



Serie Praxis-
gründung
Folge 6

Versicherung und Kredite: erst verstehen, dann unterzeichnen

Damit der Einstieg in die eigene Praxis gelingt, sollten sich Hausärzte schon in der Vorbereitung verlässliche Partner suchen. Dazu zählt die Wahl eines passenden Kreditinstituts für die **Finanzierung** und entsprechender Versicherungen. Für beides gilt die Devise: erst verstehen, dann unterschreiben.



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

Der Arzt in der eigenen Praxis muss unzählige Unternehmerfunktionen wahrnehmen. Da er selten über das notwendige betriebswirtschaftliche Wissen verfügt, ist er auf seriöse Partner angewiesen. Es gibt grundsätzlich zwei Möglichkeiten des Vorgehens. Entweder beauftragt man einen spezialisierten Praxisberater, der über ein solides Netzwerk und die entsprechende Erfahrung mit der Praxisfinanzierung und den Besonderheiten des Gesundheitswesens verfügt, oder man nimmt die Aufgaben selbst wahr. Ob in eigener Regie oder über einen Niederlassungscoach, in jedem Fall ist es wichtig, die Partner – Bank- und Versicherungsbe-

rater – sorgfältig zu wählen. Seriöse Berater können während der gesamten Praxistätigkeit nicht nur wertvolle Informationen liefern, sondern begleiten den Arzt häufig auch über die gesamte Lebensdauer seiner Praxis.

Die Bank als ständiger Begleiter

Neben einer guten Arztpraxis ist eine solide Finanzierung einer der wesentlichen Faktoren, die zu beachten sind. Wer die Chancen als selbstständiger Arzt in der eigenen Praxis nutzen möchte, muss zunächst Zeit und Geld investieren. Für uns Ärzte ist im Allgemeinen der Weg zu einem Kreditins-



titut zu Beginn der Selbstständigkeit unerlässlich. Denn sowohl die Einrichtung einer Praxis als auch deren Übernahme kosten häufig sehr viel Geld – für die Übernahme der Praxis, für medizinisch-technische Geräte, für die Einrichtung, die Computeranlage, für Büro- und Kommunikationseinrichtungen, nicht verbrauchte Materialien und Einbauten. Häufig wird die zukünftige Partnerschaft mit der Bank bereits während der Praxisgründung festgeschrieben.



Wählen Sie die Hausbank sehr sorgfältig aus und betrachten Sie Ihre Bank als ständigen Begleiter während der gesamten Dauer Ihrer Tätigkeit als niedergelassener Arzt – Sie brauchen Geld und Rat. Investitionen sind nicht nur während der Gründungsphase einer eigenen Arztpraxis relevant, sondern auch während des laufenden Praxisbetriebs.

Typische Punkte, die Sie bei Kreditverhandlungen klären sollten sind:

- Höhe und Zeitraum des Darlehens
- Zinssatz und Sicherheiten
- Termine und Form der Tilgung
- Laufzeit und Sondertilgungsrecht
- Eigenkapital und Disagio

Banken stehen bei Finanzierungsvorhaben für die Niederlassung häufig an erster Stelle. Sie stellen nicht nur Kredite als Finanzierungsmittel, sondern auch die Finanzberatung durch eigens dafür qualifizierte Mitarbeiter zur Verfügung. Die Zahl der Finanzierungen für ärztliche Existenzgründungen ist ein nicht zu unterschätzender Hinweis auf die Expertise einer Bank, was natürlich auch die Basis einer längerfristigen Beziehung darstellt.

Am Markt gibt es einige Banken die sich in der Finanzierung von Arztpraxen und deren betriebswirtschaftlichen Grundlagen sehr gut auskennen. Die Banken sind für Sie als Käufer einer Arztpraxis wichtiger Gesprächspartner, denn ohne solide Finanzierung kann ein Kauf nicht zustande kommen. Sie sollten den Kontakt mit der Bank frühzeitig suchen, damit der Einsatz von staatlichen Fördermitteln gesichert werden kann. Für ein Gespräch mit dem Bankberater lohnt sich immer eine gute Vorbereitung. Natürlich muss der Berater erkennen können, dass Sie in der Lage sind, eine eigene Praxis professionell zu führen und zu organisieren.

Das Bankgespräch beginnt deshalb immer schon in der Vorbereitungsphase, indem Sie alle Unterlagen beschaffen, die für die Verhandlungen mit der Bank notwendig sind. Beachten Sie aber nicht nur die Finanzierungsbedingungen, sondern auch nachfolgende Leistungen wie Kontoführung und die Beratungsqualität – eine gute Bank wird Sie auch gut beraten.

Bei der Wahl der Versicherungen sollten Sie nicht nur an die Praxis, sondern auch an sich selbst denken.

Wieviel Sicherheit brauche ich?

Eine wichtige Aufgabe bereits in der Gründungsphase ist es, die richtigen Versicherungen abzuschließen, um ausreichend gegen Risiken abgesichert zu sein. Beispiele für mögliche unvorhergesehene Probleme

sind etwa der Erkrankungsfall des Praxisinhabers, Unfall oder Todesfall, Haftung bei Behandlungsfehlern oder eine Zerstörung der Praxis durch Brandschaden oder Vandalismus. Ebenso wichtig wie die Absicherung Ihres

Unternehmens ist auch Ihre eigene Absicherung als Arzt. Dazu zählen die Rechtsschutz- und Haftpflichtversicherung, eine Hausratsversicherung, die Krankheits- und Berufsunfähigkeitsversicherung sowie die Absicherung der Rente.

Als Selbstständiger benötigen Sie viele Versicherungen, die im Laufe der Zeit den Bedürfnissen flexibel angepasst werden



„Ich habe gelernt, **gelassen** zu sein“

Seit einem Jahr führt Dr. Christian Fleischhauer seine eigene Praxis in Jena. Nun erlebt er jeden Tag schöne **Überraschungen**.

? Vor einem Jahr haben Sie Ihre Praxis gegründet. Wie fällt heute Ihre Bilanz aus?

Fleischhauer: Ich habe viel an Erfahrung gewonnen (*lacht*). Vor allem musste ich feststellen, dass alles länger braucht als ich dachte, etwa die Digitalisierung der Praxisverwaltung. Für alle Veränderungen ist es wichtig, dass man selbst motiviert ist und so das Team mitziehen kann. Ansonsten habe ich viel Freude an meinem Beruf, auch wenn ich den Verwaltungsaufwand unterschätzt habe. In der eigenen Praxis ist man eben Arzt und Geschäftsführer. Die besten Tipps geben mir Kollegen, zum Beispiel aus dem Qualitätszirkel.

? Sie haben viel gelernt, zum Beispiel?

Ich habe gelernt, gelassen zu sein (*lacht*). In der Klinik kommen Patienten mit einem akuten Problem, das sofort behandelt werden muss. In der Allgemeinmedizin schätze ich es, dass sich oft Patienten mit Symptomen vorstellen, die man erstmal beobachten kann. Ich bestelle die Patienten dann im Verlauf nochmal ein und kann meine Therapie überwachen oder verändern. Diese enge Bindung ist sehr schön. Außerdem habe ich gelernt, Menschen gut einzuschätzen. Viele sprechen ihr eigentliches Anliegen erst beim Rausgehen an: Sie kommen mit Kopfschmerzen, wollen aber eigentlich über ihre Partnerschaft sprechen. Das finde ich nicht raus, wenn ich nur schnell eine Tablette verschrei-

be. Ich kann also mehr als in der Klinik mit Gesprächen „behandeln“.

Interview

? Würden Sie heute etwas anders machen?

Nein, wir haben die Übergabe gut gemeistert. Die Praxis läuft, die Strukturen passen. Vielleicht hätte ich mich in die Verwaltung besser einlesen können – jedoch lernt man hier wirklich jeden Tag! Aber wir haben alle Spaß an der Arbeit, das ist das wichtigste.

? Gibt es schöne Überraschungen?

Jeden Tag! Das schönste sind zufriedene Patienten. Das ist eine Bestätigung, dass Hausarzt sein der schönste Beruf ist, den man wählen kann. Ich habe einen anderen Bezug zu meinen Patienten als in der Klinik, weil sie dort nach der Entlassung nicht wiederkommen. In der Praxis habe ich zu den meisten ein gutes Vertrauensverhältnis aufgebaut und sie akzeptieren mich. Das merke ich daran, dass die „alten“ Patienten weiterhin und viele neue zu uns kommen.

? Trotzdem will man für den Ernstfall abgesichert sein. Wie haben Sie sich bei Versicherungen einen Überblick verschafft?

Ich habe geprüft, welche Versicherungen existieren und die Altverträge prophylaktisch gekündigt. Dann habe ich Angebote verglichen – das hat sich gelohnt, denn große Anbieter wollten oft ihre alten Konditionen nicht nachver-

handeln. Über den Kontakt der Privaten Verrechnungsstelle hat mich ein Versicherungsmakler beraten. So habe ich rausgefunden, welche Versicherungen mir wichtig sind. Inzwischen gibt es ein Seminar der AG Werkzeugkasten (<http://hausarzt.link/25HwY>) dazu oder auch Mitgliederangebote vom Hausärzterverband. Auf Versicherungen lag damals nicht mein Hauptfokus, daher habe ich alle nur für ein Jahr abgeschlossen, so dass ich schnell wieder kündigen kann, wenn ich nicht zufrieden bin.

? Welche haben Sie gewählt?

Ein Muss ist die Berufshaftpflicht für mich und meine Mitarbeiter. Ebenso muss jeder zur Altersvorsorge ins Ärztliche Versorgungswerk einzahlen. Praxisstarter können aber beantragen, dass ihre Beiträge für eine gewisse Zeit gesenkt werden. Zudem habe ich eine Rechtsschutzversicherung, die deckt auch Behandlungsfehler oder Regressverfahren ab. Die Inventarversicherung, quasi die Hausarztversicherung der Praxis, hat sich für einen Schaden schon gelohnt. Bei der Auswahl sollte man überlegen, wie wahrscheinlich ist es, dass etwas passiert. Hinzu kommt das eigene Sicherheitsbedürfnis. Eine Krankentagegeldversicherung habe ich nicht. Ein Kollege riet mir: Die beste Ausfallversicherung ist ein Kollege, der mit in der Praxis arbeitet.

Im Gespräch mit J. Dielmann-von Berg

sollten. **Prüfen Sie jedoch kritisch**, was wirklich versichert werden muss und wie viel Mehr an Sicherheit Ihnen eine Versicherung tatsächlich bietet. Wägen Sie deshalb immer Kosten und Nutzen einer Versicherung sorgfältig ab.

- Bei der **Kranken- und Pflegeversicherung** haben Sie grundsätzlich die Wahl, sich privat zu versichern oder freiwillig Mitglied der Gesetzlichen Krankenversicherung zu werden. Beides hat Vor- und Nachteile, die Sie genau abwägen sollten.
- Zusätzlich besteht die Möglichkeit, eine **Krankentagegeldversicherung** abzuschließen. Diese bietet Ihnen eine finanzielle Absicherung bei längerer Erkrankung, sodass Sie einen Praxisvertreter zur Überbrückung einstellen können.
- Bei der **Rentenversicherung** besteht für Sie zunächst eine Pflichtmitgliedschaft in dem für Sie zuständigen Versorgungswerk. Zusätzlich sollten Sie sich aber auch Gedanken über eine private Altersvorsorge machen, welche die später vom Versorgungswerk ausbezahlte Rente weiter aufstockt.
- Auch eine private **Berufsunfähigkeitsversicherung** ist zu erwägen, da die Berufsunfähigkeitsrente des Versorgungswerks gegebenenfalls nicht ausreicht, um den Lebensstandard bei einer Berufsunfähigkeit aufrechtzuerhalten.
- Eine weitere persönliche Absicherung ist die private **Unfallversicherung**.
- Da Sie vielleicht der Einzige in der Familie sind, der ein gesichertes Einkommen hat, und Ihre Familie somit von Ihrer Existenz und den Erträgen der Praxis finanziell abhängt, sollten Sie sich auch Gedanken über eine **Risikolebensversicherung** in ausreichender Höhe machen.

Stellen Sie sich vor, Sie ziehen in eine neue Stadt. Was machen Sie als Erstes? Sie verschaffen sich einen Überblick – über die Geschäfte, Wege, markante Punkte und andere

grundlegende Dinge. Ganz ähnlich sollten Sie bei der Finanzierung und Wahl Ihrer Versicherungen vorgehen. Verschaffen Sie sich zunächst einen Überblick, bevor Sie aktiv werden und einen Gesprächstermin bei einem Bankberater oder einer Versicherung vereinbaren. Sie haben dann konkrete Vorstellungen von der Zusammenarbeit und können Ihrem Gegenüber auf gleicher Augenhöhe begegnen. Das persönliche Gespräch hilft Ihnen, sich in die Details der

Sachthemen zu vertiefen und noch offene Fragen zu klären.

„Erst verstehen, dann unterschreiben“ sollte die Devise lauten. Widerstehen Sie dem Drang, ungeprüft zu handeln, bevor Sie alle notwendigen Informatio-

nen von Ihrer Bank und dem Versicherungsberater erhalten haben. Gehen Sie in den aktiven Dialog. Die Vorteile eines solchen systematischen und strukturierten Vorgehens liegen auf der Hand – schließlich ist der Erwerb einer Arztpraxis mit einem erheblichen finanziellen Aufwand und auch wirtschaftlichen Risiken verbunden.

Persönliches Coaching

Jeder Arzt ist ein Experte auf seinem Fachgebiet. Doch nicht jeder Arzt ist auch gleichzeitig Experte für die Praxisgründung oder für die Leitung seines neuen Unternehmens. Selbst wer über wirtschaftliche Kenntnisse verfügt, sollte die Praxisübernahme nicht um jeden Preis im Alleingang wagen, sondern Unterstützung und Hilfe in Anspruch nehmen und die Kosten dafür von Anfang an einplanen.

In der nächsten Folge:

Unentbehrliche Zahlenspiele. In *Der Hausarzt* 2/2017 erklären wir wichtige Begriffe rund um die Buchhaltung.
Alle Serienteile auf: www.derhausarzt.eu

Verschaffen Sie sich erst einen Überblick, bevor Sie einen Gesprächstermin bei einer Bank vereinbaren.



Wie man sich auf ein Bankgespräch vorbereitet, erklärt Dr. Matthias Frank in seinem Buch. Der Routenplaner für den Weg in die Selbstständigkeit: Mit Checklisten, Tipps und Fallbeispielen.

Praxisgründung & Praxismanagement, Schattauer, 39,99 Euro ISBN 978-3-7945-3075-5 (print) 978-3-7945-6882-6 (eBook PDF)