei bedeutet wirtschaftliches Handeln nicht, überall den Rotstift anzusetzen. Entscheidend ist, gezielt zu investieren und unnötige Kosten zu vermeiden. Vor größeren Investitionen sollten Praxisinhaber deshalb prüfen:

- » Welchen konkreten Nutzen bringt die Anschaffung?
- » Spart sie langfristig Zeit oder Kosten?
- » Verbessert sie die Patientenversorgung?
- » Ist die Finanzierung tragfähig?
- » Passt die Investition zur strategischen Entwicklung der Praxis?

Auch die Liquidität gehört regelmäßig auf den Prüfstand. Finanzübersichten, Rücklagen, Liquiditätsprognosen und eine vorausschauende Planung größerer Ausgaben schaffen Sicherheit.

..... Wirtschaftliche Stärke entsteht nicht in der Krise. Sie wird vorher aufgebaut.

Personalfaute

Mit einem starken Team durch schwierige Zeiten

Der Fachkräftemangel ist längst in den Praxen angekommen. Medizinische Fachangestellte und andere qualifizierte Mitarbeiter zu finden sowie langfristig zu halten, wird für viele Praxisinhaber zu einer strategischen Herausforderung. Personalgewinnung beginnt deshalb nicht erst mit einer Stellenanzeige. Die entscheidende Frage lautet: Warum sollte sich eine qualifizierte Fachkraft gerade für diese Praxis entscheiden? Attraktive Arbeitsbedingungen, verlässliche Dienstpläne, flexible Arbeitszeitmodelle und eine moderne Ausstattung können ebenso entscheidend sein wie Wertschätzung und eine gute Führungskultur.

Mitarbeiterbindung beginnt bereits am ersten Arbeitstag. Eine strukturierte Einarbeitung, regelmäßiges Feedback, Weiterbildungsmöglichkeiten und erkennbare Entwicklungsperspektiven stärken die Verbindung zur Praxis. Auch die Beteiligung des Teams an Entscheidungen kann die Identifikation erhöhen. Dabei verändert sich auch die Rolle des Praxisinhabers. Führung bedeutet nicht nur Organisation und Kontrolle, sondern Orientierung, Kommunikation und Motivation.

..... Der beste Schutz gegen die Personalfaute ist nicht die möglichst schnelle Suche nach Ersatz – sondern eine Praxis, in der gute Mitarbeiter gerne bleiben.

Digitaler Rückenwind

Technologie als Chance für mehr Effizienz

Digitalisierung muss kein zusätzlicher Sturm sein. Richtig eingesetzt, kann sie zum Rückenwind werden. Online-Terminvergabe, digitale Patientenkommunikation, moderne Praxissoftware und automatisierte Abläufe können Routineaufgaben reduzieren und Mitarbeiter entlasten. Entscheidend ist dabei nicht, möglichst viele digitale Anwendungen einzuführen, sondern diejenigen, die im Praxisalltag tatsächlich einen Mehrwert schaffen.

Auch Künstliche Intelligenz eröffnet neue Möglichkeiten – etwa bei Dokumentation, Texterstellung, Zusammenfassungen oder der Optimierung interner Prozesse. Sie soll dabei nicht den Menschen ersetzen, sondern Freiräume schaffen. Der wichtigste Erfolgsfaktor bleibt das Praxisteam. Mitarbeiter sollten frühzeitig eingebunden, geschult und vom konkreten Nutzen einer neuen Lösung überzeugt werden. Digitalisierung funktioniert besser in kleinen, gut geplanten Schritten als durch einen radikalen Rundumschlag.

..... Die beste digitale Lösung ist nicht die technisch komplexeste. Es ist diejenige, die eine konkrete Belastung im Praxisalltag reduziert.

Demographischer Wandel

Die Patienten von morgen verändern die Versorgung

Die Gesellschaft altert – und damit verändern sich auch die Anforderungen an die ambulante Versorgung. Mehr ältere Patienten, chronische und komplexe Krankheitsbilder sowie ein steigender Betreuungsbedarf treffen auf knapper werdende ärztliche und personelle Ressourcen. Für Praxen bedeutet das: Die Patientenstruktur von morgen muss heute mitgedacht werden. Ältere Patienten benötigen häufig mehr Zeit, intensivere Betreuung und eine engere Abstimmung verschiedener Akteure. Gleichzeitig steigt der Bedarf an wohnortnaher Versorgung. Die Antwort kann nicht darin liegen, einfach mehr Arbeit zu leisten.

Gefragt sind neue Strukturen: Kooperationen, klare Aufgabenverteilung, Delegation geeigneter Tätigkeiten und digitale Unterstützung können vorhandene Ressourcen besser nutzbar machen. Besonders wichtig wird außerdem die Praxisnachfolge. Wer erst kurz vor dem Ruhestand mit der Suche beginnt, setzt sich unnötig unter Zeitdruck. Eine frühzeitige Planung schafft Spielraum für die Suche nach geeigneten Nachfolgern, eine schrittweise Übergabe und die Weitergabe von Erfahrungswissen.

..... Der demographische Wandel kommt nicht plötzlich. Er kündigt sich lange an. Wer die Wetterlage erkennt, kann rechtzeitig den Kurs setzen.



Sicher durch jedes Unwetter

Datenschutz und Cybersicherheit als Fundament

Je digitaler eine Praxis wird, desto wichtiger wird ihr Schutz. Patientendaten gehören zu den sensibelsten Informationen überhaupt. Cyberangriffe, technische Ausfälle oder Sicherheitslücken können deshalb nicht nur Daten gefährden, sondern den gesamten Praxisbetrieb beeinträchtigen. Grundlage ist ein Sicherheitskonzept aus Technik, Organisation und geschulten Mitarbeitern. Dazu gehören regelmäßige Datensicherungen, aktuelle Software, sichere Passwörter und Zugänge, klare Berechtigungen sowie – wo möglich – zusätzliche Sicherheitsmaßnahmen wie die Zwei-Faktor-Authentifizierung.

Ebenso wichtig ist der Faktor Mensch. Mitarbeiter müssen Phishing, verdächtige Nachrichten und andere Risiken erkennen können. Regelmäßige Sensibilisierung und eine offene Sicherheitskultur helfen, Fehler frühzeitig zu vermeiden. Und was ist, wenn doch etwas passiert? Ein Notfallplan sollte festlegen, wer informiert wird, welche Ansprechpartner zuständig sind und wie der Praxisbetrieb möglichst schnell wieder aufgenommen werden kann.

..... IT-Sicherheit ist deshalb längst kein reines Technikthema mehr. Sie ist Teil einer professionellen Praxisstrategie.

Kompass Zukunft

Strategisch handeln statt nur reagieren

Eine wetterfeste Praxis entsteht nicht durch eine einzelne Maßnahme. Sie entsteht aus vielen kleinen und großen Entscheidungen: wirtschaftliche Transparenz, ein starkes Team, moderne Prozesse, digitale Kompetenz, Sicherheitsbewusstsein und eine frühzeitige Nachfolgeplanung. Dabei geht es nicht darum, jede Veränderung vorherzusehen. Entscheidend ist die Fähigkeit, flexibel zu reagieren. Praxisinhaber sollten deshalb regelmäßig innehalten und fünf Fragen stellen:

1. Wirtschaft:

Kennen wir unsere wichtigsten Kennzahlen und Risiken?

2. Personal:

Warum sollten gute Mitarbeiter bei uns bleiben?

3. Patienten:

Wie verändert sich unsere Patientenstruktur?

4. Digitalisierung:

Welche Technologie schafft tatsächlich Entlastung?

5. Zukunft:

Welche Entscheidungen dürfen wir nicht länger aufschieben?

..... Wer diese Fragen regelmäßig beantwortet, schafft Orientierung – auch wenn sich die Rahmenbedingungen verändern.

Das Wetter lässt sich nicht ändern. Der Kurs schon.

Die Rahmenbedingungen für Praxen werden anspruchsvoller. Doch schwierige Zeiten bedeuten nicht automatisch schlechte Zukunftsaussichten. Wer frühzeitig plant, seine Stärken kennt und bereit ist, Strukturen weiterzuentwickeln, kann aus Gegenwind sogar Rückenwind machen. Eine wetterfeste Praxis ist deshalb nicht die Praxis, bei der niemals etwas schiefgeht. Es ist die Praxis, die vorbereitet ist, wenn der Sturm kommt.



10 Maßnahmen für eine wetterfeste Praxis

- ✓ **1. Zahlen kennen**
Die wichtigsten wirtschaftlichen Kennzahlen regelmäßig prüfen.
- ✓ **2. Liquidität sichern:**
Einnahmen, Ausgaben und größere Investitionen vorausschauend planen.
- ✓ **3. Kosten analysieren:**
Verträge, Material, Energie & Prozesse regelmäßig auf Optimierungspotenzial prüfen.
- ✓ **4. Mitarbeiter halten:**
Wertschätzung, gute Führung und verlässliche Arbeitsbedingungen schaffen.
- ✓ **5. Nachwuchs fördern:**
Ausbildung und Weiterbildung als strategische Investition verstehen.
- ✓ **6. Patientenstruktur beobachten:**
Demographische Entwicklungen frühzeitig in die Praxisplanung einbeziehen.
- ✓ **7. Kooperationen nutzen:**
Kompetenzen bündeln und Versorgung gemeinsam organisieren.
- ✓ **8. Digitalisierung gezielt einsetzen:**
Nicht alles digitalisieren – sondern das Richtige.
- ✓ **9. Daten schützen:**
Backups, Updates, sichere Zugänge und Notfallpläne gehören zur Grundausstattung.
- ✓ **10. Zukunft planen:**
Praxisentwicklung und Nachfolge nicht aufschieben.

RECHT & STEUERN

KI und Haftung in der Praxis

OLG Hamm, Urteil vom 12.05.2026, Az.: 4 UKI 3/25

Ärzte haften für Fehler ihres KI-Chatbots

OLG Hamm: Praxisinhaber müssen sich irreführende Angaben eines auf ihrer Website eingesetzten KI-Chatbots zurechnen lassen - auch dann, wenn die fehlerhaften Antworten nicht bewusst programmiert wurden.

// FRAGESTELLUNG UND SACHVERHALT

Wer einen KI-Chatbot zur Patientenkommunikation einsetzt, trägt auch die rechtliche Verantwortung für dessen Falschaussagen und kann wegen irreführender Werbung abgemahnt werden.

Das Oberlandesgericht (OLG) Hamm hatte zu klären, ob Ärzte beziehungsweise medizinische Unternehmen für fehlerhafte Aussagen eines auf ihrer Internetseite eingesetzten KI-Chatbots haften müssen. Im Mittelpunkt stand die Frage, ob irreführende Angaben des Chatbots über die Qualifikation behandelnder Ärzte dem Betreiber der Website zugerechnet werden können.

// VERHANDELT FALL

Betroffen war die Recklinghäuser Aesthetify GmbH, die ästhetische Behandlungen wie Hyaluron- und Botox-Anwendungen anbietet. Hinter dem Unternehmen stehen die beiden Ärzte Dr. Henrik Heüveldop („Dr. Rick“) und Dr. Dominik Bettray („Dr. Nick“).

Zur Verbesserung der Patientenkommunikation setzte das Unternehmen auf seiner Website einen KI-Chatbot ein. Dieser sollte Patientenfragen in Echtzeit beantworten und die Terminvereinbarung erleichtern.

Auf konkrete Nutzeranfragen bezeichnete der KI-Chatbot die beiden Geschäftsführer wiederholt als:

- » „Fachärzte für plastische und ästhetische Chirurgie“
- » „Fachärzte für ästhetische Medizin“
- » „Fachärzte für ästhetische Behandlungen“

Diese Angaben waren nach Auffassung der Verbraucherzentrale Nordrhein-Westfalen falsch und irreführend.

Die Verbraucherzentrale mahnte das Unternehmen deshalb ab und verlangte neben einer strafbewehrten Unterlassungserklärung einen Aufwendungsersatz in Höhe von 260 €.

Zur Begründung führte sie aus:

- » Die Ärzte verfügten nicht über die Facharztanerkennung für Plastische und Ästhetische Chirurgie.
- » Die Bezeichnungen „Facharzt für ästhetische Medizin“ und „Facharzt für ästhetische Behandlungen“ existieren im deutschen Weiterbildungsrecht überhaupt nicht.
- » Die Aussagen des Chatbots vermittelten Patienten daher einen unzutreffenden Eindruck über die fachliche Qualifikation der behandelnden Ärzte.

Das Unternehmen deaktivierte zwar den Chatbot, verweigerte jedoch die geforderte Unterlassungserklärung. Es argumentierte, die fehlerhaften Antworten seien von der KI erzeugt worden und könnten dem Unternehmen deshalb nicht zugerechnet werden.

// ENTSCHEIDUNG UND KONSEQUENZEN

Das OLG Hamm folgte dieser Argumentation nicht.

Nach Auffassung des Gerichts stellen die fehlerhaften Aussagen des Chatbots unzulässige geschäftliche Handlungen dar. Die Angaben seien geeignet, Patienten über die tatsächliche Qualifikation der Ärzte zu täuschen und damit gegen wettbewerbsrechtliche Vorschriften zu verstoßen.

Die Richter betonten:

- » Betreiber können für die von einem auf ihrer Website eingesetzten KI-Chatbot ausgegebenen irreführenden Angaben verantwortlich gemacht werden.
- » Dies gilt auch dann, wenn ein Chatbot eigenständig Antworten generiert.
- » Selbst wenn der Chatbot ursprünglich mit korrekten Daten trainiert oder programmiert wurde, haftet das Unternehmen für die tatsächlich ausgegebenen Inhalte.
- » Patienten dürfen darauf vertrauen, dass die auf einer Praxis- oder Unternehmenswebsite bereitgestellten Informationen zutreffend sind.

Das Gericht hielt deshalb die Abmahnung und die Forderung nach einer Unterlassungserklärung grundsätzlich für gerechtfertigt. Wegen der grundsätzlichen Bedeutung der Rechtsfrage ließ das OLG die Revision zum Bundesgerichtshof zu.

Bedeutung für die Praxis

Das Urteil hat weitreichende Folgen für Arztpraxen, MVZ, Kliniken und andere Gesundheitsunternehmen, die KI-gestützte Kommunikationssysteme einsetzen:

- » KI-Chatbots müssen regelmäßig überwacht und kontrolliert werden.
- » Falsche Angaben zu Qualifikationen, Facharztbezeichnungen oder Behandlungsmöglichkeiten können als irreführende Werbung gewertet werden.
- » Betreiber können sich nicht darauf berufen, dass die Aussagen von einer künstlichen Intelligenz erzeugt wurden.
- » Die rechtliche Verantwortung verbleibt beim Praxis- oder Unternehmensinhaber.

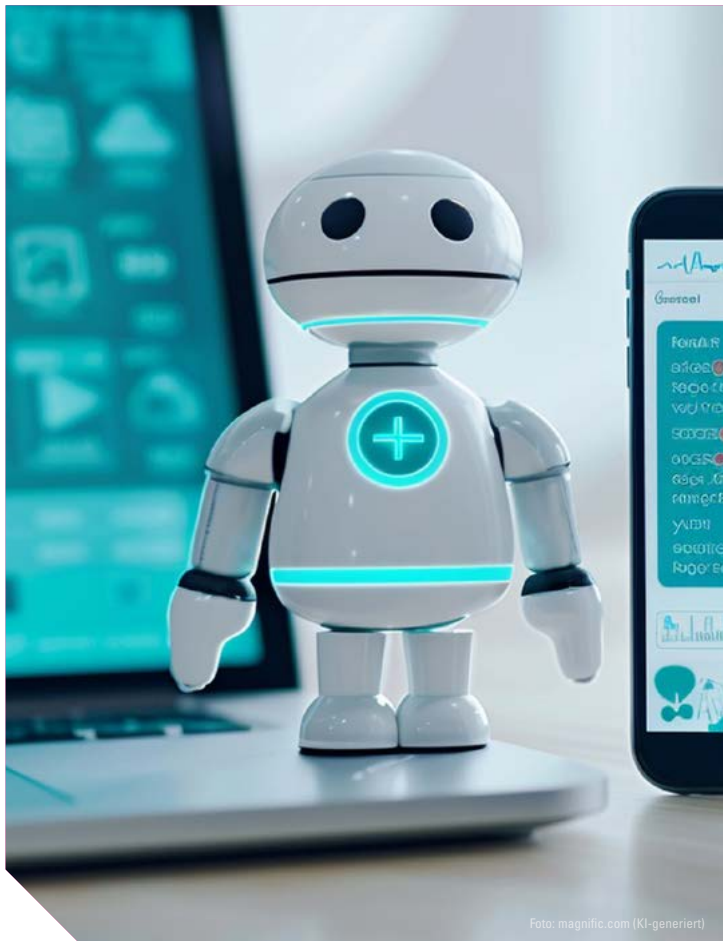


Foto: magnific.com (KI-generiert)

BERATERTIPP

Der Einsatz von KI-Systemen kann Arztpraxen und medizinische Unternehmen im Alltag erheblich entlasten – etwa bei der Patientenkommunikation, Terminvergabe oder Informationsbereitstellung. Das Urteil des OLG Hamm zeigt jedoch deutlich: Mit dem Einsatz künstlicher Intelligenz endet die Verantwortung des Praxisinhabers nicht.

Wer einen KI-Chatbot auf seiner Website einsetzt, sollte regelmäßig prüfen, welche Antworten das System tatsächlich ausgibt. Insbesondere Angaben zu Facharztqualifikationen, Behandlungsschwerpunkten, Zulassungen oder medizinischen Leistungen müssen rechtlich korrekt sein.

Praxen sollten deshalb klare Kontrollprozesse etablieren:

- » KI-Systeme regelmäßig testen und überwachen,
- » Antworten des Chatbots stichprobenartig überprüfen,
- » medizinische und rechtliche Angaben freigeben lassen,
- » Anbieter von KI-Lösungen sorgfältig auswählen und vertragliche Verantwortlichkeiten prüfen.

Eine künstliche Intelligenz kann zwar Prozesse erleichtern – die rechtliche Verantwortung für die Kommunikation nach außen bleibt jedoch beim Praxis- oder Unternehmensinhaber.



KI ist wahrscheinlich das Beste oder das Schlimmste, was der Menschheit passieren kann.

Stephen Hawking, Physiker



Kommentar

Daniela Groove, Fachanwältin für Medizinrecht

Das Urteil macht deutlich, dass gerade im Gesundheitswesen besonders strenge Anforderungen in wettbewerbsrechtlicher Hinsicht bestehen. Patienten hinterfragen oft nicht die KI-generierten Antworten und achten bei der Auswahl eines ärztlichen Behandlers besonders auf die fachliche Qualifikation.

Vor der Inbetriebnahme eines KI-Systems sollten Ärzte sicherstellen, dass keine unzutreffenden Informationen in die „Trainingsdaten“ gelangen, vor allem Aussagen über medizinische Kompetenzen und Qualifikationen sind besonders kritisch zu prüfen. Ein regelmäßiges Testen des Chatbots mit typischen Patientenfragen ist unerlässlich, damit solche Fehler nicht entstehen können.

Wettbewerbsrecht

Oberlandesgericht Nürnberg, Urteil vom 19.08.2025, Az.: 3 U 562/25 UWG

Irreführende Werbung: „Fachzentrum für medizinische Haarentfernung“ ohne medizinisch qualifiziertes Fachpersonal

// FRAGESTELLUNG UND SACHVERHALT

Die Parteien streiten darum, ob die Beklagte ihr Unternehmen „Fachzentrum für medizinische Haarentfernung“ nennen darf.

// VERHANDELT FALL

- » Die Klägerin, die bundesweit ein Franchisesystem mit Instituten zur dauerhaften Haarentfernung betreibt, hatte gegen ihre ehemalige Franchisenehmerin auf Unterlassung der Bezeichnung „Fachzentrum für medizinische Haarentfernung“ geklagt.
- » Die von der Beklagten verwendeten Lasergeräte seien „Medizinprodukte ohne medizinische Zweckbestimmung“ i. S. d. Art. 1 Abs. 2 i. V. m. Anhang XVI Nr. 5 der Verordnung (EU) 2017/745 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 5. April 2017 über Medizinprodukte; das eingesetzte Personal besitze keine medizinische Ausbildung, sei aber für den Einsatz der verwendeten Geräte zertifiziert.

// ENTSCHEIDUNG UND KONSEQUENZEN

- Das Gericht gab der Klägerin Recht und verurteilte die ehemalige Franchisenehmerin es zu unterlassen, im geschäftlichen Verkehr die Bezeichnung „Fachzentrum für medizinische Haarentfernung“ zu verwenden.
- Der entscheidende Senat erkannte eine Mehrzahl von Möglichkeiten, wie die Bezeichnung „medizinische Haarentfernung“, allein und in Kombination mit dem Begriff „Fachzentrum“, von Verbrauchern verstanden werden kann:
 - Die zur Haarentfernung angewandten Verfahren seien wissenschaftlich geprüft, auf ihre Wirksamkeit getestet und die Qualität insoweit gesichert, dass nur vertretbare Nebenwirkungen und Risiken bestehen.
 - Die als „Medizinische Haarentfernung“ beworbene Behandlung besitze einen gewissen medizinischen Charakter, weil das Personal vor Beginn der Behandlung und während dieser medizinische individuelle körperliche Umstände der Kunden/Patienten berücksichtigt.
 - Die Deutung, dass „medizinisch“ nicht nur die medizinische Unbedenklichkeit der eingesetzten Geräte ausdrückt, sondern die besondere Art, Qualität und Qualifikation, liegt bei der vorliegend angegriffenen Bezeichnung zudem deshalb nahe, weil das Adjektiv „medizinisch“ in einem Zuge mit dem Begriff „Fachzentrum“ genutzt wird.
 - Bei Begriffen wie „Zentrum“ oder „Zentrale“ werde regelmäßig eine gewisse Größe und Bedeutung des Anbieters vorausgesetzt; bei entsprechender Wortverbindung kann der Bestandteil „Zentrum“ auch nur auf eine besondere fachliche Qualifikation des Anbieters hinweisen. Der Begriff „Fachzentrum“ impliziere eine besondere Fachkunde dort tätiger Personen. In der Zusammenschau mit „medizinischer Haarentfernung“ könne dies nur bedeuten, dass die Personen gesteigerte medizinische Fachkenntnisse besitzen, die über die hinausgehen, die bei Personen anzutreffen sind, die gewöhnlich oder ausdrücklich zu kosmetischen Zwecken Haarentfernungen vornehmen.

- Nach Ansicht des Gerichts ist die Bezeichnung „Fachzentrum für medizinische Haarentfernung“ dann irreführend i. S. v. § 5 Abs. 1 i. V. m. Abs. 2 Nr. 1 u. 3 UWG, wenn das eingesetzte Personal nicht über qualifizierte medizinische Kenntnisse oder Fähigkeiten verfügt.

BERATERTIPP

Unternehmen und Praxen sollten ihre Außendarstellung regelmäßig darauf überprüfen, ob verwendete Begriffe tatsächlich mit den vorhandenen Qualifikationen und Leistungen übereinstimmen. Insbesondere bei Bezeichnungen mit medizinischem Bezug ist Vorsicht geboten. Begriffe wie „medizinisch“, „Fachzentrum“, „Institut“, „Spezialzentrum“ oder „Expertise“ können bei Kunden konkrete Erwartungen an die Ausbildung und Kompetenz des Personals auslösen.

Vor der Verwendung solcher Begriffe empfiehlt sich daher:

- » Werbeaussagen und Unternehmensbezeichnungen rechtlich prüfen zu lassen,
- » Qualifikationen des eingesetzten Personals eindeutig darzustellen,
- » medizinisch klingende Begriffe nur zu verwenden, wenn sie fachlich gerechtfertigt sind,
- » Marketingmaterialien, Websites und Social-Media-Auftritte regelmäßig zu kontrollieren.

Eine professionelle Außendarstellung ist ein wichtiger Erfolgsfaktor – sie muss jedoch immer mit den tatsächlichen Leistungen und Qualifikationen des Unternehmens übereinstimmen.



Kommentar

Daniela Groove, Fachanwältin für Medizinrecht

Das Urteil des OLG Nürnberg zeigt, wie sensibel die Verwendung medizinisch klingender Begriffe im Gesundheits- und Schönheitsbereich rechtlich bewertet wird. Begriffe wie „medizinisch“, „Fachzentrum“ oder „Spezialist“ vermitteln Verbrauchern nicht nur einen Qualitätsanspruch, sondern können auch eine besondere fachliche Qualifikation und medizinische Kompetenz erwarten lassen.

Gerade im Bereich ästhetischer Behandlungen verschwimmen die Grenzen zwischen kosmetischen Dienstleistungen und medizinisch geprägten Verfahren zunehmend. Anbieter müssen deshalb besonders sorgfältig prüfen, welche Erwartungen ihre Werbung bei Kunden auslöst. Entscheidend ist nicht allein, was ein Unternehmen mit einer Bezeichnung ausdrücken möchte, sondern wie ein durchschnittlicher Verbraucher sie versteht.

Die Entscheidung macht deutlich: Wer mit medizinischen Begriffen wirbt, muss diese Aussage auch tatsächlich durch entsprechende Qualifikationen, Strukturen und Fachkenntnisse rechtfertigen können. Eine irreführende Außendarstellung kann nicht nur wettbewerbsrechtliche Konsequenzen haben, sondern auch das Vertrauen der Patienten und Kunden nachhaltig beeinträchtigen.

Berufsrecht

OVG Berlin-Brandenburg, Urteil vom 15.04.2026, Az.: 90 H 4.23

Berufsobergericht: Fehlende Aufklärung und Distanzverstöße kosten Arzt 15.000 €

Weiterbildungsassistent muss wegen unangemessenen Verhaltens gegenüber Patientinnen und mangelnder Aufklärung 15.000 € Geldbuße zahlen.

// FRAGESTELLUNG UND SACHVERHALT

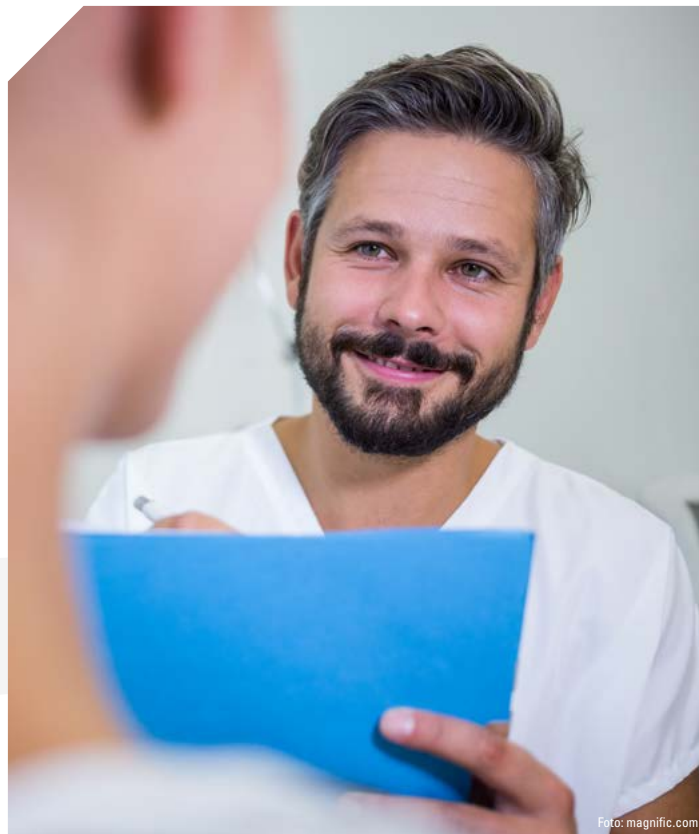
Das Berufsobergericht für Heilberufe Berlin stellte klar, dass Ärzte insbesondere vor Untersuchungen im Intimbereich umfassend aufklären und jederzeit professionelle körperliche sowie verbale Distanz wahren müssen. Verstöße gegen diese Berufspflichten können erhebliche berufsrechtliche Sanktionen nach sich ziehen.

Im Mittelpunkt des Verfahrens stand die Frage, welche Anforderungen die ärztliche Berufsordnung an die professionelle Distanz gegenüber Patienten sowie an die Aufklärung vor Untersuchungen, insbesondere im Intimbereich, stellt.

Das Berufsobergericht für Heilberufe Berlin stellte klar, dass die ärztliche Aufklärung nicht nur der Information über eine medizinische Maßnahme dient, sondern zugleich das Selbstbestimmungsrecht des Patienten schützt. Sie soll verhindern, dass Patienten aufgrund des bestehenden Vertrauensverhältnisses und des strukturellen Machtgefälles zwischen Arzt und Patient das Gefühl der Ohnmacht entwickeln.

Besonders bei Untersuchungen im Intimbereich durch einen männlichen Arzt gegenüber einer Patientin müsse ausdrücklich über die medizinische Notwendigkeit, den Ablauf der Untersuchung und das Recht informiert werden, die Untersuchung abzulehnen oder einen anderen Arzt zu wählen.

Darüber hinaus betonte das Gericht, dass Ärzte sowohl körperlich als auch verbal jederzeit die notwendige professionelle Distanz wahren müssen. Persönliche oder private Interessen dürfen niemals Einfluss auf die ärztliche Behandlung nehmen.



// VERHANDELT FALL

Gegenstand des Verfahrens war ein Weiterbildungsassistent in einer allgemeinmedizinischen Praxis in Berlin.

Die ausbildende Fachärztin für Allgemeinmedizin sowie zwei Patientinnen hatten sich bei der Ärztekammer über sein Verhalten beschwert.

Dem Arzt wurde unter anderem vorgeworfen,

- einer Patientin in unangemessener Weise eine Untersuchung des Unterleibs angeboten zu haben,
- bei einer anderen Patientin den Urogenitaltrakt untersucht zu haben, ohne zuvor über Indikation, Ablauf und Notwendigkeit der Untersuchung aufzuklären,
- weitere Patientinnen ohne medizinischen Grund unangemessen berührt zu haben,
- mehrfach unnötige Bemerkungen über das Aussehen von Patientinnen gemacht zu haben.

Die Ärztekammer beantragte deshalb die Verhängung einer Geldbuße.

Das Berufsgericht Berlin sprach den Arzt in erster Instanz jedoch vollständig frei. Nach Auffassung des Gerichts seien einzelne Vorwürfe nicht ausreichend nachgewiesen oder berufsrechtlich nicht relevant.

Gegen diesen Freispruch legte die Ärztekammer Berufung ein. Vor dem Berufsobergericht hatte die Berufung Erfolg. Das Gericht sah zumindest einen erheblichen Teil der Vorwürfe auch ohne weitere Beweisaufnahme als ausreichend erwiesen an.

// ENTSCHEIDUNG UND KONSEQUENZEN

Das Berufsobergericht stellte fest, dass der Arzt in mindestens fünf Fällen gegen seine berufsrechtlichen Pflichten verstoßen hatte.

Ein besonders schwerwiegender Verstoß bestand darin, dass der Arzt eine Patientin vor der Untersuchung des Urogenitaltrakts nicht ordnungsgemäß aufgeklärt hatte.

Nach Auffassung des Gerichts muss sich die Aufklärung stets nach den Umständen des Einzelfalls richten. Bei Untersuchungen im Intimbereich reicht es nicht aus, lediglich das ärztliche Vorgehen anzukündigen. **Vielmehr muss der Arzt ausdrücklich erläutern:**

- warum die Untersuchung medizinisch notwendig ist,
- wie die Untersuchung durchgeführt wird,
- dass der Patient die Untersuchung ablehnen kann,
- dass er auch verlangen kann, nicht von diesem Arzt untersucht zu werden.

Nach Auffassung des Gerichts genügt beispielsweise die Information, dass zum Abtasten zwei Finger eingeführt werden sollen. Dagegen reicht eine bloße Aufforderung wie „unten herum freimachen“ keinesfalls aus.

Das Gericht betonte außerdem, dass sich die Aufklärung immer an der konkreten Patientensituation orientieren müsse und nicht an einer abstrakten Durchschnittsperson.

Weiter führte das Berufsobergericht aus, dass Ärzte das bestehende strukturelle Machtgefälle sowie das besondere Vertrauensverhältnis zu ihren Patienten niemals zur Befriedigung eigener Interessen oder Bedürfnisse ausnutzen dürfen.

Auch Verhaltensweisen, die außerhalb einer ärztlichen Behandlung möglicherweise lediglich als distanzlos oder unangemessen erscheinen würden, seien im medizinischen Kontext wegen der besonderen Vertrauensstellung des Arztes unzulässig.

Die Richter ordneten die unterlassene Aufklärung ausdrücklich dem Kernbereich ärztlicher Berufspflichten zu.

Da der Arzt während des gesamten Verfahrens nach Auffassung des Gerichts keine Einsicht in sein Fehlverhalten erkennen ließ, hielt das Berufsobergericht eine Geldbuße von 15.000 € für erforderlich und zugleich ausreichend, um auf ihn einzuwirken.

Das Urteil verdeutlicht, dass Ärzte sowohl die umfassende Aufklärung als auch die Wahrung professioneller körperlicher und verbaler Distanz als zentrale Bestandteile ihrer Berufspflichten einhalten müssen. Verstöße können auch dann berufsrechtliche Konsequenzen haben, wenn sie strafrechtlich nicht verfolgt werden.

Beratertipp

Das Urteil zeigt deutlich, dass professionelle Distanz und eine sorgfältige Aufklärung keine bloßen Formalitäten sind, sondern zu den zentralen Berufspflichten jedes Arztes gehören.

Gerade bei Untersuchungen im Intimbereich ist eine besonders sensible Vorgehensweise erforderlich. Ärzte sollten darauf achten, dass Patienten vor jeder Untersuchung verständlich und nachvollziehbar über den Grund, den Ablauf und mögliche Alternativen informiert werden. Dazu gehört auch der ausdrückliche Hinweis, dass eine Untersuchung abgelehnt oder ein anderer Arzt hinzugezogen werden kann.

Für Praxen empfiehlt es sich, klare Standards für sensible Untersuchungssituationen festzulegen:

- » Aufklärungsgespräche ausreichend dokumentieren,
- » medizinische Notwendigkeit und Ablauf einer Untersuchung verständlich erklären,
- » bei Untersuchungen im Intimbereich besonders auf Transparenz und Respekt achten,
- » bei Unsicherheiten oder Beschwerden frühzeitig das Gespräch suchen und rechtliche Beratung einholen.

Ein professioneller Umgang mit Patienten schützt nicht nur deren Selbstbestimmungsrecht, sondern auch den Arzt selbst vor berufsrechtlichen Konsequenzen.

Steuerrecht

Niedersächsisches Finanzgericht, Urteil vom 21.01.2026, Az.: 3 K 78/24

Falsche Kilometerangaben beim Firmenwagen können zur Steuerhinterziehung führen

Niedersächsisches Finanzgericht: Wer seinem Arbeitgeber bewusst eine zu kurze Entfernung zwischen Wohnung und Arbeitsstätte mitteilt und die fehlerhaften Lohndaten später ungeprüft in die Steuererklärung übernimmt, begeht Steuerhinterziehung.

// FRAGESTELLUNG UND SACHVERHALT

Bewusst unzutreffende Kilometerangaben beim Firmenwagen können nicht nur zu einer fehlerhaften Lohnabrechnung führen, sondern auch den Straftatbestand der Einkommensteuerhinterziehung erfüllen.

- » Das Niedersächsische Finanzgericht hatte zu entscheiden, ob ein Arbeitnehmer wegen Steuerhinterziehung haftet, wenn er seinem Arbeitgeber eine zu geringe Entfernung zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte mitteilt und die dadurch fehlerhaften Lohnsteuerdaten später unverändert in seine Einkommensteuererklärung übernimmt.
- » Im Mittelpunkt stand die Frage, ob bereits die falsche Kilometerangabe gegenüber dem Arbeitgeber als Grundlage einer vorsätzlichen Steuerverkürzung ausreicht und welche Bedeutung die spätere Übernahme der unrichtigen Daten in die Steuererklärung hat.

// VERHANDELT FALL

Der Arbeitnehmer nutzte einen Firmenwagen auch für Fahrten zwischen Wohnung und Arbeitsstätte. Gegenüber seinem Arbeitgeber gab er jedoch eine zu geringe Entfernung zwischen seinem Wohnort und seiner ersten Tätigkeitsstätte an.

Dadurch ergaben sich steuerliche Folgen:

- Der geldwerte Vorteil für die private Nutzung des Firmenwagens wurde anhand einer zu niedrigen Kilometerzahl berechnet.
- Der Arbeitgeber setzte den steuerpflichtigen Nutzungsvorteil deshalb zu niedrig an.
- Infolgedessen führte der Arbeitgeber unbewusst zu geringe Lohnsteuerbeträge an das Finanzamt ab.

Später übernahm der Arbeitnehmer die entsprechenden Lohndaten unverändert in seine Einkommensteuererklärung, obwohl diese auf den unzutreffenden Kilometerangaben beruhten. Eine Korrektur gegenüber dem Finanzamt erfolgte nicht.

// ENTSCHEIDUNG UND KONSEQUENZEN

Das Niedersächsische Finanzgericht sah darin eine vollendete Einkommensteuerhinterziehung gemäß § 370 Abs. 1 Nr. 1 der Abgabenordnung.

Nach Auffassung des Gerichts machte der Arbeitnehmer gegenüber den Finanzbehörden unrichtige Angaben, indem er die fehlerhaften Lohndaten ungeprüft in seine Einkommensteuererklärung übernahm. Dadurch wurden Steuern verkürzt.

Die Richter stellten klar:

- Die Angabe der Entfernung zwischen Wohnung und Arbeitsstätte dient ausschließlich der zutreffenden steuerlichen Berechnung des geldwerten Vorteils aus der Firmenwagennutzung.
- Wer bewusst eine zu geringe Entfernung angibt, muss damit rechnen, dass dadurch zu wenig Lohnsteuer abgeführt wird.
- Wird dieser Fehler später nicht berichtigt, sondern in die Einkommensteuererklärung übernommen, erfüllt dies den Tatbestand der Steuerhinterziehung.

Für den erforderlichen Vorsatz genügt nach Auffassung des Gerichts bereits, dass der Arbeitnehmer aufgrund seiner Ausbildung, seiner beruflichen Erfahrung oder seiner langjährigen Kenntnis der Lohnabrechnungen die steuerlichen Auswirkungen der falschen Kilometerangabe erkennen konnte oder hätte erkennen müssen.

Das Urteil verdeutlicht, dass Arbeitnehmer die Richtigkeit ihrer Angaben zum Firmenwagen sowie ihrer Lohnsteuerdaten sorgfältig überprüfen müssen. Fehlerhafte Entfernungsangaben können erhebliche steuerliche und strafrechtliche Folgen nach sich ziehen, wenn sie bewusst gemacht oder später nicht korrigiert werden.

Beratertipp

Das Urteil zeigt eindrucksvoll, dass vermeintlich kleine Ungenauigkeiten bei den Angaben zum Firmenwagen schnell weitreichende steuerliche und sogar strafrechtliche Folgen haben können. Arbeitnehmer sollten deshalb die Entfernung zwischen Wohnung und erster Tätigkeitsstätte stets korrekt angeben und Änderungen – etwa nach einem Umzug oder einem Wechsel der Tätigkeitsstätte – ihrem Arbeitgeber unverzüglich mitteilen.

Ebenso wichtig ist ein sorgfältiger Blick auf die Lohnsteuerbescheinigung und die vorausgefüllten Daten in der Einkommensteuererklärung. Diese Angaben sollten niemals ungeprüft übernommen werden. Werden Fehler festgestellt, sollten sie vor Abgabe der Steuererklärung berichtigt werden. Eine frühzeitige Rücksprache mit dem Steuerberater kann helfen, kostspielige Fehler zu vermeiden und das Risiko steuerlicher Konsequenzen deutlich zu reduzieren.

STEUERN KOMPAKT

aktuell · relevant · praxisnah

Einkommensteuerreform 2027: Mehr Entlastung für Arbeitnehmer und Familien

Die geplante Einkommensteuerreform 2027 soll Arbeitnehmer und Familien an mehreren Stellen finanziell entlasten, bringt aber auch Mehrbelastungen mit sich – insbesondere durch einen geringeren Steuerbonus für Handwerkerleistungen und eine höhere Pauschsteuer bei Minijobs.

// REFORM NIMMT KONKRETE FORMEN AN

Die geplante Einkommensteuerreform für 2027 wird zunehmend konkreter. Das Bundesministerium der Finanzen hat am **18. August 2026** einen offiziellen Referentenentwurf vorgelegt. Die vorgesehenen Änderungen betreffen unter anderem den Einkommensteuertarif, den Arbeitnehmer-Pauschbetrag, das Kindergeld sowie die steuerliche Behandlung bestimmter Zuschläge. Gleichzeitig gibt es Bereiche, in denen Steuervergünstigungen zurückgenommen werden sollen. Gegenüber einer früheren Arbeitsfassung wurde der Entwurf allerdings an einigen Stellen entschärft. Mehrere ursprünglich geplante Verschärfungen finden sich im aktuellen Referentenentwurf nicht mehr.

// ARBEITNEHMER-PAUSCHBETRAG STEIGT AUF 1.430 €

Eine der unmittelbarsten Entlastungen betrifft Arbeitnehmer. Wer beruflich bedingte Ausgaben wie Fahrtkosten, Arbeitsmittel oder Fortbildungen hat, kann diese grundsätzlich als Werbungskosten geltend machen.

Werden jedoch keine oder nur geringe Werbungskosten nachgewiesen, greift automatisch der Arbeitnehmer-Pauschbetrag. Dieser soll ab **2027 von 1.230 € auf 1.430 €** steigen.

Davon profitieren insbesondere Arbeitnehmer, deren tatsächliche Werbungskosten unterhalb von 1.430 € liegen:

- » Der höhere Pauschbetrag wird automatisch berücksichtigt.
- » Einzelne Ausgaben müssen bis zu dieser Grenze nicht nachgewiesen werden.
- » Die steuerliche Entlastung beträgt bei einem Steuersatz von 35 % maximal **70 €** gegenüber dem bisherigen Pauschbetrag.
- » Wer bereits Werbungskosten von mehr als 1.430 € geltend macht, hat durch die Anhebung keinen zusätzlichen Vorteil, da ohnehin die tatsächlichen Kosten angesetzt werden.

// MEHR KINDERGELD AB 2027

Auch Familien sollen mehr Unterstützung erhalten. Das Kindergeld soll zum **1. Januar 2027 von 259 € auf 267 € pro Kind und Monat** steigen. Für 2028 ist eine weitere Anhebung auf **272 € monatlich** vorgesehen.

Bei 2 Kindern bedeutet die Erhöhung auf 267 € bereits:

- » **8 € mehr pro Kind und Monat**
- » **16 € mehr pro Monat bei 2 Kindern**
- » **192 € zusätzliches Kindergeld pro Jahr bei 2 Kindern**

Neben dem Kindergeld sollen auch die steuerlichen Kinderfreibeträge angehoben werden. Welche Variante für die jeweilige Familie günstiger ist, wird weiterhin automatisch im Rahmen der Einkommensteuerveranlagung geprüft.

// GRUNDFREIBETRAG WIRD WEITER ANGEHOHEN

Auch beim Grundfreibetrag sind höhere Werte vorgesehen. Bis zu dieser Grenze bleibt das zu versteuernde Einkommen grundsätzlich steuerfrei. Geplant sind:

- » **2026: 12.348 €**
- » **2027: 12.564 €**
- » **2028: 12.900 €**

Damit soll insbesondere der steuerliche Zugriff auf niedrige und mittlere Einkommen reduziert werden.

// NEUE GRENZEN BEIM EINKOMMENSTEUERTARIF

Neben dem Grundfreibetrag soll sich auch der Einkommensteuertarif verändern. Der Spitzensteuersatz von **42 %** soll 2027 erst ab einem zu versteuernden Einkommen von **70.601 €** greifen. Für sehr hohe Einkommen ist gleichzeitig eine zusätzliche Belastung vorgesehen:

- » **42 %** ab 70.601 €
- » **45 %** ab 250.000 €
- » **47 %** ab 280.000 €

Damit würde für Einkommen oberhalb von 280.000 € ein zusätzlicher Steuersatz eingeführt. Wie stark sich die Reform im Einzelfall auswirkt, hängt allerdings nicht allein vom Einkommen ab. Auch Familienstand, Kinder, Werbungskosten und weitere steuerliche Faktoren spielen eine Rolle.

// SONNTAGSZUSCHLÄGE: HÖHERE GRENZE FÜR STEUERFREIHEIT

Interessant kann die Reform auch für Arbeitnehmer mit Sonn- und Feiertagsarbeit werden. Zuschläge für Sonntags- und Feiertagsarbeit können unter bestimmten Voraussetzungen steuerfrei bleiben. Dabei wird allerdings nicht der gesamte tatsächliche Stundenlohn zugrunde gelegt, sondern eine gesetzliche Grenze für den Grundlohn.

Diese Grenze soll für Sonn- und Feiertagszuschläge von derzeit **50 € auf 75 € je Stunde** steigen.

Ein Beispiel:

- » Stundenlohn: **60 €**
- » Sonntagszuschlag: **50 %**
- » Zuschlag: **30 € pro Stunde**
- » Nach bisheriger Regelung können wegen der 50-€-Grenze nur **25 €** des Zuschlags steuerfrei berücksichtigt werden.
- » Nach der geplanten Neuregelung könnten die kompletten **30 €** steuerfrei bleiben, sofern alle weiteren Voraussetzungen erfüllt sind.

Für Nachtarbeitszuschläge soll die bisherige Grenze von **50 €** dagegen bestehen bleiben.

// SOZIALVERSICHERUNG: NICHT DIESELBE GRENZE

Bei der Sozialversicherung ist die geplante Änderung differenzierter zu betrachten. Die höhere Grenze soll nur für bestimmte tarifvertraglich geregelte Sonn- und Feiertagszuschläge gelten.

Für viele Arbeitnehmer bleibt deshalb sozialversicherungsrechtlich weiterhin die Grenze von **25 € Grundlohn pro Stunde** relevant.

// HANDWERKERBONUS WIRD GEKÜRZT

Nicht überall bringt die Reform eine Entlastung. Für private Haushalte soll der Steuerbonus für Handwerkerleistungen reduziert werden.

Bislang können **20 %** der begünstigten Arbeitskosten direkt von der Einkommensteuer abgezogen werden. Der maximale Steuerbonus liegt bei **1.200 € pro Jahr**.

Künftig sollen nur noch **15 %** der entsprechenden Kosten steuerlich berücksichtigt werden. Gleichzeitig soll der maximale Abzugsbetrag auf **900 €** sinken.

Wer den bisherigen Höchstbetrag von **6.000 € begünstigten Handwerkerkosten** vollständig ausschöpft, erhält damit künftig maximal 900 € statt 1.200 € Steuerermäßigung. Das entspricht einer möglichen Mehrbelastung von bis zu **300 € pro Jahr**.

// MINIJOBS: PAUSCHSTEUER STEIGT DEUTLICH

Teurer wird die Reform auch für Arbeitgeber mit geringfügig Beschäftigten. Die einheitliche Pauschsteuer für Minijobs soll von derzeit **2 % auf 5 %** steigen.

Die Erhöhung trifft grundsätzlich den Arbeitgeber. Der Nettolohn des Minijobbers muss deshalb nicht automatisch sinken.

Allerdings bestehen weiterhin verschiedene Möglichkeiten:

- » Der Arbeitgeber kann die Pauschsteuer selbst übernehmen.
- » Er kann die Steuer auf den Minijobber abwälzen.
- » Alternativ kann eine reguläre Besteuerung über die Lohnabrechnung erfolgen.

Die reguläre Lohnbesteuerung kann insbesondere dann interessant sein, wenn beim Arbeitnehmer aufgrund seiner persönlichen Verhältnisse ohnehin keine Lohnsteuer anfällt.

Zusätzliche Belastungen entstehen bei Minijobs auch durch höhere pauschale Sozialversicherungsabgaben. Für die Krankenversicherung sind entsprechende Änderungen bereits beschlossen, für die Pflegeversicherung sind weitere Anpassungen vorgesehen.

Für Unternehmen mit mehreren geringfügig Beschäftigten können sich die verschiedenen Erhöhungen dadurch spürbar auf die Personalkosten auswirken.

// ZWEI GEPLANTE VERSCHÄRFUNGEN FALLEN WEG

Der aktuelle Referentenentwurf ist an einigen Stellen weniger streng als eine frühere Arbeitsfassung.

Nicht mehr enthalten sind insbesondere 2 ursprünglich vorgesehene Streichungen:

- » Der **Freibetrag von 45.000 €** für bestimmte Gewinne aus Betriebsveräußerungen und Betriebsaufgaben sollte zunächst abgeschafft werden.
- » Auch der **Rabattfreibetrag von 1.080 € pro Jahr** für verbilligte oder unentgeltliche Waren und Dienstleistungen des eigenen Arbeitgebers sollte zunächst entfallen.

Beide Änderungen wurden aus dem aktuellen Referentenentwurf gestrichen. Nach derzeitiger Planung bleibt es in diesen Punkten somit bei der bisherigen Rechtslage.

// INKRAFTTRETEN IST FÜR 2027 GEPLANT

Der überwiegende Teil der Änderungen soll zum **1. Januar 2027** wirksam werden. Weitere Anpassungen, insbesondere beim Grundfreibetrag, bei den Kinderfreibeträgen und beim Kindergeld, sind für **2028** vorgesehen.

Wichtig ist allerdings: Die Reform ist noch nicht beschlossen. Der Referentenentwurf muss zunächst das weitere Gesetzgebungsverfahren durchlaufen.

Bis zur endgültigen Verabschiedung können sich daher sowohl einzelne Beträge als auch konkrete Regelungen noch verändern.

Den Referentenentwurf finden Sie hier:



www.bundesfinanzministerium.de

M&A

Verkauf an Investoren: Sie möchten eine Praxis an Investoren verkaufen? Für ausgewählte Mandanten und Kooperationspartner initiieren und begleiten wir strukturierte Verkaufsprozesse (M&A-Beratungen). Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Angebote und Gesuche

Zahnärztliche Doppelpraxis in der Nähe von Dresden

BAG-geeignet, ca. 650.000 € Umsatz,
Gewinn ca. 250.000 €

Raum mittlerer Oberrhein: Chirurgie/Orthopädie

2er BAG + 1/2 Arztstelle, 2,5 Mio. € Umsatz, 1,5 Mio. € Gewinn.

Radiologisches MVZ (GmbH)

Süddeutsche Metropolregion, Umsatz ca. 4,3 Mio. €
Gewinn für Alleingesellschafter ca. 1,2 Mio. €

Lungenpraxis (MVZ-GmbH) in Norddeutschland

4,1 Mio. € Umsatz, Gewinn vor GF-Gehalt, Afa und Zinsen ca. 800.000 €. 3 fachärztliche Versorgungsaufträge, 1 Hausarztsitz.

Zahnärztliche Einzelpraxis

Ca. 20 min. östlich von Stuttgart. Ca. 1,1 Mio. € Umsatz,
ca. 420.000 € Gewinn.

Nuklearmedizinische Einzelpraxis in Bayern

Ca. 1,3 Mio. € Umsatz, Gewinn ca. 530.000 €.

50 % Anteil an chirurgisch/orthopädischer BAG in Baden-Württemberg

Ca. 1,7 Mio. € Umsatz (100 %), ca. 850.000 € Gewinn.

BAG-geeignet:

Zahnärztliche Einzelpraxis in der Nähe von Ulm

Ca. 1,25 Mio. € Umsatz, Gewinn ca. 550.000 €.

KONTAKT

**Für weitere Informationen
kontaktieren Sie uns!**

**Sachverständigeninstitut
Prof. Dr. Wolfgang Merk**

Telefon: 0731 - 140 343 50

info@wm-institut.de

IMPRESSUM

Herausgeber und verantwortlich im Sinne des Presserechts

Medinomicus GmbH
Zur Hammerschmiede 20
89287 Bellenberg
info@medmaxx.de

Geschäftsführung

Diplom-Ökonomin Heike Merk
Amtsgericht Memmingen, HRB 13592
USt.-IdNr. DE 264429940

Redaktion

Sachverständigeninstitut
Prof. Dr. Wolfgang Merk*
Ziegelländeweg 4
89077 Ulm
Tel.: 0731 140 34 35 - 0
info@wm-institut.de

Gestaltung & Satz

IKONS INTERMEDIA CONCEPTS GmbH
www.ikons.de

Datenschutz

Copyright 2026 Medinomicus GmbH, 89287 Bellenberg, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Medinomicus GmbH“ gebeten. Vorstehende Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung der Redaktion wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Medinomicus GmbH oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Medinomicus GmbH veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche und sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

Bildnachweis: © Magnific.com (S. 1, 5, 11, 13, 16)

* Von der IHK Ulm öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger zur Bewertung von Unternehmen und Praxen im Gesundheitswesen, Betriebsanalysen und Betriebsunterbrechungen.