

EINZEL
KÄMPFER

TEAM
PLAYER



Serie Praxis-
gründung
Folge 4

Welcher Praxistyp sind Sie?

Es gibt viele Wege, als Hausarzt selbstständig tätig zu sein: Wollen Sie eine Praxis neu gründen oder eine bestehende übernehmen? Wollen Sie lieber allein der Chef sein oder sich mit anderen diese Aufgabe teilen? Diese Fragen sollten Sie für sich beantworten, bevor Sie Schritt für Schritt die **Zulassung** angehen.



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

In einer eigenen Praxis können Sie Ihre Vorstellungen und Werte leben. Sie haben es in der Hand, wie Ihre Praxis aussehen soll, welche Regeln gelten und welche Behandlungen sie anbieten. Für die Existenzgründung gibt es viele Wege: Neugründung, Praxisübernahme oder Einstieg in eine Gemeinschaftspraxis oder ein Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ). Vor der eigenen Niederlassung sollten Sie sich daher klar werden, was für ein „Praxis-Typ“ Sie sind:

- Sie sind ein Typ der im „Großen“ denkt. Sie überlegen sich, als einziger Inhaber eine große Praxis mit vielen Mitarbeitern zu führen. Ihr Ziel ist, die Praxis im Laufe der

Jahre stetig zu vergrößern, um schließlich Marktführer der Region zu werden.

- Sie streben eine gut gehende Hausarztpraxis an und bieten ein umfangreiches, medizinisches Spektrum. Ihre berufliche Zukunft sehen Sie entweder in einer Stadt- oder Landarztpraxis.
- Vielleicht sind Sie der Typ für die kleine überschaubare Arztpraxis mit einem fest umrissenen medizinischen Angebot.
- Oder Sie möchten Fachkenntnisse, Entscheidungen, Verantwortung und Risiko auf mehreren Schultern verteilen und streben daher eine Partner- oder Teilhaberschaft an.

Voraussetzungen für Eintrag ins Arztregister

Für den Eintrag in das Arztregister sind folgende Unterlagen vorzulegen:

- Die Geburtsurkunde
- Die Urkunde über die Approbation als Arzt
- Der Nachweis über den erfolgreichen Abschluss entweder einer allgemeinmedizinischen Weiterbildung oder einer Weiterbildung in einem anderen Fachgebiet mit der Befugnis zum Führen einer entsprechenden Gebietsbezeichnung (Facharzt) oder der Nachweis einer Qualifikation, die entsprechend anerkannt ist
- Nachweis aller ärztlichen Tätigkeiten nach der bestandenen ärztlichen Prüfung

Diverse Praxisformen

Bei der Entscheidung für eine **Einzelpraxis** sollten Sie das Wettbewerbsumfeld wie auch das Patientenpotenzial – privat und gesetzlich Versicherte – analysieren. Beachten Sie, wie Sie sich im regionalen Umfeld positionieren können, wie Praxisstruktur (Größe und Zahl der Räume, Zahl der Mitarbeiter) und Behandlungskonzept aussehen sollen.



„Beide müssen **offen** miteinander sprechen“

Dr. Christian Fleischhauer hat die Jenaer Hausarztpraxis von seiner Mutter Barbara übernommen. Ehrliche Gespräche sind das wichtigste, damit für beide eine Übergabe erfolgreich verläuft, sagen sie.

? Sie haben eine Niederlassung zum zweiten Mal erlebt. Was hat sich verändert?

Barbara F.: Als ich mich kurz nach der Wende niedergelassen habe, lief das unbürokratisch. In wenigen Tagen hatten wir alle Formalia zusammen. Heute ist es komplexer. Wer sich niederlassen will, braucht zeitlichen Vorlauf. Jeder Antrag ist an Fristen gekoppelt. Allein dafür sollte man ein halbes Jahr vor der Gründung einplanen.

? Es gibt diverse Formen, wie man eine Praxis übergeben kann. Für welche haben Sie sich entschieden und warum?

Christian F.: Da es bei uns nur um einen Vertragsarztsitz ging, waren Gemeinschaftspraxis, Praxisgemeinschaft oder MVZ ausgeschlossen. Wir hätten also den Sitz hälftig teilen können, was aber sehr aufwändig ist. Daher haben wir entschieden, dass ich den Sitz übernehme und meine Mutter anstelle.

Barbara F.: Das war am einfachsten. Denn Jena ist ein gesperrtes Planungsgebiet und damit kein weiterer Kassenarztsitz frei. Außerdem passte es zu unseren persönlichen Vorstellungen.

? Sie sind nun Angestellte statt Chefin. Wie fühlt sich das an?

Barbara F.: Für mich ist es optimal, weil wir uns sehr gut verstehen. Dass die Chemie zwischen den Partnern stimmt, ist bei einer Übergabe das Wichtigste.

Ich genieße es, in geringerem Maße weiterzuarbeiten. Zudem kann ich Christian unterstützen, indem ich mich um meinen Enkel kümmere. Es ist schön, wenn man als Eltern seinen „Beruf“ an Kinder weitergeben kann.

? Wie teilen Sie sich die Arbeit?

Barbara F.: Ich übernehme bestimmte Sprechstunden. Wenn viel los ist, helfe ich natürlich aus.

? Welche Themen sollte man im Vorfeld miteinander klären?

Christian F.: Wichtig ist, dass beide offen miteinander sprechen, was sich jeder vorstellt. Zum Beispiel: Wie lange will der Abgeber noch arbeiten? Was will der Nachfolger verändern? Rechtlich muss man einiges klären: Der Übernahmevertrag regelt auch, wie Patientenakten oder Inventar übernommen werden. Außerdem habe ich geprüft, mit welchen Dienstleistern ich weiter zu welchen Konditionen zusammenarbeiten will – sei es für Labor, Wartung der Geräte oder Abrechnung.

Barbara F.: Wichtig ist, das Personal zu informieren. Vor der Übernahme muss man von Nachfolger wie Mitarbeitern die Zustimmung zur weiteren Beschäftigung einholen.

? Mit der neuen Praxis kam eine neue Website, warum war Ihnen das wichtig?

Christian F.: Das ist ein Service für unsere Patienten. Wir stellen uns vor, informieren über unsere Leistungen, wichtige Telefonnummern für den Notfall und bieten an, Dauerrezepte oder regelmäßig nötige Überweisungen vorzubestellen.

? Hinterher weiß man oft vieles besser: Ihr Rat für die Praxisübergabe?

Christian F.: Beide Partner sollten sich früh zusammensetzen, um sich kennenzulernen, klare Vorstellungen und Strukturen zu entwickeln. Dabei sollten beide ehrlich sein, wenn man über Arbeitszeiten, Praxisspektrum, Preise und Kosten spricht. Außerdem sollte man sich professionelle Hilfe holen bei Steuerberater, Rechtsanwalt, Banken und der KV. Mit der Planung sollte man ein Jahr vorher anfangen.

Barbara F.: Es hilft, sich zu Beginn einen Überblick über alle Fristen zu verschaffen, das erleichtert die Abstimmung. Außerdem gehört es zur Fairness, dass man für den Nachfolger die Zahlen transparent macht. Nur so kann er sein mögliches Einkommen abschätzen, was auch für die Kreditbedingungen wichtig ist.

Christian F.: Neben der Zahl der Abrechnungsscheine, Umsatz, laufenden Kosten und Verträgen sollte man die Patientenklientel kennen – wie viele ältere/jüngere, GKV/PKV-Anteil, Zahl der Hausbesuche. So kann man das Arbeitspensum einschätzen. (jvb)

Einen Einblick in die Praxis gibt Dr. Christian Fleischhauer auf <http://www.jena-hausarzt.de>

Voraussetzungen für die Zulassung

Folgende Unterlagen sind dem Zulassungsantrag beizufügen:

- Lebenslauf und polizeiliches Führungszeugnis
- Bescheinigungen über die seit der Approbation ausgeübten ärztlichen Tätigkeiten
- Erklärung über die bei Antragstellung bestehende Dienst- oder Beschäftigungsverhältnisse sowie das frühestmögliche Ende des Beschäftigungsverhältnisses
- Erklärung darüber, ob Sie drogen- oder alkoholabhängig sind oder innerhalb der letzten 5 Jahre gewesen sind, und Erklärung darüber, ob Sie sich innerhalb der letzten 5 Jahre einer Entziehungskur wegen Drogen- oder Alkoholabhängigkeit unterzogen haben
- Erklärung darüber, dass gesetzliche Hintergründe der Ausübung des ärztlichen Berufs nicht entgegenstehen
- Wenn Sie bereits andernorts niedergelassen oder zur vertragsärztlichen Versorgung zugelassen waren: Bescheinigung der KV über Ort und Dauer der Niederlassung oder Zulassung sowie den Grund etwaiger Beendigung
- Wenn Sie keine volle Zulassung anstreben: Erklärung, mit der auf die Zulassung folgende Versorgungsauftrag auf die Hälfte beschränkt wird
- Auszug aus dem Arztregister, aus dem der Tag der Approbation, der Tag der Eintragung ins Arztregister und der Tag des Rechts zum Führen einer bestimmten Facharzt-, Schwerpunkt- oder Zusatzbezeichnung hervorgehen

Die Zulassung als Vertragsarzt wird Ihnen auf Ihren Antrag unter bestimmten Voraussetzungen erteilt. Eine der Voraussetzungen ist der Eintrag in das Arztregister. Das Arztregister führt die regionale KV. Um den Eintrag zu bekommen, müssen Sie eine Facharztausbildung abgeschlossen haben (s. S. 80).

Die **Berufsausübungsgemeinschaft** (BAG) ist gekennzeichnet durch die gemeinsame Ausübung der ärztlichen Tätigkeit mehrerer Ärzte gleicher oder ähnlicher Fachrichtung in gemeinsamen Räumen mit gemeinsamer Einrichtung und Patientendokumentation. Die Abrechnung kann gemeinsam oder separat erfolgen. Eine BAG wird gebildet, indem sich zwei oder mehrere Einzelpraxen zusammenschließen. Hierbei ist Ihnen der fachliche Austausch unter Kollegen wichtig. Sie wollen als Partner an einem Strang ziehen und Teamfähigkeit beweisen. Das heißt aber auch, dass Sie sich mit den Partnern täglich auseinandersetzen werden - positiv wie negativ. Andererseits haben Sie in ihrem Partner eine Unterstützung und sind im Fall von Urlaub oder Krankheit sicher, dass die Praxis ohne Schwierigkeiten weiterläuft. Partnerschaft bedeutet aber auch, die moralische und finanzielle Verantwortung für Ihren Partner mitzutragen.

Der Kauf eines Praxisanteils unterscheidet sich vom Kauf einer Einzelpraxis nur, indem statt des Gesamtwerts der Praxis nur der Wert des Anteils ermittelt wird.

Medizinische Versorgungszentren (MVZ) sind ärztlich geleitete Einrichtungen, in denen Ärzte, die in das Arztregister eingetragen sind, als Angestellte oder als Vertragsärzte tätig sind. Seine Leistungen erbringt ein Arzt im Namen und auf Rechnung des MVZ, so lange er dort als Vertragsarzt arbeitet.

Die Zulassung

Nach der Planung folgt die Gründung: Alle Schritte sind nun praktische

Schritte in die Selbstständigkeit. Sobald Sie sich für die Übernahme oder Neugründung einer Praxis entschieden haben und an der vertragsärztlichen Versorgung teilnehmen wollen, benötigen Sie eine Zulassung als Vertragsarzt. Dafür müssen Sie folgende Formalien erfüllen:

- Eintrag ins Arztregister
- Eintrag in die Warteliste
- Bewerbung um den ausgeschriebenen Arztsitz und Antrag beim Zulassungsausschuss zur Teilnahme an der vertragsärztlichen Versorgung

Der Zulassungsausschuss ist ein autonomes Gremium, das sich paritätisch aus Vertretern der Ärzte und Krankenkassen zusammensetzt und regional bei der jeweiligen Kassenärztlichen Vereinigung (KV) angesiedelt ist.

Wenn Sie alle Unterlagen beigebracht und die Gebühren gezahlt haben, steht einer erfolgreichen Zulassung nichts mehr im Weg. Es sei denn, Sie sind nicht der einzige

Arzt, der eine bestimmte Praxis übernehmen will. Gibt es weitere Bewerber, führt der Zulassungsausschuss ein Bewerberauswahlverfahren durch. Hierbei kommt es nicht auf die Wünsche des abgebenden Arztes oder des Übernehmers an. Vielmehr wird die Auswahl anhand gesetzlicher Kriterien getroffen.

In der nächsten Folge:

Wie viel ist eine Praxis wert? Und wie bestimmt man den Wert? Das beantworten wir in *Der Hausarzt 16*.

Alle Serienteile auf: www.derhausarzt.eu

