

Leitfaden Praxisgründung/-übernahme: Ihr Weg in die Selbstständigkeit



Schritt für Schritt zur Praxisgründung/-übernahme. Wir vermitteln einen Überblick und Infos über die wichtigsten Aspekte rund um den Weg in die eigene Niederlassung.

Übersicht zur Praxisübernahme und Neugründung einer Praxis:

- Beschäftigen Sie sich schon frühzeitig mit dem Thema und gehen Sie die Gründung/-Übernahme gezielt und strukturiert an.
- Erkundigen Sie sich bei Ihrer KV, ob Ihre Praxis in einem offenen oder gesperrten Planungsbereich liegt und beantragen dort ihre Zulassung.
- Wie steht die Praxis aus betriebswirtschaftlicher Sicht da? Der Praxiswert muss in die Übergabeformalitäten unbedingt einbezogen werden.
- Schreiben Sie einen Businessplan für ihre Praxis.
- Prüfen Sie, welche Versicherungen noch benötigt werden.
- Prüfen Sie rechtliche und steuerliche Aspekte bei der Praxisübernahme/-gründung.
- Prüfen Sie, welche Zuschüsse und Fördermöglichkeiten offenstehen.
- Klären Sie wichtige Fragen (Personal, Praxisausrichtung, Mietvertrag, HZV-Verträge...) mit Ihrem/Ihrer Vorgänger(in)
- Informieren Sie die Mitarbeiter rechtzeitig über die Praxisübernahme.
- Informieren Sie Ihre Patienten über die Praxisübernahme.
- Beachten Sie, dass Patientenakten nicht ohne Weiteres an Sie übergehen dürfen. Holen Sie idealerweise rechtzeitig eine schriftliche Einverständniserklärung Ihrer Patienten ein.
- Besprechen Sie mit Ihrem/Ihrer Vorgänger(in) wie die Übergangsphase gestaltet werden soll.

Sprechen Sie uns an - Das Medizin(er)-Netzwerk „WIR FÜR MEDIZIN(ER)“ unterstützt sehr gerne in jeglicher Hinsicht bei ihrem Vorhaben!

Ihre ganz persönliche Checkliste:

Zeitraum	Thema	Ansprechpartner	Telefonnummer	Erledigt

Voraussetzungen

Fachliche und persönliche Voraussetzungen

Um als Vertragsarzt¹ zugelassen zu werden, müssen folgende Grundvoraussetzungen erfüllt sein:

- 1) Fachliche Voraussetzung
Eintrag ins Arztregister auf Antrag des Arztes inkl. Nachweis der Weiterbildung (Facharztzeugnis) + Nachweis weitere Dokumente nach Ärzte-ZV in §18 Abs. 2.
<https://www.gesetze-im-internet.de/zo-rzte/BJNR005720957.html>
- 2) Persönliche Eignung
Gemäß §21 Ärzte-ZV ist ein Arzt „ungeeignet für die Ausübung der Kassenpraxis, der aus gesundheitlichen oder sonstigen in der Person liegenden schwerwiegenden Gründen nicht nur vorübergehend unfähig ist, die vertragsärztliche Tätigkeit ordnungsgemäß auszuüben (...) Das ist insbesondere dann zu vermuten, wenn er innerhalb der letzten fünf Jahre vor seiner Antragsstellung drogen- oder alkoholabhängig war.“

Bedarfsplanung

Zunächst ist zu klären, ob die Praxis/Standort in einem offenen oder gesperrten Planungsbereich liegt. Die Auskunft darüber erhält man bei der KVBW in der **aktuellen Bedarfsplanung**: https://www.kvbawue.de/praxis/vertraege_recht/bekanntmachungen/bedarfsplanung/

1) Offener Planungsbereich

Praxisgründer/-übernehmer können ihre kassenärztliche Zulassung beim Zulassungsausschuss beantragen. Weitere Infos gibt es **hier**:
<https://www.kvbawue.de/praxis/niederlassung/zulassungsausschuss/>

2) Gesperrter Planungsbereich

Eine Praxisneugründung ist in diesem Fall nicht möglich, jedoch kann eine Praxisübernahme einer bestehenden Praxis möglich sein. Hierbei müssen folgende Schritte beachtet werden:

- Beim Zulassungsausschuss soll ein Antrag auf Nachbesetzung gestellt werden.
- Danach folgt die Ausschreibungsentscheidung und die Ausschreibung der Praxis auf der Webseite der KVBW.
- Nun können sich Interessenten um den ausgeschriebenen Praxissitz innerhalb der Ausschreibungsfrist bei der KVBW bewerben und die Übernahmeverhandlungen können beginnen.
- Ist ein Nachfolger gefunden, muss dieser seinen Zulassungsantrag an den Zulassungsausschuss stellen.
- Der abgehende Arzt beantragt einen Zulassungsverzicht beim Zulassungsausschuss.

^{1 1} Es sind stets Personen männlichen und weiblichen Geschlechts gleichermaßen gemeint; aus Gründen der einfacheren Lesbarkeit wird im Folgenden nur die männliche Form verwendet.

Kassenzulassung: Alle wichtigen Infos rund um die kassenärztliche Zulassung

Kontakt:

Niederlassungs- & Kooperationsberatung KVBW
0711 7875-3700 (Mo-Fr 08:00-16:00 Uhr)
kooperationen@kvbawue.de

Hier fassen wir die **wichtigsten Punkte** noch einmal für Sie zusammen:

- Lassen Sie sich in das Arztregister eintragen.
- Beantragen Sie die Kassenzulassung beim örtlichen Zulassungsausschuss.
- Achten Sie bei der Wahl des Praxisstandortes darauf, ob dort freie Sitze verfügbar sind. Wenn nicht, lassen Sie sich auf die Warteliste der KV setzen.
- Überlegen Sie, ob Alternativen für Sie in Frage kommen, beispielsweise die Tätigkeit als Privatarzt oder als angestellter Arzt in einer Vertragsarztpraxis.

Definition Kassenzulassung

Was ist eine Kassenzulassung? Die Kassenzulassung oder kassenärztliche Zulassung bezeichnet die Berechtigung eines Arztes, Psychotherapeuten oder Zahnarztes, seine Leistungen über die Kassenärztliche Vereinigung (KV) oder Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV) zu Lasten der gesetzlichen Krankenversicherungen abzurechnen.

Alle approbierten Ärzte, welche die im [SGB V](#) und in der [Zulassungsverordnung für Vertragsärzte](#) (Ärzte-ZV) genannten Zulassungsvoraussetzungen erfüllen, haben einen Anspruch auf die kassenärztliche Zulassung.

Das heißt, nur mit Kassenzulassung dürfen Sie als Arzt, Zahnarzt oder Psychotherapeut gesetzlich versicherte Patienten behandeln und die Leistungen mit den Krankenversicherungen abrechnen. Ein Privatarzt benötigt keine Zulassung. Er rechnet mit seinen (Privat-)Patienten direkt ab.

5 Schritte zur kassenärztlichen Zulassung

1. Eintrag in das Arztregister (<https://www.kvbawue.de/praxis/niederlassung/arztregister/>)

Die Voraussetzungen für die Eintragung in das Arztregister sind:

- die Approbation als Arzt
- der erfolgreiche Abschluss einer Weiterbildung in einem bestimmten Fachgebiet

Damit Sie in das Arztregister aufgenommen werden, benötigen Sie folgende Dokumente:

- das ausgefülltes Antragsformular Ihrer KV
- Ihre Geburtsurkunde
- Ihre Approbationsurkunde
- die Zeugnisse über Ihre bisherige ärztliche Tätigkeit und bestandene Prüfungen
- die Urkunde über Ihre Facharztanerkennung
- die Urkunden über abgeschlossene Weiterbildungen

2. Antrag an den Zulassungsausschuss

Im zweiten Schritt können Sie Ihre Zulassung als Vertragsarzt bei Ihrem örtlichen Zulassungsausschuss beantragen:

<https://www.kvbawue.de/praxis/niederlassung/zulassungsausschuss/>

Wenn Sie sich um eine Zulassung in einem gesperrten Planungsbereich bewerben, dann kann der Zulassungsausschuss neben Ihrer fachlichen Eignung auch Kriterien wie die Dauer Ihrer bisherigen ärztlichen Tätigkeit, das Approbationsalter oder Ihre familiäre Situation berücksichtigen.

Für den Antrag benötigen Sie folgende Unterlagen:

- das ausgefüllte Antragsformular (Sie erhalten es bei Ihrer KV)
- den Auszug aus dem Arztregister
- Bescheinigungen über die ärztlichen Tätigkeiten, die Sie seit Ihrer Approbation ausgeübt haben
- einen unterschriebenen Lebenslauf
- aktuelles polizeiliches Führungszeugnis (Belegart O zur Vorlage bei einer Behörde)
- Erklärung über Drogen und Alkoholabhängigkeit
- Erklärung über bestehende Beschäftigungsverhältnisse

3. Die Wahl des Praxisstandortes

Der Standort Ihrer künftigen Praxis ist entscheidend, wenn es darum geht, die Kassenzulassung zu erhalten. In einem sogenannten offenen Planungsbereich können Sie Ihren Praxissitz frei wählen. In einem Planungsbereich mit Überversorgung können Sie sich niederlassen, wenn Sie die Praxis eines anderen Arztes übernehmen. Andernfalls müssen Sie Wartezeiten hinnehmen.

Die aktuelle Bedarfsplanung finden Sie unter: <https://www.kvbawue.de/praxis/vertraege-recht/bekanntmachungen/bedarfsplanung/>

4. Eintrag in die Warteliste (optional)

Sie haben vor, sich in einem Planungsbereich niederzulassen, in dem es keine freien Arztsitze gibt und der damit für weitere Zulassungen gesperrt ist? Dann empfehlen wir Ihnen, sich bei Ihrer KV auf die Warteliste für Ihr Fachgebiet setzen zu lassen.

5. Suche über Praxisbörsen

Wenn Sie nicht bereits Ihre Wunschpraxis im Auge haben, dann sollten Sie rechtzeitig mit der Suche beginnen. In der Stellenbörse des Medizin(er)-Netzwerks finden Sie die aktuellen Ausschreibungen für den Neckar-Odenwald-Kreis: <https://www.wir-fuer-mediziner.de/stellenboerse>

Ihre Wunsch-Gemeinde ist nicht mit dabei, sprechen Sie uns einfach direkt an.
(Kontakt Daten finden Sie auf der letzten Seite)

Alternativen zur Zulassung

Wenn die Aussichten auf eine Kassenzulassung schlecht stehen, weil Sie sich in einem gesperrten Planungsbereich niederlassen möchten, stehen Ihnen verschiedene Alternativen zur Wahl:

- eine **Anstellung** in der Praxis eines Vertragsarztes
- **Job-Sharing**: Wenn sich ein Vertragsarzt zu einer Leistungsbeschränkung verpflichtet, kann er Ärzte bzw. Psychotherapeuten seiner eigenen Fachgruppe anstellen oder als Juniorpartner in seine Praxis aufnehmen.
- Gründung einer **Privatarztpraxis**: Als Privatarzt können Sie sich auch in zulassungsbeschränkten Gebieten niederlassen. Als Arzt ohne Zulassung können Sie dann lediglich Privatpatienten und Selbstzahler behandeln.
- **Praxisübernahme**, d. h. ein Praxiskauf.

Praxiskauf in zulassungsbeschränkten Gebieten

Wenn Sie eine Praxis in einem überversorgten Gebiet übernehmen, also kaufen wollen, gibt es einiges zu beachten. Liegt eine Vertragsarztpraxis in einem Planungsbereich mit Zulassungsbeschränkungen kann sie nur in einem Nachbesetzungsverfahren an einen Nachfolger übergeben werden. Dies bedeutet, dass die Praxis öffentlich zum Verkauf ausgeschrieben werden muss und der Zulassungsausschuss der KV die Bewerberauswahl übernimmt.

In der Regel beantragt der Praxisinhaber, der die Praxis abgeben möchte, bei der KV die Ausschreibung des Vertragsarztsitzes. Damit kann das Verfahren zur Nachbesetzung beginnen.

Übertragung der Zulassung bei Praxisübernahme

Die Kassenzulassung darf von Ärzten bei einer Praxisübergabe verkauft oder vererbt werden. Dies ist für Sie relevant, wenn Sie eine Praxis in einem überversorgten Gebiet übernehmen wollen.

Achtung: Der Zulassungsausschuss kann diesen Antrag auch ablehnen, wenn eine Nachbesetzung des Vertragsarztsitzes aus Versorgungsgründen nicht erforderlich ist.

Eine Ausnahme besteht laut [§ 103 Abs. 4 b SGB V](#) jedoch für Praxisnachfolger, die

- eine mindestens fünf Jahre dauernde vertragsärztliche **Tätigkeit in einem unterversorgten Gebiet** nachweisen können,
- **Ehegatte, Lebenspartner** oder ein **Kind** des bisherigen Vertragsarztes sind oder
- Ein **angestellter Arzt des bisherigen Vertragsarztes** oder ein *Vertragsarzt sind, mit dem die Praxis bisher gemeinschaftlich betrieben wurde.*

Wenn Sie also planen, sich in einem eigentlich überversorgten Gebiet niederzulassen, könnten Sie sich zunächst in der Praxis des abgebenden Arztes anstellen lassen.

Was ist eine Teilzulassung?

Eine Teilzulassung ist die Zulassung als Vertragsarzt mit hälftigem Versorgungsauftrag. Die Möglichkeit einer sogenannten Teilzulassung wurde eingeführt, um das Vertragsarztrecht flexibler zu gestalten. So soll auch eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Familie gewährleistet werden. Selbstständige Ärzte können auch in Teilzeit arbeiten – mit einer Teilzulassung.

Welche Folgen hat die Kassenzulassung?

Mit dem Erwerb der kassenärztlichen Zulassung erhält ein Arzt das Recht, mit den gesetzlichen Krankenkassen abzurechnen. Außerdem bewirkt die Zulassung, dass der Vertragsarzt Mitglied in seiner KV wird und somit an Wahlen zur Vertreterversammlung teilnehmen kann.

Zugleich folgen mit der Kassenzulassung bestimmte Pflichten:

- Der Vertragsarzt muss die **vertraglichen Bestimmungen** über die vertragsärztliche Versorgung einhalten.
- Zudem muss er an seinem Praxisstandort regelmäßig Sprechstunden abhalten (**Präsenzpflicht**).
- Er verpflichtet sich zur **persönlichen Leistungserbringung**, d. h. er übt seine vertragsärztliche Tätigkeit persönlich in freier Praxis aus.
- Er ist zu **Teilnahme am Ärztlichen Bereitschaftsdienst** für die [Kassenärztliche Vereinigung](#) verpflichtet.

Alternativen einer Niederlassung

	Einzelpraxis	Praxisgemeinschaft	Berufsausübungs- gemeinschaft (früher Gemeinschafts- praxis)	MVZ
Tätigkeit	ein Arzt/Psychotherapeut ist wirtschaftlich und organisatorisch selbstständig	Kooperation eigenständiger Praxen mit getrennter Abrechnung und getrennter Patientenkartei	Unternehmen mehrerer Gesellschafter mit gemeinsamer Abrechnung und gemeinsamer Patientenkartei	ärztlich geleitete Einrichtung, in der Freiberufler und/oder Angestellte arbeiten
Rechtsform	Einzelunternehmer (freiberuflich)	meist Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR)	meist Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder Partnerschaftsgesellschaft (PartG)	meist Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) oder Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH)
Standort		örtlich	örtlich, überörtlich, KV-übergreifend	örtlich
Interdisziplinarität		fachgleich oder fachübergreifend	fachgleich oder fachübergreifend	fachgleich oder fachübergreifend
Vorteile (exemplarisch)	<ul style="list-style-type: none"> • höchster Grad der Unabhängigkeit 	<ul style="list-style-type: none"> • hohe Eigenständigkeit • Kostenersparnis durch gemeinsame Räume, Geräte, Personal etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Kostenersparnis • gemeinschaftliche Verantwortung • Kontinuität der Patientenbetreuung • zeitliche Entlastung durch Arbeitsteilung • Sonderform Jobsharing-BAG: beschränkte Zulassung als Jobsharing-Partner eines zugelassenen fachidentischen Kollegen in gesperrten Gebieten möglich 	<ul style="list-style-type: none"> • Kostenersparnis • flexible Arbeitszeiten und -einteilung • Patientenbindung durch fächerübergreifendes Angebot • Anstellung in einem MVZ als Einstieg in die ambulante Versorgung oder Vorbereitung auf den Ruhestand • Kooperation mit nichtärztlichen Gesundheitsberufen möglich
Nachteile (exemplarisch)	<ul style="list-style-type: none"> • Praxisinhaber trägt Kosten vollständig selbst • Praxisinhaber ist voll für den wirtschaftlichen Erfolg verantwortlich • Praxisinhaber muss für Vertretungen sorgen 	<ul style="list-style-type: none"> • gegenseitige Vertretung hat Grenzen 	<ul style="list-style-type: none"> • gemeinsame Haftung • komplexe gesellschafts- und steuerrechtliche Sachverhalte • Gewinnverteilung bedarf klarer Regeln 	<ul style="list-style-type: none"> • potentielles wirtschaftliches Risiko • das MVZ und nicht die Person besitzt die Zulassung bei Angestellten • detailliert geplante Aufbau- und Ablauforganisation unabdingbar • Gewinnverteilung bedarf klarer Regeln
Zulassung und Genehmigung	Zulassung durch Zulassungsausschuss	Anzeigepflicht gegenüber der KV	Genehmigung durch Zulassungsausschuss	Genehmigung durch Zulassungsausschuss
Mehr unter	Einzelpraxis »	Praxisgemeinschaft »	Berufsausübungsgemeinschaft »	MVZ »

Quelle: <https://www.kvbawue.de/praxis/niederlassung/niederlassungsoptionen/>

Es gibt drei grundlegende Alternativen:

- Neugründung der Praxis (echte & unechte)
- Übernahme der Praxis
- Beitritt in bestehende Praxis

Echte Praxisneugründung

Hierbei besteht für Sie die Möglichkeit, eine Zulassung in einem nicht zulassungsbeschränkten Bereich zu erhalten und sich neu niederzulassen.

Unechte Praxisneugründung

Hierbei übernehmen Sie zunächst in einem gesperrten Gebiet pro forma eine Praxis um die damit verbundene Zulassung zu erhalten. Eine solche Praxis ist in den meisten Fällen bereits sehr umsatzschwach. Nach einer gewissen Zeit (KV fordert in der Regel die Weiterführung des alten Standortes für mind. ein Quartal) erfolgt dann die Verlegung an den eigentlich gewünschten Praxissitz.

Sowohl für die echte als auch unechte Praxisneugründung sind folgende Punkte von Bedeutung:

- Standortanalyse (Makro- und Mikroanalyse)
- Abschluss eines Mietvertrages
- Wettbewerbsanalyse
- Rekrutierung von Personal
- Investitionsplanung
- Realistische Umsatz-, Kosten- bzw. Liquiditätsplanung
- Organisationsplanung
- Marketingkonzept

In erster Linie ist das Ziel bei einer Praxisneugründung einen Stamm an Patientin zu erschaffen mithilfe eines Alleinstellungsmerkmals der Praxis.

Hierzu könnten Sie u.a. diese Punkte bedenken:

- Spezielles Leistungsbild
- Besonderer Service
- Öffnungszeiten

Ebenfalls zu bedenken ist, dass die Wettbewerber immer auf die eigene Niederlassung reagieren können.

Beitritt in bestehende Praxis

In den vergangenen Jahren hat sich ein Strukturwandel in den Praxisstrukturen entwickelt. Während es früher bevorzugt Einzelpraxen gab, hat in den letzten Jahren der Anteil der Gemeinschaftspraxen bzw. der Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) zugenommen.

Die beiden letztgenannten werden zu den Berufsausübungsgemeinschaften (BAG) gezählt.

Neben den finanziellen Aspekten beim Kauf von Geschäftsanteilen spielen auch die persönlichen Aspekte zwischen beiden kooperierenden Ärzten eine immer wichtigere Rolle. Daher sollte die tägliche Zusammenarbeit zuvor geprobt werden. Auch gemeinsam festgelegte Ziele, Strategien oder Ruhestandsplanungen sollte vor der Kooperation besprochen werden. Da diese Punkte des Öfteren stark vernachlässigt werden, entstehen oft große Konflikte, welche dann in finanziellen Schäden enden.

Daher kommt einem professionell formulierten Vertrag über die BAG eine große Bedeutung zu. Dieser sollte von einem Rechtsanwalt ausgearbeitet werden.

Möchte ein Praxispartner nicht ausschließlich privatärztlich tätig sein, stellt sich in einem gesperrten Gebiet die Frage, wie ein Einsteiger an der vertragsärztlichen Versorgung teilnehmen kann. Hierfür gibt es folgende Möglichkeiten:

- Übernahme eines zusätzlichen Vertragsarztsitzes
- Teilung einer vorhandenen Zulassung
- Jobsharing
- Ausnahmezulassung nach [§§ 36, 37 der Bedarfsplanungsrichtlinien](#)
- Belegarztzulassung [§ 103 Abs. 7 SGB V](#)

Planungsanforderungen an den Beitritt zu einer Praxis

- Findend es geeigneten Kooperationspartners
- Hohe professionelle und persönliche Übereinstimmung
- Praxisbewertung
- Teilnahmemöglichkeit an der vertragsärztlichen Versorgung
- Gemeinsames Weiterführungskonzept
- Planung von Re- und Erweiterungsinvestitionen
- Umsatz-, Kosten- bzw. Liquiditätsplanung
- Abschluss eines Kooperationsvertrages

Wichtiges zur Praxisübernahme

Planungsanforderungen bei Praxisübernahmen

Bei praxisfremden Übernahmen sollten Sie als Käufer folgende Aspekte beachten:

- Finden der geeigneten Praxis (ggf. Praxisbörse / Praxismakler)
- Praxisbewertung
- Einarbeitungs- bzw. Nachfolgeplanung
- Erstellung eines geeigneten Weiterführungskonzeptes
- Planung von Re- und Erweiterungsinvestitionen
- Realistische Umsatz-, Kosten- bzw. Liquiditätsplanung
- Bewerbung im Rahmen des Nachbesetzungsverfahrens nach [§103 SGB V](#)
- Abschluss eines Praxiskaufvertrages
- Ausgeschriebene Fördermöglichkeiten für Anschaffungs- oder Baumaßnahmen

Eine Praxis zu übernehmen ist ein komplexes Vorhaben. Sind Ihnen einige Dinge unklar und es fehlt Ihnen noch der Überblick? Fragen Sie am besten Ihren Vorgänger, denn auch er steckte vor einiger Zeit in Ihren Schuhen und hat sicherlich nützliche Tipps für Sie parat.

Praxisübernahme im Überblick: Fragen, die Sie dem Verkäufer unbedingt stellen sollten

Sie haben Ihre Traumpraxis gefunden und möchten am liebsten sofort den Vertrag unterschreiben? Wir haben wichtige Fragen für Sie zusammengetragen, die Sie dem Verkäufer vor der **Praxisübernahme** stellen sollten, damit diese reibungslos und ohne böse Überraschungen erfolgt.

Checkliste auf einen Blick

Damit Sie beim Gespräch mit Ihrem Vorgänger alle Fragen griffbereit haben, gibt es im Folgenden alle Fragen noch einmal als Übersicht:

1. Ist das Interieur im Preis inbegriffen?
2. Mietvertrag – gelten dieselben Bedingungen auch für mich?
3. Welche weiteren Verträge können übernommen werden?
4. Versicherungen behalten oder neue Verträge schließen?
5. Muss ich das Personal übernehmen?
6. Wie viele Patienten besitzt die Praxis?
7. Kann bzw. muss ich die Patienten behalten?
8. Wann und wie sollen Patienten über die Praxisübernahme informiert werden?
9. Welche Behandlungsarten bot mein Vorgänger an und wird das in Zukunft auch erfüllt?
10. Möchte mein Vorgänger als angestellter Arzt weiterarbeiten?
11. Steht der Verkäufer auch nach dem Verkauf zur Beratung und Vertretung zur Seite?

Die Praxis – Interieur und Verträge

Nicht nur Möbel und Geräte können Sie von Ihrem Praxisvorgänger übernehmen. Auch bereits vorhandene Verträge sind für Sie möglicherweise interessant. Klären Sie frühzeitig ab, was in Ihrer zukünftigen Praxis vorhanden ist und worum Sie sich noch kümmern müssen.

Ist das Interieur im Preis inbegriffen?

Informieren Sie sich darüber, welche Möbel und Geräte in der Praxis vorhanden sind, denn normalerweise ist das Interieur im Kaufpreis inbegriffen. Mit dem Verkäufer können Sie jedoch individuell abklären, ob er das Interieur mitnehmen möchte – wenn er z. B. eine neue Praxis an einem anderen Standort eröffnet – und sich dadurch eine mögliche Kaufpreisreduzierung ergibt. Wenn Sie Einrichtung und Geräte neu anschaffen möchten, rechnen Sie mit entsprechenden Kosten.

Mietvertrag – gelten dieselben Bedingungen auch für mich?

Erkundigen Sie sich beim Verkäufer, ob dieser bereits Kontakt zum Vermieter hatte und sich nach der Möglichkeit einer Übertragung des Mietvertrags erkundigt hat. Normalerweise besteht für Sie kein Anspruch darauf, den bisherigen Mietvertrag und seine Konditionen mitsamt der Praxis zu übernehmen. Daher ist es wichtig nachzufragen, ob Ihr Vorgänger dem Vermieter bereits Fragen zu einer Übertragung des Mietvertrags zu gleichen Konditionen gestellt hat oder ob dies noch aussteht.

Falls Letzteres der Fall sein sollte, sollten Sie den Vermieter kontaktieren und sich informieren, ob Sie neue Konditionen erhalten und somit Ihre Kosten steigen.

Falls Sie eine neutrale Meinung zu Ihrem Mietvertrag suchen, dann kann es hilfreich sein, einen Anwalt zu konsultieren. Des Weiteren beraten auch Ärzteverbände wie der Hartmannbund ihre Mitglieder zu dem Thema Praxisübernahme und Mietvertrag. Wenn eine Mietvertragsübernahme vereinbart wurde, sollte der Übernahmevertrag idealerweise eine Passage beinhalten, die festlegt, dass ein Nachfolger in den Mietvertrag einsteigen kann. Außerdem sollte der Mietvertrag noch eine gewisse Restlaufzeit von mindestens zwei Jahren haben. Ebenfalls sollte festgehalten werden, dass der Vermieter keine wesentlichen Einwände gegen die Übernahme erheben darf.

Eine klassische Formulierung in einem Mietvertrag würde lauten: Die Übernahme wird bei Vertragsabschluss zugesichert, es sei denn, es liegen persönliche Gründe des Übernehmers vor, die dagegensprechen. Dies wären zum Beispiel eine Zwangsvollstreckung oder eine Eidesstattliche Versicherung.

Welche weiteren Verträge können übernommen werden?

Erkundigen Sie sich beim Verkäufer, welche Verträge er besitzt. Darunter zählen z. B.:

- Leasingverträge für medizinische Geräte
- Telefonvertrag samt Telefonnummer
- Wartungsverträge
- Verträge mit Lieferanten
- Darlehen
- Internetvertrag
- HZV-Verträge (bitte beachten Sie hier die geforderten Qualifikationen, sowie die Fristen zur Eintragung ins Register bei den Krankenkassen und die Kündigungen von ihrem/ihrer Vorgänger*in.)

Sobald Sie wissen, welche Verträge abgeschlossen wurden, können Sie entscheiden, welche Sie übernehmen möchten und können. Generell ist es einfacher und bequemer Verträge zu übernehmen als neue abzuschließen. Insbesondere beim Telefonvertrag macht es Sinn, diesen zu übernehmen, damit Sie auch weiterhin für langjährige Patienten erreichbar sind. Sollten Sie mit dem Vertrag nicht zufrieden sein, können Sie auch einen Wechsel in Betracht ziehen, bei dem Sie die bestehende Rufnummer mitnehmen. Die Mitnahme ist für wenige Euro möglich. Jede Form von Vertrag, der über die Praxis läuft, müsse im Praxisübernahmevertrag geregelt werden. Sollten Sie sich bei Verträgen unsicher sein, können Sie sich auch an Anwälte mit dem Schwerpunkt Arzt- und Medizinrecht wenden. Diese können für Sie bestehende Verträge prüfen und bei Fragen weiterhelfen.

Versicherungen behalten oder neue Verträge schließen?

Besitzt der Verkäufer Versicherungen, die er womöglich schon zu Beginn seiner Praxisübernahme abgeschlossen hat? Klären Sie mit ihm, welche vorhanden sind, und entscheiden Sie, ob Sie diese übernehmen möchten. Gängige Ärzteversicherungen sind:

- Praxisinventarversicherung
- Praxisausfallversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Elektronikversicherung
- Berufshaftpflichtversicherung

Generell sei es aber nicht zu empfehlen, Versicherungen pauschal zu übernehmen, da diese oft veraltet seien, raten die Experten. Erkundigen Sie sich auch bei Ihrem Vorgänger, welche Versicherungen er empfiehlt oder bei welchen er von einer Vertragsverlängerung abrät.

Personal und Patienten

Eine Praxis besteht nicht nur aus Mobiliar, Geräten und Verträgen, sondern zum größten Teil aus den Menschen, die dort arbeiten oder täglich ein- und ausgehen. Ausführliche Gespräche mit Ihrem Vorgänger lohnen sich, damit Sie sich ein Bild von Ihren neuen Mitarbeitern und Patienten machen können.

Muss ich das Personal übernehmen?

Besprechen Sie auch das Thema der Personalübernahme mit Ihrem Vorgänger und klären Sie, welche Arbeitsverträge bestehen. Normalerweise werden mit dem Kauf der Praxis die Arbeitsverhältnisse auch gesetzlich übertragen.

Wie viele Patienten besitzt die Praxis?

Diese Frage ist insbesondere interessant, da die Zahl der Patienten in die Berechnung des Praxiswerts miteinfließt. Der Preis der Praxis setzt sich aus dem materiellen und dem ideellen Wert zusammen. Dabei fließt der Patientenstamm in die Bewertung des ideellen Praxiswerts mit ein und bestimmt somit zu einem Teil den Kaufpreis.

Kann bzw. muss ich die Patienten behalten?

Auch hier bietet sich Ihr Vorgänger als ideale Informationsquelle an. Normalerweise gilt, dass Sie den Patientenstamm von Ihrem Vorgänger übernehmen können. Allerdings müssen Sie eine schriftliche Einverständniserklärung der Patienten einholen, um auch auf deren Akten zugreifen zu können. Solange dies nicht geschieht, ist der Verkäufer an die ärztliche Schweigepflicht gebunden. Sie können mit dem Praxisverkäufer beraten, ob Sie die Einwilligungen noch während seiner Zeit als Praxisinhaber einholen möchten und wie dies geschehen soll: Sie können einen Rundbrief an jeden Patienten schicken oder um eine Unterschrift beim ersten Praxisbesuch nach dem Wechsel bitten.

Allerdings gibt es eine unbürokratische Alternative: Die praktikablere und deutlich häufiger verwendete Lösung ergibt sich durch ein konkludentes Handeln. Denn sobald der Patient die Praxis des neuen Arztes betritt, gibt er zu verstehen, dass er hier behandelt werden möchte. Damit hat der praktisch zugestimmt, dass der neue Arzt seine Patientenakte einsehen darf.

Wann und wie sollen Patienten über die Praxisübernahme informiert werden?

Besprechen Sie mit dem Praxisverkäufer, wie und zu welchem Zeitpunkt Sie beide die Patienten über die Übergabe in Kenntnis setzen möchten. Da es nicht nur darum geht, den Patienten einen sympathischen Eindruck von Ihnen zu vermitteln, sondern auch um eine Danksagung Ihres Vorgängers an seine Patienten, sollte der Verkäufer in diesen Prozess miteinbezogen werden.

Fragen zum Verkäufer selbst

Fragen Sie den Verkäufer auch nach seinen beruflichen Absichten nach der Übernahme. Außerdem ist es sinnvoll, fachliche Fragen zu stellen. Wenn Patienten bestimmte Behandlungsmethoden bereits von Ihrem Vorgänger gewohnt sind, ist es leichter ein Vertrauensverhältnis aufzubauen.

Welche Behandlungsarten bot mein Vorgänger an und wird das in Zukunft auch erfüllt?

Für die Zufriedenheit der Patienten ist es von Vorteil, wenn Sie ähnliche Behandlungsweisen wie Ihr Praxisvorgänger anbieten können, ggf. in verbesserter Form. In einem Gespräch mit Ihrem Vorgänger erfahren Sie womöglich auch, welche Behandlungsarten empfehlenswert wären. Vergessen Sie nicht: Ihr Vorgänger kennt die Patienten länger als Sie und hat einen besseren Einblick in die Wünsche der Patienten.

Inwiefern gleiche Voraussetzungen wichtige Faktoren für einen guten Umsatz sind und was Sie noch alles für eine erfolgreiche Praxis beachten sollten, können Sie in unserem Artikel über den [Praxisumsatz nach der Übernahme](#) lesen.

Möchte mein Vorgänger als angestellter Arzt weiterarbeiten?

Die Gründe für einen Praxisverkauf können sehr unterschiedlich sein. Es kann der Fall eintreten, dass der Verkäufer nicht mehr die Verantwortung tragen möchte oder kann, aber dennoch ein beständiges Einkommen braucht und vom Arbeitgeber zum Arbeitnehmer wechseln möchte. Klären Sie schon frühzeitig vor der Übernahme, ob Ihr Vorgänger eine Stelle in der Praxis als Angestellter anstrebt – und Sie sich das auch vorstellen können. Der Vorteil für Sie wäre, einen erfahrenen Kollegen an Ihrer Seite zu haben, der die Patienten und die Praxis kennt und Ihnen bei Problemen zu Seite steht.

Steht der Verkäufer auch nach dem Verkauf zur Beratung und Vertretung zur Seite?

Mit einer Praxisübernahme kommen nicht nur am Anfang viele unbekannte Dinge auf Sie zu. Auch im Laufe der Zeit können noch Unklarheiten und Schwierigkeiten in Bezug auf Praxis, Personal und Patienten auftreten. Bei auftretenden Fragen und Problemen auf den Rat Ihres Vorgängers setzen zu können, wäre gewiss hilfreich. Klären Sie daher ab, ob der Verkäufer auch nach der Praxisübergabe für Fragen offen ist und Ihnen vielleicht auch als Vertretung zur Verfügung steht.

Die wichtigsten Infos für einen Businessplan

Der Businessplan für Arztpraxen ist die Grundlage für jede Existenzgründung. Dieser Geschäftsplan befasst sich mit den Erfolgsaussichten und der Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxisgründung oder -übernahme.

Warum brauche ich einen Businessplan für Arztpraxen?

Der Businessplan stellt den Fahrplan für Ihr Gründungsvorhaben dar: Einerseits hilft er Ihnen selbst, das Projekt „eigene Praxis“ klarer zu sehen und ein besseres Gespür für die Herausforderungen Ihrer Praxisgründung zu bekommen. Andererseits ist dieser Plan wichtig, wenn Sie z. B. einen Kredit beantragen – er dient als Überzeugungsgrundlage für Ihre Bank, Geschäftspartner oder Investoren.

Businessplan für Arztpraxen erstellen – das muss rein

Ein professioneller Businessplan umfasst zwischen zwanzig und dreißig Seiten. Er gliedert sich i. d. R. in einen Textteil, in dem alle wichtigen Aspekte der Existenzgründung erklärt werden, und in einen Finanzplan, in dem Fragen rund um Kapitalbedarf, Investitionen und Umsatzplanung geklärt werden.

Der Textteil Ihres “Businessplans für Arztpraxen”

Im ersten Teil Ihres Businessplans beschreiben Sie Ihr Gründungsvorhaben.

Executive Summary

Am Anfang Ihres Geschäftsplans gilt es, das Interesse des Lesers (etwa eines Kreditgebers) an Ihrem Gründungsvorhaben zu wecken. Dazu dient das Executive Summary – eine Zusammenfassung Ihrer Gründungsidee, die alle wesentlichen Eckdaten in komprimierter Form darstellt.

Wichtig zu beachten:

- Das Executive Summary sollte nicht mehr als eine Seite umfassen.
- Das Executive Summary ist eine Zusammenfassung, keine Einleitung.
- Beschreiben Sie Ihr Vorhaben kurz und prägnant – der Leser soll sich in kurzer Zeit ein genaues Bild davon machen können. Auf die Details gehen Sie später ohnehin ein.
- Schreiben Sie die Zusammenfassung erst, wenn der Rest Ihres Businessplans steht.

Geschäftsidee und Geschäftskonzept des Businessplan für Arztpraxen

In diesem Teil Ihres Businessplans beschreiben Sie, welche Geschäftsidee hinter Ihrer künftigen Arztpraxis steht. Zum einen geht es hier um den Standort Ihrer Praxis, ihre technische Ausstattung und den Service für die Patienten. Zum anderen gehen Sie auf das Leistungsspektrum Ihrer Arztpraxis ein und welche Besonderheiten Sie Ihren Patienten bieten wollen. Das können zum Beispiel Vorsorgeuntersuchungen oder individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL) sein, die nicht von der gesetzlichen Krankenversicherung bezahlt werden.

Ihre persönlichen Voraussetzungen als Gründer

Nun folgt Ihr Gründerprofil: Welche fachlichen und persönlichen Voraussetzungen bringen Sie mit? Für Sie als Arzt ist hier besonders wichtig, auf Ihre [Zulassungsvoraussetzungen](#) (abgeschlossene Facharztausbildung) einzugehen. Nennen Sie außerdem relevante berufliche Erfahrungen, die Ihre Managementqualifikationen verdeutlichen.

Wichtig Im Anhang des Businessplans sollten Sie Ihren Lebenslauf aufnehmen, der Ihren beruflichen Werdegang beschreibt.

Markt und Wettbewerb

Hier geht es um eine Einschätzung des Marktes. Klären Sie, ob es am gewünschten Standort Ihrer Praxis genügend Patienten gibt. Begründen Sie außerdem, weshalb Sie sich für diesen Standort entschieden haben. In einer umfassenden Konkurrenzanalyse stellen Sie die Stärken und Schwächen Ihrer Wettbewerber heraus.

Wichtig: Stellen Sie dar, welche Vorteile Sie gegenüber Ihren Konkurrenten haben, z. B. eine Spezialisierung auf bestimmte Behandlungsmethoden.

Marketing und Vertrieb

In einem weiteren Abschnitt gehen Sie auf Ihr geplantes Vertriebskonzept und das Praxismarketing ein. Dabei ist einerseits relevant, welche Markteintrittsstrategie Sie verfolgen und wie Sie für Ihre Praxis werben werden. Andererseits klären Sie, wie Sie durch gezieltes Praxismarketing die Patientenzufriedenheit hochhalten und damit den langfristigen Erfolg Ihrer Praxis sichern wollen.

Wichtig: Gehen Sie dabei auch auf die zu erwartenden Kosten ein.

Geschäftsmodell

Ein weiterer wichtiger Aspekt Ihres Businessplans ist das Geschäftsmodell Ihrer Arztpraxis: Wie planen Sie, Ihre Praxis zu strukturieren und zu organisieren, um am Markt Erfolg zu haben? Welche Rechtsform wird Ihre Praxis haben – Einzelpraxis oder Gemeinschaftspraxis (BGB-Gesellschaft)? Beschreiben Sie auch Ihre Unternehmensziele für die nächsten drei bis fünf Jahre sowie geplante Kooperationen mit Geschäftspartnern, Lieferanten und mehr.

Chancen und Risiken Ihrer Praxisgründung

In Ihrem Geschäftsplan sollten Sie auch die Stärken und Schwächen Ihres künftigen Unternehmens genau beleuchten. Beschreiben Sie, wie die Entwicklung Ihrer Praxis im günstigsten sowie im ungünstigsten Fall verlaufen könnte. Gehen Sie darauf ein, wo Sie mit Ihrer Arztpraxis in einem, drei oder fünf Jahren stehen. Dabei sollten Sie z. B. berücksichtigen, wie sich Gesetzesänderungen oder konkurrierende Arztpraxen auf Ihre Unternehmenssituation auswirken können.

Wichtig:

- Richten Sie den Fokus auf die Chancen, die sich Ihnen und Ihrem Vorhaben bieten, ohne mögliche Gefahren auszublenden.
- Eine sogenannte SWOT-Analyse hilft Ihnen, die Stärken und Schwächen Ihrer Arztpraxis sowie alle von außen herantretenden Chancen und Risiken zu erkennen.

Die Ausführungen im Textteil Ihres Geschäftsplans werden anschließend mit Zahlen untermauert.

Der Finanzteil Ihres Businessplans

Im zweiten Teil des Geschäftsplans geht es darum, Ihre Gründungsidee mit den relevanten Zahlen in Verbindung zu setzen und aufzuzeigen, dass sich Ihr Vorhaben auch lohnt. Diese Finanzplanung ist der wichtigste Teil Ihres Businessplans, denn nur eine ausreichende Finanz- und Liquiditätsplanung garantieren Ihren Erfolg als selbstständiger Arzt.

Klären Sie,

- welche Investitionen notwendig sind,
- wie hoch Ihr Kapitalbedarf (Eigen- und Fremdkapital) ist,
- ab wann Gewinne erzielt werden,
- wie es um die Liquidität bestellt ist und
- ob Ihr Vorhaben rentabel ist.

Gliedern Sie den Finanzteil Ihres Businessplans am besten in vier Teile: einen Kapitalbedarfs- und Investitionsplan, einen Finanzierungsplan, einen Rentabilitätsplan (Erfolgsrechnung) und einen Liquiditätsplan.

Wichtig: Der Finanzteil wird Ihre potenziellen Geldgeber besonders interessieren. Verwenden Sie darauf also besondere Sorgfalt.

Hilfe bei der Erstellung Ihres Businessplans

Einen Businessplan zu erstellen ist zwar keine ganz leichte Aufgabe, aber durchaus machbar. Hilfreich ist es in jedem Fall, sich Unterstützung von Profis zu holen, beispielsweise von Ihrem Steuerberater oder einem Gründungsberater.

Im Internet finden Sie zahlreiche Businessplan-Vorlagen. Das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie stellt den [BMW-Businessplan](#) als kostenlose App oder Desktop-Anwendung zur Verfügung. Anhand von Beispielen und Vorlagen können Sie damit Schritt für Schritt den Businessplan für Ihre Arztpraxis erstellen.

Praxisbewertung /Gutachten

Die Bewertung einer Praxis erfolgt über zwei zu unterscheidende Wertbestandteile.

Dabei handelt es sich zum einen um den **materiellen Wert** (Substanz- oder Sachwert) und um den **immateriellen oder ideellen Wert** („Goodwill“).

Trotz der Trennung müssen beide Wertbestandteile immer als unternehmerische Gesamtheit betrachtet werden, also dürfen sie nicht unabhängig voneinander festgelegt werden. Das bedeutet: Basiert der Sachwert auf Einrichtungsteilen und Apparaturen die ersetzt werden müssen, bedeutet dies für den Käufer hohe Investitionen, damit sinkt automatisch der ideelle Wert.

Materieller Wert

Bildet den Zeitwert der Praxisausstattung und wird unter Fortführungsgesichtspunkten ermittelt. Hierzu zählen z. B. die Praxisausrichtung oder sämtliche medizinisch-technische Geräte. Der materielle Wert ist nur schwer zu ermitteln, da das Anlagenverzeichnis in der Regel nicht vollumfänglich den aktuellen Sachwert wiedergibt. Ein Käufer übernimmt in der Regel nur Wirtschaftsgüter die ihm Investitionen ersparen.

Restbuchwert im Anlagenverzeichnis entspricht in der Regel nicht dem gesuchten Zeitwert.

Ideeller Wert

Diese Bewertung wird mit Hilfe einer (modifizierten) Ertragswertmethode durchgeführt. Beim Kauf einer Einzelpraxis erwirbt der Käufer die Chance das Vertrauen der Patienten zu gewinnen und darauf seinen Erfolg aufzubauen. Da dies zeitlich begrenzt ist, muss bei der Ertragswertmethode die zeitliche Dauer dieser Chance, Ergebniszeitraum genannt, prognostiziert werden. So besteht der Ertragswert aus einer begrenzten Anzahl zukünftiger Überschüsse, die bis zum Ende des Ergebniszeitraums reichen.

Es gilt zu analysieren ob es sich um eine Einzelpraxis, eine Gemeinschaftspraxis oder MVZ handelt. Ebenso ob es sich um eine Veräußerung als Gesamtheit mit vorhergehender Übergangskooperation oder um die Übertragung der Geschäftsanteile handelt.

Ebenfalls von Bedeutung sind u.a. folgende Faktoren:

- Personenbezogene Abrechnungsmöglichkeiten
- Aktuelle Wettbewerbssituation
- Leistungsspektrum
- Personalsituation
- Praxisstandort

Die Bewertung sollte auch daher methodisch korrekt mit der modifizierten Ertragswertmethode erstellt werden, weil auch der BGH in einem bedeutenden Urteil 2011 festgestellt hat, dass das modifizierte Ertragswertverfahren „nachvollziehbar, widerspruchsfrei, angemessen und deswegen geeignet“ zu Verkehrswertfeststellung ist.

Umsatz bei der Praxisübernahme: So bleibt er konstant

Der Umsatz bei der Praxisübernahme bestimmt den Verkaufspreis

Bei der Bestimmung des Praxiswerts und somit der Ermittlung des Verkaufspreises spielt auch der Umsatz eine Rolle. Dabei werden zunächst der materielle und der ideelle Wert bestimmt. Der materielle Wert umfasst u. a. Vorräte, Materialien und die Einrichtung der Arztpraxis. Beim ideellen Wert fließen zum Beispiel Umsatz und Gewinn der Praxis in die Kalkulation mit ein. Um den ideellen Wert einer Praxis, auch Goodwill genannt, genau bestimmen zu können, sieht die [Ärztammer-Methode](#) zudem vor, den Durchschnittswert des Jahresumsatzes aus den letzten drei Jahren zu berechnen.

Umsatz bei der Praxisübernahme – die Garantie für eine erfolgreiche Praxis

Der Umsatz einer Praxis setzt sich aus verschiedenen Einnahmequellen zusammen. Dazu gehören sowohl Erträge aus Privat- und Kassenabrechnungen als auch sämtliche zusätzliche Erlöse, die z. B. durch Zusatztätigkeiten und Vorträge des Arztes hinzukommen.

Wie hoch ist das Risiko für eine Umsatzreduzierung?

Die größte Einnahmequelle für eine Praxis sind die Einnahmen aus den Privat- und Kassenabrechnungen. Somit entscheidet die Tatsache, wie viele Patienten Sie behandeln, über den finanziellen Erfolg Ihrer Praxis.

Patienten springen aus Unzufriedenheit ab; die Umsatzzahlen geraten aus dem Blick, weil die Praxis kein ausreichendes Controlling anwendet – dies sind typische Risikofaktoren, die den Umsatz einer Praxis sinken lassen. Junge Ärzte müssen auf jeden Fall mit einem Abschlag rechnen. Die Patienten sind eventuell gewohnt seit Jahren zum selben Arzt zu gehen und haben zu ihm ein Vertrauensverhältnis. Im Arzt-Patienten-Verhältnis gibt es immer auch die persönliche Beziehung. Jeder Praxisübernehmer muss damit rechnen, dass er am Anfang Patienten verliert.

Patientenbindung – so bleibt der Umsatz stabil

Bei einer Praxisübernahme sollten Sie insbesondere die Zufriedenheit der Patienten aufrechterhalten. Denn dadurch bleiben übernommene Patienten Stammkunden und garantieren einen stabilen Umsatz.

Praxisübernahme freundlich ankündigen: Wenn Sie eine Praxis übernehmen, ziehen Sie eine nette und freundliche Ankündigung der Praxisübernahme per Brief in Betracht. So gewinnen die Patienten bereits einen ersten positiven Eindruck.

Gleiche oder bessere Behandlungsarten und Leistungen

Stellen Sie sicher, dass Sie als nachfolgender Praxisbesitzer über gleiche oder ähnliche Qualifikationen wie Ihr Vorgänger verfügen. Dadurch verhindern Sie, dass Patienten abspringen, weil sie bestimmte Behandlungsarten gewohnt waren und diese nun nicht mehr bekommen. Zusätzlich dazu ist es nur von Vorteil, weitere Qualifikationen und Leistungen anzubieten, die potenziell abspringende Patienten überzeugen oder Stammpatienten noch weiter binden.

Grunderwartungen erfüllen

Jeder Patient wünscht sich z. B., nicht allzu lange im Wartezimmer warten zu müssen, schnell einen Termin zu bekommen oder auch kurzfristig vorbeischaun zu können. Diese Grunderwartungen sollten Sie bei einer Praxisübernahme erfüllen. Falls es mal zu längeren Wartezeiten kommen sollte, können Sie Getränke anbieten.

Wohlfühlfaktor beibehalten oder schaffen

Patienten beurteilen eine Praxis nicht nur danach, welche Leistungen sie erhalten, sondern auch danach, ob sie sich wohlfühlen. Dazu zählt der erste Eindruck einer Praxis. Auch ein schönes Ambiente kann zur Patientenbindung beitragen.

Eine Praxisübernahme bietet auch die Chance, neue Patienten zu gewinnen. Als junger Arzt spricht man auch eine andere, jüngere Zielgruppe und damit potenzielle Neukunden an. Wenn die Praxis vernünftig geführt wird, ist der Umsatzrückgang nur eine Frage von kurzer Zeit. Dass ich als junger Arzt vielleicht mal eine kleine Delle nach unten habe, ist ganz normal. Aber wenn ich vernünftig arbeite, auch ein bisschen Marketing mache, komme ich ganz schnell in den grünen Bereich.

Auch freundliches Personal und ein freundliches Auftreten Ihrerseits sind wichtig. Egal, ob Sie das alte Personal übernehmen oder ein neues Team aufbauen, sollten Sie zuvorkommendes Auftreten und eine respektvolle Kommunikation zwischen Personal und Patienten garantieren.

Terminerinnerung senden

Nutzen Sie hierzu schön aufbereitete Zettel mit einem individuellen Spruch oder Vergleichbarem, um den Patienten im Gedächtnis zu bleiben. Zudem können Sie Recall-Systeme einführen, die Patienten an ihren Termin oder Vorsorgeuntersuchungen per E-Mail erinnern.

Regelmäßige Analyse des Praxis-Markts

In regelmäßigen Abständen sollten Sie eine Marktanalyse durchführen, die Aufschluss darüber gibt, in welchem Verhältnis Ihre Praxis zu anderen steht. So werden schnell Stärken und Schwächen sichtbar und Sie können an den Schwächen arbeiten. Eine Marktanalyse hilft Ihnen zudem dabei, zukünftige Entwicklungen schneller zu erfassen.

Dazu gehören sowohl demografische Veränderungen als auch die politische Entwicklung des Gesundheitsmarkts. So können Sie auch Veränderungen des Markts für Pflege- und Behandlungsleistungen oder der Patientenstruktur frühzeitig erkennen und erhalten Aufschluss darüber, ob sich die Praxis in eine andere Richtung bewegen muss (neue Behandlungen anbieten, um konkurrenzfähig zu bleiben oder sich abzuheben), um auch einen beständigen Umsatz zu garantieren.

Um eine Marktanalyse ausführen zu können, brauchen Sie Daten. Hierbei können Sie auf zwei Methoden zurückgreifen.

Externe Hilfe

Falls Sie nicht die Zeit haben, sich intensiv mit einer Marktanalyse auseinanderzusetzen, dann können Sie Marktforschungsunternehmen beauftragen, die Ihnen die Arbeit abnehmen. Außerdem gibt es speziell für Arztpraxen entwickelte Software-Lösungen, mit denen Sie Ihre interne betriebswirtschaftliche Situation auswerten können.

Praxis-Controlling

Unter Praxis-Controlling versteht man das Festlegen von Zielen für die Praxis und die Überprüfung und Kontrolle, ob diese Ziele erreicht werden. Insbesondere intern gibt es Aufschluss über die finanzielle Situation einer Praxis. Für einen beständigen Umsatz sind folgende Controlling-Methoden interessant:

Buchhaltung

Eine einwandfrei geführte Buchhaltung gibt Aufschluss über den Umsatz und eventuell einbrechende Zahlen. So können Sie rechtzeitig gegensteuern.

Strategisches Praxis-Controlling

Hierbei geht es darum, die Existenz der Praxis zu sichern. Dabei sollen Risikofaktoren, aber auch Chancen frühzeitig erkannt werden. Somit wird auch versucht, den Umsatz stabil zu halten oder zu erhöhen.

Operatives Praxis-Controlling

Hier steht der Praxiserfolg im Fokus und die Steuerung des Praxisgewinns. Dabei kann es kurzfristige Ziele beinhalten, wie z. B. eine Umsatzerhöhung. Hierzu werden Informationen aus Kostenrechnung und Buchhaltung entnommen und Soll- / Ist-Analysen durchgeführt.

Handlungsbezogenes Controlling

Sollten sich gesundheitspolitische Gegebenheiten regelmäßig ändern und die Praxisplanung erschweren, so tritt das handlungsbezogene Praxis-Controlling in Kraft. Dabei behält es abweichende Umsatzzahlen im Auge und leitet entsprechende Gegenmaßnahmen ein.

Viele Wege, ein Ziel: Umsatz bei der Praxisübernahme aufrechterhalten

Der **Umsatz bei der Praxisübernahme** bestimmt nicht nur den Kaufpreis, er sorgt für eine stabile finanzielle Zukunft. Um dies zu erreichen, sollten Sie insbesondere auf Ihre Patienten achten. Schaffen Sie einen guten ersten Eindruck, den Sie durch eine freundliche und professionelle Behandlungsweise aufrechterhalten, und sorgen Sie dafür, dass sich Ihre Patienten wohlfühlen. Jedoch ist es nicht ausreichend, sich nur auf die Patientenbindung zu fokussieren. Nutzen Sie eine Marktanalyse dafür, um die momentane Situation des Marktes und Ihrer Praxis zu ermitteln und zukünftige Tendenzen abzusehen. Um einen stabilen Umsatz zu garantieren, ist ein umfangreiches Praxis-Controlling von Vorteil.

Rechtliche Aspekte

Verträge und Anmeldungen

Neben dem formellen Zulassungsverfahren müssen Sie bei einer Niederlassung u.a. folgende Punkte beachten:

- Abschluss eines Mietvertrages für die Praxisräume
- Abschluss von Arbeitsverträgen mit dem Personal
- Abschluss einer ausreichenden Berufshaftpflichtversicherung
- Eintragung ins Telefonbuch/Adressbuch
- Kenntlichmachung durch Praxisschild
- Vorkehrungen zum Datenschutz
- Verpflichtung der Mitarbeiter zur Schweigepflicht
- Hygieneplan

Die ärztliche Niederlassung müssen Sie bei den folgenden Stellen anzeigen bzw. anmelden:

- Ärztekammer
- Gesundheitsamt
- Berufsgenossenschaft
- Gewerbeaufsichtsamt & TÜV (z.B. bei Betrieb einer Röntgenanlage)
- Ärztliches Versorgungswerk
- Wohnsitzfinanzamt
- Gesetzliche Krankenkassen
- Anmeldung des Personals

Praxiskaufvertrag

Dieser sollte von einem im Vertragsarztrecht erfahrenen Rechtsanwalt vorgenommen werden. Besonders bei Praxen, welche sich in gesperrten Planungsbereichen befinden. Die wesentlichen Regelungspunkte eines Praxisübernahmevertrags sind nun für Sie stichpunktartig aufgeführt und müssen individuell ausgearbeitet werden.

- Formvorschrift
- Vertragsgegenstand
- Kaufpreis
- Ausschluss von Gewährleistungsrechten
- Übernahme des Personals
- Übernahme der weiteren Praxisverträge
- Abgrenzung der noch einzuziehenden Forderungen bzw. der Begleichung der Verbindlichkeiten bis zum Übernahmestichtag
- Übertragung der Patientenkartei
- Konkurrenzschutzklausel/Wettbewerbsverbot
- Vorbehalt der vertragsärztlichen Zulassung des Erwerbers

Steuerliche Aspekte

Grundsätze

Als Arzt erzielen Sie gemäß [§18 Abs. 1 EStG](#) Einkünfte aus freiberuflicher Tätigkeit. Als Freiberufler sind Sie „auf Grund eigener Fachkenntnisse leitend und eigenverantwortlich tätig“.

Als Freiberufler profitieren Sie von steuerlichen Vorteilen. So haben Sie gegenüber Gewerbetreibende unter anderem den Vorteil, i.d.R. keine Gewerbesteuer abführen zu müssen und haben jederzeit die Möglichkeit, Ihren steuerlichen Gewinn durch eine einfache Einnahmen-Überschussrechnung nach [§ 4 Abs. 3 EStG](#) zu ermitteln.

Absetzungen für Abnutzung [§7 EStG](#)

Kosten für die Praxiseinrichtung oder für das Praxisgebäude können unabhängig von der Wahl der Gewinnermittlung nicht im Jahr der Anschaffung als Betriebsausgabe geltend gemacht werden.

Hierzu liefert Ihnen das Steuerrecht und die Finanzgerichte genaue Vorgaben, AfA-Sätze genannt, nach denen sich die Höhe der Betriebsausgaben im jeweiligen Jahr zu bemessen hat.

Für Arztpraxen besteht zusätzlich die Möglichkeit nach [§7 g Abs. 5 EStG](#), zusätzlich zur regulären Abschreibung Sonderabschreibungen bis zu 20% der Anschaffungskosten geltend zu machen. Die Voraussetzungen hierfür sind im oben genannten Paragraphen geregelt.

Beim Kauf einer Praxis kann der entgeltlich erworbene Praxiswert abgeschrieben werden. Übersteigt dieser die Summe der Teilwerte der übernommenen Wirtschaftsgüter, ist ein „Praxiswert“ (Goodwill, ideeller Wert) zu aktivieren.

Der ideelle Praxiswert kann bei Einzelpraxen über eine Nutzungsdauer von 3-5 Jahren und bei Gemeinschaftspraxen bei 6-10 Jahren abgeschrieben werden.

Wird eine Praxis durch den Nachfolger fortgeführt, darf das Finanzamt die Zulassung nicht als abtrennbares Wirtschaftsgut von der Abschreibung ausnehmen. Anders bei einer reinen Zulassung, dann ist davon auszugehen, dass eine steuerliche Anerkennung einer Abschreibung auf den Kaufpreis verwehrt wird.

Die isolierte Veräußerung eines Praxiswertes umsatzsteuerpflichtig. Die Übertragung des Praxiswertes im Rahmen der Veräußerung der gesamten Praxis oder eines Anteils daran unterliegt weiterhin nicht der Umsatzsteuer.

Zu warnen gilt es vor dem Abschreibungsknick. Dieser tritt ein, wenn Abschreibungen auf den Praxiswert auslaufen und sich dadurch das zu versteuernde Einkommen deutlich erhöht. Das liegt daran, da die Einkommensteuererklärung mit einiger zeitlicher Verzögerung abgegeben wird und so erleben die Praxiskäufer, die den erworbenen Wert über drei 3 Jahre abschreiben zu Beginn des 6. Jahres eine böse Überraschung. Dies kommt zu Stande, da das Finanzamt eine Nachzahlung für das 4. Jahr, eine nachträgliche Vorauszahlung für das 5. Jahr und eine nach oben angepasste Vorauszahlung für das 6. Jahr fordert.

Auch beim Beitritt in eine Praxis sind einige steuerrechtliche Dinge zu beachten, welche im Einzelfall mit Ihrem Steuerberater besprochen werden sollten.

Zuschüsse und Förderungen

Alle aktuellen Fördermöglichkeiten finden Sie unter: <https://www.wir-fuer-mediziner.de/wir-fuer-medizin-er/ich-bin-arzt/angebote-foerderung.html>

Bitte nehmen Sie direkt mit dem Medizin(er)-Netzwerk Kontakt auf, wir unterstützen Sie bei der Wahl der richtigen Fördermöglichkeiten.

Absicherung und Vorsorge

Absicherung der Person und Familie

- Krankenversicherung
- Todesfallabsicherung
- Berufsunfähigkeitsversicherung
- Unfallversicherung
- Ärzteversorgung/ zusätzliche Altersvorsorge

Absicherung der Praxis

- Berufshaftpflichtversicherung
- Private Haftpflichtversicherung
- Praxisinventarversicherung
- Betriebsunterbrechungsversicherung
- Rechtsschutzversicherung für die Praxis

Die wichtigsten Ärzteversicherungen im Überblick

Praxisinventarversicherung	Sichert das Interieur der Praxis gegen Sachschäden ab.
Betriebsunterbrechungsversicherung	Wird zusammen mit der Praxisinventarversicherung abgeschlossen. Sie kompensiert einen Umsatzwegfall durch Sachschäden.
Praxisausfallversicherung	Sichert gegen Sachrisiken und persönliche Risiken ab. Kann im Schadensfall gekündigt werden.
Krankentagegeldversicherung	Sichert das persönliche Ausfallsrisiko ab. Kann im Schadensfall nicht gekündigt werden.
Elektronikversicherung	Sichert teure elektronische Geräte gegen Sachrisiken und u. a. Unachtsamkeit ab.
Berufshaftpflichtversicherung	Ist für jeden praktizierenden Arzt gesetzlich verpflichtend.

Praxispersonal und Mitarbeiterführung

Eine Arztpraxis wird erst dann erfolgreich, wenn das gesamte Praxispersonal für ein gemeinsames Ziel arbeitet.

Praxispersonal ausstellen oder einstellen? So ermitteln Sie den Personalbedarf!

Bei der Übernahme einer Arztpraxis müssen Sie sich auch Gedanken zum Thema Praxispersonal machen.

Man ist gesetzlich dazu verpflichtet, Praxispersonal zu übernehmen. Unerfahrene Ärzte bauen sogar oftmals darauf, mit bestehenden Mitarbeitern fortzufahren. Wenn der Übernehmer diese bestehenden Mitarbeiter nicht will, muss sie der Abgeber vorher kündigen.

Wie stelle ich fest, ob ich das richtige Praxispersonal habe oder noch welches benötige?

Auch da hilft die Formulierung eines klaren Unternehmenszieles. So kann der Arzt prüfen, ob er die richtigen Mitarbeiter hat, um das Ziel zu erreichen. Wenn ein selbständiger Arzt kein Unternehmensziel hat, wird er die Frage nach dem Personalbedarf nur schwer klären können. Dann sind Unzufriedenheit unter den Mitarbeitern und Mängel an der Qualität ihrer Leistung ein Anzeichen dafür, dass sich bei der Personalführung in seiner Arztpraxis etwas ändern muss.

Wie gewinnt ein Arzt neues Praxispersonal?

Durch außergewöhnliche Inserate, die auf dem Versprechen beruhen, dass ein gemeinsames Unternehmensziel erreicht wird.

Unternehmensziele für Ihre Arztpraxis sollten Sie schon vor Ihrer Niederlassung festlegen. Was es auf dem Weg in die Selbstständigkeit zu beachten gilt und warum eine strategische Praxisplanung für Ärzte sinnvoll ist.

Mitarbeitermotivation: Entscheidend für den Erfolg Ihrer Praxis

Nur wenn alle Mitarbeiter an einem Strang ziehen, kann eine Praxis wirtschaftlich arbeiten. Die Formulierung einer klaren Zielsetzung für Ihre Arztpraxis hilft der Mitarbeitermotivation.

Gemeinsam stark: Ärzte und ihre Mitarbeiter tragen gemeinsam zum Erfolg einer Praxis bei.

Was muss bei der Personalführung in Bezug auf Mitarbeitermotivation und Teamgeist beachtet werden?

Teamgeist kann man fördern, indem man die Praxis strategisch organisiert und das **Praxispersonal in die Unternehmenszielplanung einbindet**. Die Mitarbeiter müssen wissen, welches Ziel die Praxis verfolgt, und was sie dazu beitragen können, dieses Ziel zu erreichen. Mitarbeiter sollen sich schließlich durch aktive Arbeit und durch Fortbildungen am Erreichen dieses Ziels beteiligen. Das Ganze kann man in einem **Jahreszielplan** mit den Mitarbeitern festhalten.

Außerdem ist es entscheidend, dass es eine **sehr klare Aufgabenbeschreibung** gibt. In Bereichen wie Rechnungswesen, medizinische Assistenz und Marketing müssen klare Aufgaben festgelegt werden. Kurzum: Die richtigen Mitarbeiter müssen in den richtigen Abteilungen mit den richtigen Aufgaben betraut werden.

Wie lässt sich feststellen, dass die vereinbarten Ziele erreicht und das Praxispersonal an der richtigen Stelle eingesetzt wurden?

Prüfen kann man das durch einen **festen Jahresbesprechungstermin**. Hierbei kommt das Praxisteam nicht zu einer Dienstbesprechung zusammen, sondern zu einer Arbeitsbesprechung – eine Art Controlling während des Jahres. Im Idealfall findet auch **ein Mal im Jahr ein einstündiges Mitarbeitergespräch** statt, in dem zwischen Unternehmensleitung und Mitarbeitern reflektiert wird, ob das Unternehmensziel erreicht wurde, was der jeweilige Mitarbeiter dazu beigetragen hat und was der Mitarbeiter in Zukunft beitragen kann.

Wenn man so seine Mitarbeiter führt, kann der Erfolg nicht ausbleiben. Wer aktiv führt, gute Ziele vereinbart und wer versucht, Menschen zu entwickeln, hat ausgezeichnete Chancen im selbstständigen Bereich.

Welchen Beitrag kann ein Praxismanager für den Erfolg einer Arztpraxis leisten?

Größeren Praxen ist zu empfehlen, andere und neue Formen von Praxismanagern einzustellen. Diese sollten nicht verwaltungstechnisch, sondern kaufmännisch orientiert sein. Das Aufgabenspektrum eines solchen Praxismanagers umfasst die Markenentwicklung, die Markenpflege, die Öffentlichkeitsarbeit, die Social-Media-Kommunikation, die Patientenberatung und Aufklärung, die IT, die Webseite und die B2B-Kommunikation.

Kommunikation ist das A und O bei der Personalführung in der Arztpraxis.

So lösen Sie Konflikte

Wo Menschen zusammenarbeiten, kommt es auch zu Konflikten. Um ein angenehmes Arbeitsklima für sich und Ihr Praxisteam zu schaffen, sollten Sie sich auch mit der Konfliktbewältigung beschäftigen.

Bei Konflikten im Praxisteam: Welche Lösungsansätze helfen bei der Konfliktbewältigung?

Das Wichtigste ist, die **Konfliktpunkte unverzüglich anzusprechen**. Am einfachsten geht das, indem man einen Termin vereinbart und ein **persönliches Gespräch** unter Erwachsenen führt und eben nicht vom Vorgesetzten zum Untergebenen. Wichtig ist, dass man sich auf einer Ebene bewegt. Dann gilt es klare Fragen zu stellen, wie zum Beispiel: Worum geht es und wie können wir das Problem lösen? Das Unternehmensziel sollte dabei auch nicht aus den Augen verloren werden und muss ggf. korrigiert werden.

Menschen sind dann überfordert, wenn sie die an sich gestellten Aufgaben nicht erfüllen können und dadurch entstehen Konflikte.

Arztpraxen sind als Unternehmen ebenso auf gutes Marketing angewiesen wie andere Firmen auch.

Was ist Praxismarketing?

Unter Praxismarketing versteht man im Grunde die marktbezogene Führung einer Praxis. Ziel ist es, die Bedürfnisse des Patienten zu verstehen und dadurch bessere Leistungen anzubieten.

Darauf müssen Sie achten:

- Praxismarketing unterscheidet sich vom klassischen Marketing zunächst einmal darin, dass es weder anpreisend noch vergleichend sein darf.
- Ebenfalls ist unsachliche oder irreführende Werbung verboten. Verstöße können mit Abmahnung, Geldbußen oder einem Entzug der Approbation bestraft werden.
- Beim Praxismarketing muss stets der Nutzen für den Patienten erkennbar sein. Die vermittelten Informationen sollen als Entscheidungshilfe dienen. Der Patient soll in die Lage versetzt werden, die angebotenen Leistungen bewerten zu können.

So funktioniert gutes Praxismarketing

Nach einer Analyse des Praxismarktes müssen Sie Ihre Marketingziele und -strategien festlegen.

Analyse des Praxismarktes

Um herauszufinden, welche Marketingmaßnahmen sinnvoll sind, gilt es zunächst den Praxismarkt zu analysieren. Mithilfe der quantitativen Marktforschung ermitteln Sie numerische Werte über den Gesundheitsmarkt. Durch die qualitative Marktforschung erhalten Sie Ergebnisse über die persönlichen Erwartungen, Einstellungen und Motive der Patienten. Dafür müssen sowohl primäre als auch sekundäre Daten erhoben werden. Da eine primäre Datenerhebung sehr aufwendig ist, bietet sich die sekundäre Marktforschung an, bei der bereits erhobene Daten ausgewertet werden. Dazu zählen u. a. statistische Jahrbücher, Statistiken der Berufsgenossenschaften und Unfallversicherer oder Nachrichten der ärztlichen und kassenärztlichen Vereinigungen.

Ziel der Praxismarktanalyse ist es, Informationen darüber zu gewinnen, wie sich der Markt und die Nachfrage entwickeln werden. Außerdem gilt es, Aussagen über die Konkurrenzsituation zu treffen.

Ein freundlicher Umgang mit dem Patienten ist der Grundstein für ein erfolgreiches Praxismarketing.

Ziele und Strategien für das Praxismarketing

Für die Entwicklung von Marketingstrategien müssen Sie ein Praxisleitbild und strategische Ziele formulieren. Ein Praxisleitbild legt die ethischen und moralischen Richtlinien einer Arztpraxis fest. Nur wenn Sie sich im Klaren darüber sind, was die Corporate Identity der Praxis ist, können Sie Marketinginstrumente effektiv einsetzen.

Die strategischen Ziele sind im Grunde die Ergebnisse der Marktanalyse. Sie leiten sich aus den allgemeinen betrieblichen Zielen sowie aus den Zielgruppen ab.

Instrumente des Praxismarketings

Folgende Instrumente sind für das Praxismarketing essenziell.

Patientenbindung

Patientenbindung meint vereinfacht gesagt die Gewinnung von Stammkunden. Dies gelingt durch eine konsequente Orientierung an den Bedürfnissen des Patienten. Eine Behandlung darf deshalb nicht als eine einmalige Leistung gesehen werden, sondern als Anfang einer Vertrauensbeziehung zwischen Arzt und Patient. Um dies zu erreichen, müssen Sie die Erwartungen des Patienten dauerhaft erfüllen und im besten Fall übertreffen.

Patientenkommunikation

Zur Patientenkommunikation zählen in erster Linie Werbeinstrumente wie Anzeigen in Zeitungen oder Broschüren sowie Flyer, Plakate und Außenwerbung. Inhaltlich muss sich die Werbung an den oben genannten Richtlinien orientieren. Auch das Logo einer Arztpraxis besitzt wichtige Funktionen. Es verbessert den Wiedererkennungswert und spricht als Gestaltungsmittel des Corporate Designs den Patienten emotional an.

Behandlungsleistungen

Zentral für die Wettbewerbsstellung einer Arztpraxis ist nicht zuletzt die Behandlungsleistung. Das Leistungsprogramm einer Praxis muss sich ständig der Aktualität des Marktes anpassen. Deshalb müssen Leistungen entweder neu eingeführt, verändert oder reduziert werden.

Patientenbetreuung

Bei einer guten Patientenbetreuung geht es um die dauerhafte und langfristige Ausrichtung der Beziehung zum Patienten. Ziel ist die oben genannte Patientenbindung.

Onlinemarketing für Arztpraxen

Heute gibt es viele Möglichkeiten, eine Arztpraxis im Internet zu bewerben. Sie können beispielsweise Google-Anzeigen bei Google Adwords schalten oder Ihre Webseite für die Regionalsuche Ihrer Fachrichtung optimieren lassen. So können Sie Ihre Sichtbarkeit im Internet erhöhen, was sich in einer Zunahme Ihres Patientenstammes äußert.

Den Schritt in die Selbstständigkeit als Arzt wagen und eine gesunde Work-Life-Balance erhalten? Wie das gelingt und welche Arbeitszeitmodelle Ihnen den gewünschten Freiraum bieten, zeigen wir Ihnen hier.

Arbeitszeitmodelle für niedergelassene Ärzte

Wenn Sie planen, eine Praxis zu gründen oder zu übernehmen, sollten Sie sich auch rechtzeitig Gedanken machen, wie Sie Ihre Arbeitszeit gestalten wollen und wie wichtig Ihnen persönlich Ihre Work-Life-Balance bzw. die Vereinbarkeit von Beruf und Familie ist.

Arzt in Teilzeit? Das geht!

Halbe-halbe in der eigenen Praxis und im Krankenhaus arbeiten? Nur halbtags in die Praxis gehen und damit mehr Zeit für Familie und Erholung haben? Mit einer Teilzulassung ist das Ärzten und Psychotherapeuten seit 2007 möglich.

Wichtig ist: Sie müssen als Arzt mit Teilzulassung mindestens zehn Sprechstunden pro Woche in Ihrer Praxis anbieten.

Was Sie in gesperrten Planungsbereichen beachten müssen

Falls Sie sich in einem gesperrten Planungsbereich niederlassen, müssen Sie bedenken, dass sich Ihre Teilzulassung nicht ohne Weiteres in eine volle Zulassung umwandeln lässt. Treffen Sie die Entscheidung also nicht leichtfertig, sondern überlegen Sie genau, ob eine hälftige Zulassung für Sie auf lange Sicht wirtschaftlich ist. Die Berater der KVen können Ihnen bei dieser Entscheidung zur Seite stehen.

Jobsharing: Versorgungsaufwand durch Zwei teilen

Jobsharing unter Ärzten ist mittlerweile durchaus üblich. Diese Kooperationsform bietet sich an, wenn Sie sich in einem zulassungsgesperrten Gebiet niederlassen wollen: Gemeinsam mit einem bereits zugelassenen Kollegen teilen Sie sich den Versorgungsauftrag und können Ihre Arbeitszeiten miteinander abstimmen. Für beide bringt dieses Modell mehr Flexibilität und eine bessere Vereinbarkeit von Beruf und Freizeit.

Wichtige Voraussetzungen für Jobsharing unter Ärzten:

- Sie und Ihr Kollege gehören der gleichen Fachrichtung an.
- Der Leistungsumfang der Praxis bleibt gleich oder wird um höchstens drei Prozent ausgeweitet.
- Die Patientenversorgung bleibt durch Sie oder Ihren Partner gewährleistet.

Jobsharing bietet sich auch besonders dann an, wenn Ihr Kollege seine Praxis in absehbarer Zeit an Sie abgeben will: Zum einen profitieren Sie von einer fließenden Übergangsphase, in der Sie sich einarbeiten können und einen erfahrenen Kollegen zur Seite zu haben. Zum anderen haben Sie als Jobsharing-Partner des scheidenden Arztes bessere Chancen bei der Praxissitzvergabe.

Arzt in Anstellung: Flexibilität und Sicherheit

Niederlassung muss nicht unbedingt Selbständigkeit bedeuten: Wenn Sie sich (noch) keine Existenzgründung als Arzt vorstellen können, haben Sie die Möglichkeit, als Angestellter in einer Praxis oder in einem Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) zu arbeiten.

Voraussetzung für eine Anstellung ist, dass Sie Ihre Facharztausbildung erfolgreich abgeschlossen haben. Die Vorteile einer Anstellung liegen auf der Hand:

- Sie entscheiden, ob Sie in Voll- oder Teilzeit arbeiten wollen.
- Sie bekommen ein sicheres Gehalt.
- Sie sind nicht mit den Risiken und Herausforderungen einer Praxisgründung konfrontiert.
- Sie nutzen die vorhandene Praxis-Infrastruktur und rechnen gemeinsam ab.

Praxisalltag: So planen Sie Ihre Arbeitszeit und regeln Ihre Work-Life-Balance als Arzt

Ein gutes Zeitmanagement ist für Ärzte mit eigener Praxis unabdingbar. Hier klären wir die wichtigsten Fragen rund um Sprechzeiten und Zeitaufwand für niedergelassene Mediziner.

Wie viele Stunden muss ich als niedergelassener Arzt in meiner Praxis arbeiten?

Als Vertragsarzt übernehmen Sie einen Versorgungsauftrag: Arbeiten Sie in Vollzeit, sind Sie verpflichtet, mindestens 20 Stunden pro Woche für Ihre Patienten in der Praxis zur Verfügung zu stehen. Wenn Sie eine Teilzulassung haben, halbiert sich Ihr Versorgungsauftrag, d. h. Sie müssen mindestens zehn Sprechstunden wöchentlich anbieten.

Wann und wie kann ich meine Sprechzeiten ansetzen?

Ein freier Tag pro Woche, morgens die Kinder zur Schule bringen, nachmittags schon Feierabend machen? Für selbstständige Ärzte kein Problem. Grundsätzlich können Sie frei entscheiden, wann Ihre Sprechstunden stattfinden.

Wichtig ist lediglich, dass Sie Ihre Sprechzeiten so legen, dass sie den Bedürfnissen Ihrer Patienten entgegenkommen. Außerdem müssen Sie Ihre Sprechstunden auf Ihrem Praxisschild angeben.

Für welche weiteren Aufgaben muss ich Zeit einplanen?

Mit den Sprechstunden allein ist es für Sie als Praxisinhaber natürlich nicht getan.

a) Ärztlicher Bereitschaftsdienst

Als Vertragsarzt sind Sie verpflichtet, am ärztlichen Not- bzw. Bereitschaftsdienst teilzunehmen. Dieser wird von der zuständigen kassenärztlichen Vereinigung (KV) organisiert und soll die ambulante Behandlung von Patienten beispielsweise nachts oder am Wochenende sicherstellen.

Erkundigen Sie sich bei Ihrer KV, wie der Bereitschaftsdienst bei Ihnen vor Ort geregelt ist. Möglicherweise ist die Teilnahme sogar freiwillig oder Sie können sich entlasten lassen.

b) Hausbesuche, Administration & Co.

Als selbstständiger Arzt werden Sie es mit vielen kleinen „Zeitfressern“ zu tun haben:

Nach Ihren regulären Sprechstunden stehen möglicherweise **Hausbesuche** an. Selbst wenn Sie kein Haus-, sondern Facharzt sind, sind Sie unter bestimmten Umständen verpflichtet, Hausbesuche zu leisten. Hausbesuche gehören häufig zum Alltag niedergelassener Ärzte.

Auch die Praxisverwaltung wird Sie Zeit kosten, etwa die Dokumentation der Befunde und veranlassten Leistungen, Personalfragen, Besuche von Pharmaberatern oder die Kommunikation mit den Kassen.

Tipps für Ihr Zeitmanagement:

- Legen Sie für Ihre regulären Hausbesuche bestimmte Tage und Zeiten, wie etwa Mittwochnachmittag, fest.
- Vereinbaren Sie mit Pharmareferenten Termine, um nicht während Ihrer Sprechstunden gestört zu werden.
- Setzen Sie Prioritäten: Teilen Sie anstehende Aufgaben gemäß dem Eisenhower-Prinzip ein und verhindern Sie so, sich von „Kleinkram“ aufhalten zu lassen.
- Schreibarbeiten lassen sich auch gut zuhause erledigen, z. B. nachdem Sie die Kinder ins Bett gebracht haben.
- Entscheiden Sie für sich, ob Sie für Ihre Patienten auch abends oder an Wochenenden erreichbar sein wollen. Wichtig: Zu Zeiten, in denen kein ärztlicher Bereitschaftsdienst besteht, müssen Sie für Ihre Patienten erreichbar sein. Informationen zum Bereitschaftsdienst erhalten Sie bei ihrer KV.

Fortbildungen

Von Zeit zu Zeit müssen Sie Ihr Fachwissen auf den neuesten wissenschaftlichen Stand bringen: Als Vertragsarzt sind Sie verpflichtet, der KV nachzuweisen, dass Sie an einer Fortbildung teilgenommen haben.

Wichtig: Als Fortbildung werden nur solche Veranstaltungen anerkannt, die von einer Landesärztekammer zertifiziert und mit Punkten bewertet sind. Innerhalb von fünf Jahren müssen Sie 250 Punkte sammeln.

Planen Sie also als selbstständiger Arzt mit ein, dass Sie gelegentlich einen Abend oder ein Wochenende für eine Fortbildung „opfern“ müssen. Es gibt übrigens auch Online-Fortbildungen, an denen Sie zeitunabhängig teilnehmen können – auf diese Weise bleiben Sie flexibel.

Die Bundesärztekammer bietet eine [Fortbildungssuche](#) für alle Bundesländer an.

Tipps für die Existenzgründung

- Ziehen Sie **Experten** zu Rate: In der Gründungszeit und auch davor empfehlen sich, die professionellen Unterstützungen von Kammern und KV, aber auch die Erfahrungen von Steuerberatern und anderen zu nutzen beziehungsweise zu hinterfragen.“
- Integrieren Sie sich in örtliche oder regionale **Ärzte-Netzwerke**. Ein kollegialer Umgang mit den vor Ort bereits tätigen Ärzten kann schnell den Weg in regionale Netzwerke finden lassen. Wo diese noch nicht bestehen, kann durch deren Aufbau auch eine bessere Arbeitsteilung und letztlich mehr freie Zeit gefunden werden.“

Eigene Praxis: Freiheit durch Selbstbestimmung

Auch wir möchten Sie bestärken, sich niederzulassen und vielleicht eines Tages in einer eigenen Praxis Patienten zu betreuen. Viele Wege führen in die Selbstständigkeit – ein „Richtig“ oder „Falsch“ gibt es nicht. Sie selbst entscheiden, ob Sie in Vollzeit in Ihre eigene Praxis einsteigen möchten oder andere Arbeitszeitmodelle, wie Jobsharing oder eine Teilzulassung, vorziehen. Letztlich eröffnen Sie sich mit einer eigenen Praxis mehr Freiraum in der Gestaltung Ihrer Work-Life-Balance als Arzt.

Für Ihre Praxisgründung/-übernahme wünschen wir Ihnen viel Erfolg und alles Gute!

Kontakt Medizin(er)-Netzwerk

Lisa-Marie Bundschuh

Stabsstelle Kreisentwicklung

Telefon: 06261- 84 1014

lisa-marie.bundschuh@neckar-odenwald-kreis.de

kontakt@wir-fuer-mediziner.de

Kontakt Niederlassungsberatung KVBW

Niederlassungs- & Kooperationsberatung

Telefon: 0711 7875-3700

kooperationen@kvbawue.de

Weitere Infos:

<https://www.kvbawue.de/praxis/niederlassung/>

<https://www.kvbawue.de/praxis/unternehmen-praxis/>