

tungen aus der Kranken- und Pensionsversicherung begründet.

Wann können geringfügige Beschäftigungsverhältnisse zusätzliche Abgaben hervorrufen?

Übersteigt die Summe der monatlichen Entgelte aller beim Arzt geringfügig Beschäftigten den eineinhalbfachen Betrag der Geringfügigkeitsgrenze – das sind 580,20 Euro –, so sind zusätzlich zur Unfallversicherung (1,4%) von der Entgeltsumme aller geringfügig Beschäftigten Dienstgeberabgaben in der Höhe von 16,4% abzuführen. Dies ist ein Pauschalbetrag zur Kranken- und Pensionsversicherung.

Arbeitsrechtliche Ansprüche?

Für regelmäßig geringfügig Beschäftigte gilt gleich wie für Teilzeit- und Vollzeitbeschäftigte das Urlaubsrecht, das Recht auf Pflegefreistellung, das Recht auf Entgeltfortzahlung im Krankheitsfall und das Recht auf Urlaubs- und Weihnachtsgeld, sofern dies im Kollektivvertrag vorgesehen ist. Eine Arbeitslosenversicherung gibt es für geringfügig Beschäftigte nicht. Sie kann auch nicht freiwillig abgeschlossen werden.

Wie sind geringfügig Beschäftigte in der Lohnverrechnung zu behandeln?

Es ist wie für jeden Teilzeit- beziehungsweise Vollzeitbeschäftigten eine monat-

liche Abrechnung zu machen. Die An-, Ab- oder Änderungsmeldungen sind auch dieselben.



WP/StB Dr. INGRID WIETRZYK
TAX.management, Wien
Tel.: 0664/397 50 00
i.wietrzyk@taxmanagement.at
www.taxmanagement.at
Kompetenz für freie Berufe

Erfolgsfaktor Arzt-Assistentin

Praxisteam als wichtiger Baustein

Der Erfolg in der modernen Praxis hängt auch wesentlich von Qualifikation und Effizienz des Praxisteam ab – und hier ist längst nicht mehr nur die fachliche Qualifikation gefragt, auch der professionelle Umgang mit dem Patienten, das Auftreten und die Wirkung auf das Gegenüber gewinnt immer mehr an Bedeutung. Untersuchungen zeigen: Gut 70% der Entscheidungen des Patienten für – oder gegen – eine Praxis werden vom Umfeld und den Mitarbeiterinnen bestimmt, nur ca. 30% vom Arzt selbst.

Für den Praxisinhaber sind motivierte Arzt-assistentinnen

- mit Freude an der Arbeit,
- die sich mit dem Praxisleitbild und den Praxiszielen identifizieren und
- ihre Fähigkeiten zur Erreichung der Praxisziele engagiert und optimal einsetzen, also enorm wichtige Faktoren für einen dauerhaften Praxiserfolg.

Der Beruf der Arzt-Assistentin und die täglichen Anforderungen werden vielerorts unterschätzt: Auch für die Mitarbeiterinnen in Arztpraxen hat sich vieles verändert, die gesteigerten Erwartungen und Forderungen der Patienten verlangen heute ein professionelles und sicheres Agieren: Arzt-Assistentinnen müssen heute mehrere „Disziplinen“ professionell beherrschen:

- Telefonistin

- Office Managerin
 - Kommunikationsschnittstelle zwischen Arzt und Patient
 - Anlaufstelle für kleinere und größere Probleme
 - Profi in Sachen Konfliktmanagement
- Darüber hinaus ist hohe Flexibilität im Managen der verschiedenen Aufgaben gefragt – souveränes Zeit- und Selbstmanagement ist also eine Grundlage für die tägliche Arbeit in der Praxis. Doch welches Rüstzeug für diese Anforderungen können die Mitarbeiterinnen in Arztpraxen tatsächlich mitbringen? Die überwiegende Mehrzahl der Arzthelferinnen verfügt über einen mittleren Bildungsabschluss, wichtige Schlüsselqualifikationen werden einfach vorausgesetzt:

Das Telefon ist eines der wichtigsten Patientenbindungsinstrumente Ihrer Arztpraxis. Telefonieren wird jedoch weder im Rahmen der schulischen noch in der beruflichen Ausbildung gelernt, es wird einfach als Qualifikation angesehen, über die jeder zu verfügen hat. Selten wird überprüft, ob jemand „gut“ oder „schlecht“ telefoniert. Dabei entsteht am Telefon der erste und damit entscheidende Eindruck. Überlassen Sie Ihre Telefonorganisation also nicht dem Zufall!

Auch der Umgang mit schwierigen Patienten muss gekonnt sein. Gutes Konflikt-

management ist ein wichtiger Schlüssel zur Patientenzufriedenheit: Der tägliche Umgang mit kranken Menschen ist nicht immer einfach. Sie haben Schmerzen, Angst und sind deshalb oft gereizt und fordern rasche Hilfe. Ordinationsmitarbeiterinnen sind im Umgang mit Konfliktsituationen meist nicht geschult und oft überfordert. Gerade in diesen für das Image der Praxis wichtigen Situationen wird leider oft falsch reagiert und der richtige Umgang mit Beschwerden stark vernachlässigt. Dabei sind die Beschwerden Ihrer Patienten für Sie als Praxisinhaber besonders wertvoll – denn sie können den Anstoß dazu geben, die Leistungen und damit die Patientenzufriedenheit laufend zu verbessern.



VIKTORIA HAUSEGGER
mehr.wert.
für ärzte und apotheker.
marketing, das gezielt bewegt.
Tel.: 0664/460 16 35
office@mehrwertmarketing.at
www.mehrwertmarketing.at