



**Serie Praxis-
gründung
Folge 2**

Das Abenteuer der Niederlassung meistern

Angenommen Ihnen wird eine Hausarztpraxis zum Kauf angeboten: Sind Sie bereit für die **Herausforderung**? Eine Niederlassung muss langfristig geplant werden. Vor dem Praxiskauf sollten Gründer eine genaue Vorstellung entwickeln, was auf sie zukommt. Einige Fragen helfen, die für Sie „richtige“ Entscheidung zu treffen.



Dr. med. Matthias Frank
Facharzt für
Allgemeinmedizin,
Karlsruhe
E-Mail: arztpraxis-dr-frank@t-online.de

Neue Positionen und Aufgaben sind Anreize, die unser Berufsleben attraktiv und spannend machen. Doch gerade solche Herausforderungen verlangen eine klare und strukturierte Vorbereitung, damit sie nicht zu Überforderung, Frustration und Misserfolg führen. In der eigenen Praxis sehen sich Hausärzte beispielsweise nicht nur einem erweiterten und anders gelagerten Aufgabenfeld gegenüber, als sie es bisher aus der Klinik gewohnt sind, sondern sie müssen neben ihrer ärztlichen Tätigkeit zunehmend auch als Unternehmer agieren. Dies hat viele Konsequenzen. Deshalb ist es umso wichtiger, im Vorfeld genau zu prüfen ob diese Rolle – Arzt und Unternehmer – auch für Sie passt.

Schnell ist es passiert; ein junger Hausarzt stürzt sich in das Abenteuer „Niederlassung“ ohne wirklich zu wissen, was auf ihn zukommt und was künftig von ihm erwartet wird. Das Angebot ist verlockend, der Hausarzt freut sich auf die neuen Aufgaben – und blendet die Schattenseiten völlig aus. Bereits im Vorfeld hat er es versäumt, systematisch zu klären, ob er für die Tätigkeit in einer eigenen Praxis wirklich bereit ist. Selbstständig sein bedeutet, dass Sie als Hausärzte – neben der medizinischen Kompetenz für ihre Patienten – auch die wirtschaftliche Verantwortung für Ihre Praxis, für Ihre Familie und Ihre Mitarbeiter übernehmen. Wie auch der junge Kollege Dr. Christian Fleischhauer im Interview berichtet.

Es bedeutet aber auch, dass Sie jederzeit autonom und in eigenem Namen handeln und für alle Entscheidungen, die Sie treffen, persönlich gerade stehen. Sie sollten deshalb gründlich darüber nachdenken, wie Sie die hohe Arbeitslast einer eigenen Praxis bewältigen und gleichzeitig Ihr Familienleben organisieren – schließlich bildet ein funktionierendes Privatleben die Basis für ein souveränes und erfolgreiches Handeln und schafft einen Rückzugsraum auch für schwierige Zeiten.

Kurzum: Sondieren Sie die Lage, bereiten Sie sich gründlich auf die eigene Niederlassung vor und überhasten Sie die anstehenden Entscheidungen nicht.

Anforderungen gerecht werden

Im Grunde ist es einfach: Sie klären zunächst, welche Anforderungen die neue Aufgabe an Sie stellt und was Sie tun müssen, um diesen Anforderungen gerecht zu werden. Sie werden daher mit einer Reihe von Fragen konfrontiert, die

Sie nach und nach gezielt abarbeiten sollten:

- Neueröffnung oder Übernahme einer bestehenden Praxis? Alleine praktizieren oder in einer Berufsausübungsgemeinschaft (Einzelkämpfer oder Teamplayer)? An welchem Standort?
- Wie bekomme ich alle wichtigen Informationen für meine Niederlassung und wie setze ich sie schließlich um?
- Welche Rechte und Pflichten sind mit der eigenen Praxis verbunden?
- Wie unterstützen betriebswirtschaftliche Fragen meine Tätigkeit?
- Welches strategische Ziel wird mittel- und langfristig verfolgt und welcher strategische Ansatz wird gewählt, damit ich auch in Zukunft erfolgreich sein werde?

Reflektieren Sie für sich, welche Voraussetzungen Sie für die eigene Niederlas-

sung bereits gut erfüllen und an welchen Punkten noch Handlungsbedarf besteht, bevor Sie Ihr eigenes „Unternehmen Arztpraxis“ gründen. Schauen Sie sich hierbei besonders gut an, an welchen Punkten Sie noch arbeiten müssen, um sich konsequent weiter zu entwickeln. Fragen Sie sich darüber

hinaus auch, ob Sie bereits eine realistische Vorstellung davon haben, wie der Alltag in der eigenen Arztpraxis aussieht – vielleicht hilft Ihnen zunächst eine Hospitation oder

eine befristete Anstellung in einer Arztpraxis, um konkrete Vorstellungen vom Alltag eines niedergelassenen Hausarztes zu entwickeln.

Arbeiten Sie auf dieser Basis aus, welche Eigenschaften sie für die eigene Praxis bereits gut erfüllen und wo am ehesten noch Schwachpunkte sind, die Sie kurz- und langfristig beseitigen können.

Reflektieren Sie, welche Voraussetzungen Sie bereits erfüllen und wo Schwachpunkte liegen.

„Kann ich mit der **Verantwortung** umgehen?“

Vor der Niederlassung stellen sich für Hausärztinnen und Hausärzte viele Fragen. So sollte man für sich beantworten, ob man bereit ist, Verantwortung zu tragen, empfiehlt Dr. Christian Fleischhauer aus Jena. Seit einem halben Jahr führt er seine Praxis und erzählt hier von seinen Erfahrungen.

? **Bevor Sie die Praxis Ihrer Mutter übernommen haben, welche Fragen haben Sie am meisten beschäftigt?**

Dr. Christian Fleischhauer: Ich konnte mich gut vorbereiten, weil ich schon vor meiner Weiterbildung zum Facharzt für Allgemeinmedizin entschieden hatte, dass ich danach in meiner eigenen Praxis arbeiten will. Auch meine Eltern haben mir dabei sehr geholfen. Da beide niedergelassen sind, konnte ich sie immer fragen, was wichtig ist und was ich berücksichti-

gen muss. Am meisten beschäftigt hat mich das Rechtliche, ob die Übergabe „formal“ klappt. Denn ein Arztsitz kann nicht einfach „umgeschrieben“ werden wie zum Beispiel bei einem Handwerksbetrieb, sondern Ärzte müssen diverse Formalien erfüllen und verschiedene Anträge im Laufe der Niederlassung stellen. Dazu hat uns die KV beraten.

Daneben war mir wichtig zu klären: Wie führe ich etwa bestehende Verträge fort? Zum Beispiel: Kann ich den Miet-

Interview

vertrag übernehmen? Oder auch Versicherungen und Personal – übernehme ich das Personal, muss ich das vielleicht sogar oder läuft das automatisch? In diesen Fragen hat mich ein Medizinrechtsanwalt unterstützt, der sich auch auf KV-Recht spezialisiert hat. Mit der Beratung haben wir mehr als ein halbes Jahr vor der Niederlassung begonnen, obwohl dass auch schon sehr knapp war. Denn der Prozess der Übernahme dauert meistens sechs Monate oder mehr!

? Viele junge Ärzte haben Respekt vor der Finanzierung einer eigenen Praxis. Wie war das bei Ihnen?

Ich habe früh überlegt, wie ich das regeln kann. Mit dem Vertragsarztsitz habe ich von meiner Mutter auch die Ausstattung und den Patientenstamm übernommen, dafür musste ich wie jeder andere erstmal eine Finanzierung auf die Beine stellen.

Also habe ich Angebote von mehreren Banken eingeholt und mich erkundigt, welche am besten zu mir passt. Das erfordert viel Engagement, damit man entscheiden kann, welche Kredite sind sinnvoll oder überhaupt möglich und auf welche kann ich verzichten. Dabei stand mir auch eine gute Steuerberaterin zur Seite.

? Auch das Thema Regress/Wirtschaftlichkeit ist gerade für Ärztinnen eine Hürde vor der Niederlassung. Wie ging es Ihnen damit?

Als angestellter Arzt hatte ich natürlich nicht so viel mit Regressen zu tun. Man bekommt das über die Medien mit, aber das sind die extremen Fälle. Man kennt den Begriff, aber mehr auch nicht. Ich habe mich immer wieder mit Kollegen darüber ausgetauscht, wie das wirklich in der Praxis ist. Aber man sollte auf jeden Fall für sich vor der Niederlassung überlegen: Kann ich mit dieser Verantwortung umgehen? Denn es ist ein Unterschied: In der Klinik kommen die

Patienten zu dir und du behandelst sie. In der Praxis schließen sich an die Versorgung Abrechnung, Budgets etc. an und man trägt selbst die Verantwortung.

Daher muss man sich auch immer wieder selbst hinterfragen: Muss man alles machen, was medizinisch möglich ist, oder würde auch weniger reichen? Ich halte es in meiner Praxis so: Alles, was ich medizinisch für nötig erachte, das mache ich auch. Da gibt es für mich keine Einschränkung.

Zum Praxisstart muss man viel Neues lernen, was es mit den Budgets und der Abrechnung auf sich hat. Idealerweise nimmt einen dabei die Kassenärztliche Vereinigung aber an die Hand.

? Während der Weiterbildung gründen viele eine Familie. Auch Sie haben einen kleinen Sohn. Welchen Einfluss hatte das bei Ihrer Entscheidung zur Praxisgründung?

Meine Partnerin und ich sind beide Ärzte, daher wussten wir, dass die Gründung erstmal anstrengend wird. Uns war klar, das erste halbe Jahr muss ich mich in vieles einarbeiten, Praxisabläufe prüfen und womöglich verändern, Neues einführen – so habe ich mit der Hausarztzentrierten Versorgung angefangen und das Angebot der Disease-Management-Programme erweitert. Wenn die Sprechstunde zu Ende ist, geht die Arbeit aber auch dann richtig weiter: Dokumentation, Anfragen von Krankenkassen beantworten, Gutachten erstellen.

Bei all den Aufgaben soll unser Sohn aber nicht zu kurz kommen! Deswegen stimmen wir uns ab. Ich bringe ihn morgens vor der Sprechstunde in den Kindergarten, dafür hat meine Partnerin in der Klinik früher Schluss und kann ihn nachmittags abholen. Aber es ist eine neue Situation für uns alle drei – und wenn sie nicht gesagt hätte, dass sie mich bei der Niederlassung voll unterstützt, hätte ich mich anders entschieden.

? Wer hat Ihnen vor und während der Niederlassung guten Rat gegeben?

Am meisten haben mir Kollegen geholfen. In meiner Zeit am Institut für Allgemeinmedizin in Jena hatten wir Fortbildungen, bei denen Kollegen aus der Praxis berichtet haben. Dadurch habe ich einen guten Einblick bekommen, was wichtig ist, aber auch was Regresse sind und wie das Budget funktioniert oder welche Versicherungen unbedingt nötig oder verzichtbar sind. Trotzdem wäre ein Starter-Kit nützlich, also eine Art Checkliste, worauf Gründer achten müssen und wann sie welche Anträge stellen müssen. Das hätte die Vorbereitung sehr erleichtert. Denn eine Niederlassung muss man langfristig planen, mindestens ein halbes bis ganzes Jahr vor der Übernahme sollte man anfangen. Inzwischen gibt es den „Werkzeugkasten“. Wäre toll gewesen,



Buchtipps

Der Routenplaner für den Weg in die Selbstständigkeit: Mit Checklisten und Konzeptbausteinen, Tipps und Fallbeispielen begleitet der Ratgeber von Hausarzt Dr. Matthias Frank aus Karlsruhe Gründer bei der Niederlassung. Eine Schatzkiste fundierter Informationen, innovativer Ansätze und konkreter Handlungsempfehlungen.

Schattauer, 39,99 Euro
ISBN 978-3-7945-3075-5 (Print)
978-3-7945-6882-6 (eBook PDF)



Dr. Christian Fleischhauer berichtet uns regelmäßig von seiner Praxisgründung. In Hausarzt 1/2016 haben wir ihn vorgestellt.

wenn ich den für meinen Praxisstart schon hätte nutzen können (Anm.d.Red.: Seminare zur Niederlassung, die junge Hausärzte aus dem Forum Weiterbildung des Deutschen Hausärzteverbandes entwickelt haben, vgl. Der Hausarzt 3/2016).

Jetzt als Praxisinhaber muss ich wissen, wie sich Laborbudget oder Honorarbescheid zusammensetzen. Ich habe viele Fortbildungen der KV besucht, aber hilfreiche Infos kommen doch oft erst auf Nachfrage. Gute Berater sind also essentiell, weil man nicht alles selbst wissen kann.

? Zu einer Praxis gehört ein eigenes Profil. Haben Sie sich dazu Gedanken gemacht?

Das Schöne an der eigenen Praxis im Gegensatz zur Klinik ist gerade, dass ich mir die Praxis nach meinen Interessen gestalten kann. Meine Mutter hat bisher die klassische hausärztliche Versorgung abgedeckt und zusätzlich HNO-Untersuchungen angeboten. Das führt sie nun fort.

Ich persönlich habe in der Klinik das breite Spektrum an Diagnostik geschätzt, ich sonografiere zum Beispiel gern.

Daher habe ich für die Praxis in Diagnostik investiert wie ein Langzeitblutdruckgerät, Spirometer und Ultraschall. So kann ich einige Beschwerden selbst abklären, statt zu überweisen.

Das kommt bei meinen Patienten gut an und für mich bringt es Abwechslung, wertet meinen Beruf auf: Erst kürzlich hatte ich einen spannenden Fall. Der Patient klagte über akute Bauchschmerzen, letztendlich haben wir festgestellt, dass er eine akute Gallenwegenzündung bei einer Porzellangallenblase hat.

? Mit Hospitationen haben Sie vorher schon viel Erfahrung auch im Praxismanagement gesammelt. Haben Sie dennoch etwas in der Praxis unterschätzt?

Vor allem den Umfang der Dokumentation, nicht nur die Nachbereitung der Sprechstunde und das Verschlüsseln der Diagnosen für die Abrechnung, sondern auch die Anfragen



von Kassen, Versicherungen, Gutachten etc.. Das war mir nicht klar, wie viel Zeit ich dafür brauche. In der Klinik sind dafür die Arztbriefe das leidige Thema der Ärzte auf Station (lacht).

? Ohne Patienten keine Praxis: Wie haben Sie sie auf die Übergabe vorbereitet?

Primär waren die Patienten glücklich, dass ihre Hausarztpraxis erhalten bleibt! Gerade die älteren, einige aus dem Seniorenheim gegenüber, freuen sich, dass wir sie weiter betreuen. Die meisten habe ich bereits während meinem halben Jahr Weiterbildung in der Praxis kennengelernt und sie mich. Ein weiterer Vorteil: Da meine Mutter noch mit in der Praxis ist, kann sie mir oft auch Dinge erzählen, die nicht in der Akte stehen - wenn

es nur ist, dass ich manchmal beim Hausbesuch länger klingeln muss, weil einige schwerhörig sind.

? Ihr Rat für Gründer?

Man muss sich klar werden, was man will: eigener Herr

in der Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis oder angestellt im MVZ? Gut lässt sich das bei Hospitationen herausfinden. Ebenso sind Fortbildungen zu Abrechnung und Praxismanagement wichtig, weil das im Studium kaum vorkommt.

Wertvoll sind persönliche Netzwerke, etwa über den Hausärzteverband, die Universität oder die JADE. So bekommt man praktischen Rat und es hilft, ungewohnte Gefühle zu verarbeiten. Zum Beispiel hat man erstmal kein geregeltes Einkommen, sondern nimmt Schulden für den Arztsitz auf und das Honorar wird zeitversetzt bezahlt. Das fühlt sich anfangs merkwürdig an.

Im Gespräch mit Johanna Dielmann-von Berg

Die Patienten waren sehr glücklich, dass ihnen ihre Hausarztpraxis erhalten bleibt.

In der nächsten Folge:

Um eine Praxis erfolgreich zu führen, brauchen Hausärzte auch wirtschaftliche Kenntnisse. In *Der Hausarzt 8* beleuchten wir die **Einkommensäulen einer Praxis**.