

G. Kirschner / M. Frehse (Hrsg.)

Arzt und Niederlassung

Praxisübernahme, Neugründung und
Kooperationen richtig durchführen



WIRTSCHAFTEN



Deutscher
Ärzte-Verlag

Deutsches
Ärzteblatt

G. Kirschner / M. Frehse (Hrsg.)
Arzt und Niederlassung

G. Kirschner/ M. Frehse (Hrsg.)

Arzt und Niederlassung

**Praxisübernahme, Neugründung und
Kooperationen richtig durchführen**

3. überarbeitete Auflage

Mit Beiträgen von H. Binsch, M. Brüne, M. Frehse, B. Glazinski, K. Henze,
G. Kirschner, S. Kleinke, A. Lauber, D. Mehnert, M. Pachner, R.-R. Riedel

Mit 24 Tabellen, 23 Abbildungen und 7 Checklisten

Deutscher Ärzte-Verlag Köln

ISBN (E-BOOK)
978-3-7691-3598-5
aerzteverlag.de

1. Auflage 2005
2. Auflage 2008

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar. Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- oder Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Wichtiger Hinweis:

Die Medizin und das Gesundheitswesen unterliegen einem fortwährenden Entwicklungsprozess, sodass alle Angaben immer nur dem Wissensstand zum Zeitpunkt der Drucklegung entsprechen können.

Die angegebenen Empfehlungen wurden von Verfassern und Verlag mit größtmöglicher Sorgfalt erarbeitet und geprüft. Trotz sorgfältiger Manuskripterstellung und Korrektur des Satzes können Fehler nicht ausgeschlossen werden.

Der Benutzer ist aufgefordert, zur Auswahl sowie Dosierung von Medikamenten die Beipackzettel und Fachinformationen der Hersteller zur Kontrolle heranzuziehen und im Zweifelsfall einen Spezialisten zu konsultieren.

Der Benutzer selbst bleibt verantwortlich für jede diagnostische und therapeutische Applikation, Medikation und Dosierung.

Verfasser und Verlag übernehmen infolgedessen keine Verantwortung und keine daraus folgende oder sonstige Haftung für Schäden, die auf irgendeine Art aus der Benutzung der in dem Werk enthaltenen Informationen oder Teilen davon entstehen.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf deshalb der vorherigen schriftlichen Genehmigung des Verlages.

Copyright © 2013 by
Deutscher Ärzte-Verlag GmbH
Dieselstraße 2, 50859 Köln

Umschlagkonzeption: Hans Peter Willberg und Ursula Steinhoff
Produktmanagement: Dr. Ulrike Schaeben
Content Management: Irmingard Dey
Manuskriptbearbeitung: Thalia Andronis
Satz: Plaumann, 47807 Krefeld
Druck/Bindung: Kösel, 87452 Altusried-Krugzell

Herausgeber- und Autorenverzeichnis



Dipl.-Kfm. Hans Binsch
A.S.I. Wirtschaftsberatung AG
Von-Steuben-Str. 20
48143 Münster
Tel.: 02 51/21 03-206
E-Mail: hans.binsch@asi-online.de
Homepage: www.asi-online.de

Kurzportrait: BWL-Studium in Münster, langjährige Recherche- und Ausbildungstätigkeit bei der A.S.I. Wirtschaftsberatung AG im Berufsfeld Mediziner. A.S.I. arbeitet seit 1969 als Wirtschaftsberatung für Ärzte und Zahnärzte in mehr als 30 deutschen Universitätsstädten und übernimmt für ihre Mandanten die Vermittlung und lebensbegleitende Betreuung von Versicherungen, Geldanlagen, Finanzierungen, Immobilien usw. in der Zusammenarbeit mit über 150 Produktpartnern. Die Beratung zur Existenzgründung, Praxisführung und -abgabe bildet das zweite Geschäftsfeld.



Michael Brüne
Beratung für Heilberufe
Kleiststraße 23–26
10787 Berlin
Tel.: 0 30/64 09 09 42
E-Mail: michael.bruene@beratung-heilberufe.de

Kurzportrait: Ausbildung zum Bankkaufmann, Studium der Betriebswirtschaft (VWA) an der Universität Essen. Weiterbildungen als Finanzplaner (HfB), Erbschafts- und Nachfolgeplaner (ADG) und Coach (Konstanzer Seminare, IN/ICI).

1982–1984: National Bank (Kundenbetreuung, stellvertretender Filialleiter)

1989–2009: Deutsche Apotheker- und Ärztekbank in Düsseldorf, Stuttgart und Berlin (Leitung der Standorte Düsseldorf und Berlin, Vertriebsleitung und -steuerung der neuen Bundesländer)

Seit Mitte 2009: Geschäftsführer der „Beratung für Heilberufe“



Rechtsanwalt Michael Frehse
Fachanwalt für Medizinrecht, Wirtschaftsmediator
Kanzlei am Ärztehaus

Dorpatweg 10
Germania Campus
48159 Münster

Tel.: 02 51/2 70 76 88-0

E-Mail: m.frehse@kanzlei-am-aerztehaus.de

Homepage: www.kanzlei-am-aerztehaus.de

Kurzportrait: Jurastudium in Münster und Nijmegen, Niederlande. Danach wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Arbeits-, Sozial- und Wirtschaftsrecht an der Universität Münster. Seit 2001 anwaltlich ausschließlich im Medizinrecht tätig. 2006 gründete er mit den Rechtsanwälten Mack und Vogelsang die „Kanzlei am Ärztehaus“ in Münster. Die Kanzlei am Ärztehaus mit Standorten in Münster, Dortmund und Köln ist auf die Beratung von Ärzten, Krankenhausärzten, Zahnärzten, Psychotherapeuten, Apothekern und anderen Leistungserbringern, Verbänden und Körperschaften des Gesundheitswesens spezialisiert.

Michael Frehse ist Fachanwalt für Medizinrecht, seit 2006 Bevollmächtigter der Ärztekammer Westfalen-Lippe in berufsrechtlichen Verfahren, seit 2012 Wirtschaftsmediator. Seine Beratungsschwerpunkte umfassen unter anderem das Vertragsarztrecht, Ärztliches Berufsrecht, Niederlassung, Praxisabgabe und Praxisauseinandersetzung, Praxisstrategieplanung, Ärztliches Gesellschaftsrecht, Vertragsgestaltung im Medizinrecht (u.a. Kooperationen im Gesundheitswesen/Berufsausübungsgemeinschaften/Medizinische Versorgungszentren/neue Versorgungsformen), (zahn)ärztliche Kooperation mit Krankenhäusern und pharmazeutischer Industrie. Michael Frehse publiziert regelmäßig in Fachzeitschriften, ist Herausgeber medizinrechtlicher Fachbücher, tritt auf zahlreichen Veranstaltungen als Referent auf und ist in verschiedenen medizinrechtlichen Vereinigungen aktiv tätig.



Professor Dr. Bernd Glazinski
MSA Management System Anwendung AG
Beethovenstr. 24
50858 Köln
Tel.: 02 21/94 40 99-0
E-Mail: mitteilungen@msa-koeln.de
Homepage: www.msa-koeln.de
www.Angewandte-Managementforschung.de
Kurzportrait: Diplom-Psychologe, M.A. Pädagogik, Unternehmensberater und Vorstandsvorsitzender der MSA AG mit Schwerpunkt Beratung, Strategie- und Personalentwicklung. Das Beratungsprofil umfasst die Organisationsentwicklung in einem systemisch-ganzheitlichen Kontext und die persönliche Beratung zum Verhalten und zur persönlichen Entwicklung. Professor Glazinski ist an der Rheinischen Fachhochschule Köln im Fachbereich „Wirtschaft und Recht“ tätig und leitet das Institut für Angewandte Managementforschung als An-Institut und Forschungsschwerpunkt der Rheinischen Fachhochschule Köln. Seit 2006 ist er als Gastprofessor an der Comenius Universität in Bratislava tätig. Verfasser von Fachbeiträgen, u.a. zum Thema „Arzt-Patienten-Kommunikation“ und „Mitarbeiterauswahl und -führung in der Arztpraxis“ in Publikationen des Bereiches Gesundheitsmanagement des Deutschen Ärzte-Verlages.



Karin Henze
Vereidigte Buchprüferin, Steuerberaterin, Wirtschaftsmediatorin
Konrad-Adenauer-Allee 10
44263 Dortmund
Tel.: 02 31/2 22 44-0
E-Mail: info@karin-henze.de
Kurzportrait: Steuerberaterin, vereidigte Buchprüferin, Ausbildung zur Wirtschaftsmediatorin. Selbstständig in eigener Kanzlei mit 20 Mitarbeitern. Bundesweit tätig mit dem Schwerpunkt der steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Beratung von Ärzten, Zahnärzten und Apothekern. Ehrenamtlich tätig in verschiedenen Vorständen von sozialen Einrichtungen. Langjähriges Mitglied im Prüfungsausschuss der Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe.



Dipl.-Kfm. Georg Kirschner
 A.S.I. Wirtschaftsberatung AG
 Von-Steuben-Str. 20
 48143 Münster
 Tel.: 02 51/21 03-121
 E-Mail: georg.kirschner@asi-online.de
 Homepage: www.asi-online.de
 Kurzportrait: Studium der Betriebswirtschaft an den Universitäten Dortmund und Münster (Schwerpunkt Marketing), seit 1988 Tätigkeit bei der A.S.I. Wirtschaftsberatung AG als Berater und Marketing-Leiter. Die A.S.I. Wirtschaftsberatung AG arbeitet seit 39 Jahren als Wirtschaftsberatung für Ärzte und Zahnärzte und übernimmt für ihre Mandanten die Vermittlung und lebensbegleitende Betreuung von Versicherungen, Geldanlagen, Finanzierungen, Immobilien usw. in der Zusammenarbeit mit über 150 Produktpartnern. Die Beratung zur Existenzgründung, Praxisführung und -übertragung bildet das zweite Geschäftsfeld.



Sören Kleinke
 Fachanwalt für Medizinrecht
 Kanzlei am Ärztehaus
 Dorpatweg 10
 Germania Campus
 48159 Münster
 Tel.: 02 51/2 70 76 88-0
 E-Mail: s.kleinke@kanzlei-am-aerztehaus.de
 Homepage: www.kanzlei-am-aerztehaus.de
 Kurzportrait: Jurastudium in Münster. Seit 1996 Tätigkeit als Rechtsanwalt ausschließlich auf dem Gebiet des Medizinrechts. Er ist Partner der „Kanzlei am Ärztehaus“ im Büro Münster. Die „Kanzlei am Ärztehaus“ ist auf die Beratung von Ärzten, Krankenhausärzten, Zahnärzten, Psychotherapeuten, Apothekern und anderen Leistungserbringern, Verbänden und Körperschaften des Gesundheitswesens spezialisiert.
 Sören Kleinke ist Fachanwalt für Medizinrecht und seit 2007 Lehrbeauftragter der Hochschule Osnabrück. Seine Beratungsschwerpunkte umfassen unter anderem die Gestaltung unterschiedlicher Kooperationen, das Vertragsarztrecht, Medizinische Versorgungszentren, Integrierte Versorgung und das Erstattungsrecht. Er publiziert regelmäßig in einschlägigen Fachzeitschriften und ist als Referent auf zahlreichen Veranstaltungen tätig.



Dr. Anna Lauber, LL.M.

Rechtsanwältin

Kanzlei am Ärztehaus

Dorpatweg 10

Germania Campus

48159 Münster

Tel.: 02 51/2 70 76 88-0

E-Mail: a.lauber@kanzlei-am-aerztehaus.de

Homepage: www.kanzlei-am-aerztehaus.de

Kurzportrait: Studium der Rechtswissenschaften in Münster und Bristol. Promotion am Centrum für Europäisches Privatrecht in Münster mit Forschungssemester an der Universität Oxford. Seit Anfang 2010 ist Dr. Lauber als Rechtsanwältin in der „Kanzlei am Ärztehaus“ am Standort Münster tätig. Die „Kanzlei am Ärztehaus“ ist auf die Beratung von Ärzten, Krankenhausärzten, Zahnärzten, Psychotherapeuten, Apothekern und anderen Leistungserbringern, Verbänden und Körperschaften des Gesundheitswesens spezialisiert.

Dr. Lauber berät unter anderem im Vertragsarztrecht, insbesondere in Zulassungsverfahren, bei Niederlassung, Praxisabgabe und Praxisauseinsetzung, in Honorarstreitigkeiten mit den Kassenärztlichen Vereinigungen, bei Wirtschaftlichkeitsprüfungen und im Berufsrecht. Sie veröffentlicht regelmäßig Beiträge zum Medizinrecht in verschiedenen juristischen Fachzeitschriften.



Dipl.-Ing. Med.-Ök. Dorothy Mehnert

Senior-Referentin

Leiterin Referat „Krankenhaus“ im Dezernat 4

Versorgungsstrukturen und veranlasste Leistungen

Kassenärztliche Bundesvereinigung

Herbert-Lewin-Platz 2

10623 Berlin

Tel.: 0 30/40 05-14 51

Fax: 0 30/40 05-27 14 51

E-Mail: DMehnert@kbv.de

Kurzportrait: Nach dem Abschluss als Dipl.-Ingenieurin in der Fachrichtung Silikattechnik leitende Forschungstätigkeiten in verschiedenen Bereichen. 1990 Wechsel zur KV Thüringen als Leiterin der Abteilung Sicherstellung. Anschließend mehrere Jahre Geschäftsführungsassistentin bei der KZV Thüringen und im Folgenden Niederlassungs- und betriebswirtschaftliche Beraterin bei der KV Brandenburg. Berufsbegleitendes Studium in Bayreuth mit dem Abschluss als Medizinökonomin. Anschließend Wechsel als betriebswirtschaftliche Beraterin zur KV Nord-Württemberg. Seit 2005 ist Frau Mehnert Referentin in der Kassenärztlichen Bundesvereinigung und hat das Referat Krankenhaus inne.



Michael Pachner

Steuerberater

Konrad-Adenauer-Allee 10

44263 Dortmund

Tel.: 02 31/2 22 44-0

E-Mail: michael.pachner@karin-henze.de

Kurzportrait: Steuerberater, Dipl.-Finanzwirt. Angestellter nach § 58 StBerG in der Kanzlei Karin Henze. Langjährige Tätigkeit in der steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Beratung.



Prof. Dr. med. Dipl.-Kfm. (FH) Rolf-Rainer Riedel

Rheinische Fachhochschule Köln

Hohenstaufenring 6–18

50674 Köln

Tel.: 02 21/20 30-20

E-Mail: riedel@rfh-koeln.de

Homepage: www.rfh-koeln.de

Kurzportrait: Studium der Humanmedizin in Regensburg und Bonn. Facharzt für Nervenheilkunde, klinisch-wissenschaftlicher Schwerpunkt HIV, demenzielle Erkrankungen (1984–1991). Tätigkeit als Prokurist in einer internationalen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft 1992–1998, Wahrnehmung von Managementverantwortung im medizinischen Dienstleistungsbereich. Seit 2002 Studiengangsleiter „Medizin-Ökonomie“ (Bachelor- u. Master-Studiengang) an der Rheinischen Fachhochschule Köln; wissenschaftliche Schwerpunkte seit 2002: Versorgungsforschung, Prozess- und Qualitätsmanagement. Im Rahmen regelmäßiger Publikationen werden medizinökonomische Themen wie z.B. Berufsausübungsgemeinschaften, Entwicklung der ambulanten und stationären Versorgung gewürdigt. Vereidigter Sachverständiger für QM- und Prozessmanagement in klinischen Einrichtungen sowie Arztpraxen. 1. Vorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Klinisches Prozessmanagement (DGKPM).

Geleitwort

Was ist vorteilhafter – Kooperation, Übernahme oder Neugründung? Diese Frage stellen sich Ärztinnen und Ärzte mit dem Wunsch „Eigene Praxis“ immer häufiger, bevor sie den Schritt in die Niederlassung wagen. Vielleicht geht es Ihnen ähnlich. Ihre Verunsicherung ist verständlich. Sie ist verursacht durch die massiven strukturellen Veränderungen, die das deutsche Gesundheitssystem in den letzten Jahren erfahren hat. Mit dem „Gesundheitsstrukturgesetz“ (GSG) und dem „Gesundheitsmodernisierungsgesetz“ (GMG) wurden 1993 und 2004 Eckpfeiler gesetzt, 2007 sind weitere wichtige Meilensteine durch das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz und das GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz gesetzt worden. Medizinische Versorgungszentren und das VÄndG bieten neue Möglichkeiten zu kooperieren. Mit der bislang letzten Station – „GKV-Versorgungsstrukturgesetz“ – wurden größere Gestaltungsmöglichkeiten bei der Niederlassung und der vertragsärztlichen Versorgung geschaffen sowie auch Grundsteine zur Verbesserung der Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben, Familie und Karriere gesetzt.

Aber gleichzeitig wächst der Konkurrenzdruck auf den einzelnen Vertragsarzt. Auch organisatorische Anforderungen wie EBM-Reform, Dokumentationspflicht und Qualitätssicherung beeinflussen zunehmend den Praxisalltag.

Andererseits: Für den Weg in die eigene Praxis stehen die Ampeln auf Grün! Immer weniger junge Ärzte gehen in die freie Praxis, ein großer Teil sieht die Zukunft im Krankenhaus. Dagegen gibt es immer mehr abgabewillige Kolleginnen und Kollegen. Die der-

zeitige Altersverteilung unter den Ärzten gibt dieser Entwicklung Vorschub. Bis 2011 ist der Anteil der berufstätigen Ärzte unter 35 Jahren auf 17,4% zurückgegangen. Der Anteil der niedergelassenen Vertragsärzte, die älter als 60 Jahre sind, ist dagegen auf 23,2% gestiegen.

Wir haben heute also einen klassischen Käufermarkt für die Praxen. Die sichere Praxisabgabe ist schon lange nicht mehr der Regelfall. Die Möglichkeit der Praxisübernahme dagegen scheint gesichert.

Aber Vorsicht: Niemand kann sich in Sicherheit wiegen! Die Generation, die heute ihren Weg in die eigene Praxis geht, wird im Verlauf der selbstständigen Berufstätigkeit häufigen Wandel bestehen müssen. Als niederlassungswilliger Arzt sind Sie gefordert, sämtliche wirtschaftlichen Entscheidungsprozesse vorweg zu denken, bevor Sie im sicheren Hafen der Niederlassung landen. Deutlich an Gewicht gewonnen haben im Vorfeld die Kontaktaufnahme mit abgabe- und kooperationswilligen Kolleginnen und Kollegen sowie die Verhandlungsführung. Um das „Schiff“ Arztpraxis auch nach dem Führungswechsel auf Kurs zu halten, sind anwendbare Kenntnisse in Wirtschaft, Organisation, Medizintechnik und Personalmanagement gefragt. Auch die sogenannten „soft skills“, wie Flexibilität und Kommunikationsfähigkeit, tragen ihren Teil zum Erfolg bei.

Bei der umfassenden Vorbereitung auf die Niederlassung sind konkrete Szenarien hilfreich. Wie läuft der Übergang vom Angestellten- zum Selbstständigen-Dasein in der Praxis ab? Hier setzt das Buch in der Reihe Wegweiser an.

Wir erhalten zunächst einen Überblick über den Gesamtprozess der ärztlichen Niederlassung.

Darauf aufbauend lernen wir den Ablauf aus verschiedenen Blickwinkeln kennen: Das Autorenteam aus Juristen, Steuer- und Wirtschaftsberatern und einem Bankfachmann – alle mit spezieller Erfahrung im ärztlichen Beratungsumfeld – hat die Entscheidungsfelder Recht, Steuern, Finanzen und Organisation für uns verständlich und vor allem praxisnah aufbereitet.

Einen zusätzlichen Nutzen bekommen die einzelnen Kapitel durch Kommentare themenbenachbarter Fachleute. Das Buch bereitet Sie auf die individuelle Beratung zu Ihrer Praxisübernahme, Kooperation oder

Neugründung vor und bringt Sie thematisch mit den jeweiligen Gesprächspartnern auf Augenhöhe. Sie erhalten Antworten auf grundsätzliche Fragen in der Vorbereitungszeit für die Niederlassung und können im Bedarfsfall nachschlagen und Ihr Wissen in den verschiedenen Themenfeldern vertiefen.

Das Buch kann und soll jedoch niemals die individuelle Beratung ersetzen, sondern ein Fingerzeig bei Ihrem Weg in die Niederlassung sein. Dabei wünschen wir Ihnen persönlich recht viel Erfolg.

Prof. Dr. med. Heyo Eckel

Ehemaliger Präsident und Ehrenpräsident
der Ärztekammer Niedersachsen

Liebe Leserinnen und Leser,

mangels einer praktikablen und lesefreundlichen Schreibweise der weiblichen wie männlichen Berufsbezeichnung Ärztin/Arzt haben wir beschlossen, uns i.d.R. auf die männliche Variante zu beschränken. Selbstverständlich sind aber alle Ärztinnen darin mit angesprochen. Wir bitten um Ihr Verständnis.

Am Ende des Buches finden Sie vor dem Index ein zweiteiliges Glossar mit Hintergrundinformation zu ausgewählten Stichworten. Im Glossar sind die Stichworte je nach Thematik in Teil A „Organisation/Abrechnung“ bzw. Teil B „Finanzen“ eingeord-

net. Im laufenden Text sind Glossareinträge durch Pfeile (↑) gekennzeichnet.

Die zahlreichen Praxistipps der Autoren sind durch blaues Raster hervorgehoben.

Die vorliegende 3. Auflage berücksichtigt den zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses aktuellen Stand der Gesetzgebung zu Steuern, Berufsrecht, Vertragsarztrecht, Honorargrundlagen etc. Bitte beachten Sie jedoch, dass diese Themenbereiche laufenden Änderungen durch neue Gesetzesbeschlüsse unterworfen sind.

Die Herausgeber

Inhaltsverzeichnis

1	Lohnt der Weg in die Praxis?	1
	<i>Georg Kirschner</i>	
1.1	Zukunftsaussichten für den Arzt in freier Praxis – 1	
	These 1: Demografische Veränderungen führen zu einer Neuverteilung von Angebot und Nachfrage auf dem Gesundheitsmarkt. – 2	
	These 2: Im Finanzierungssystem des deutschen Gesundheitswesens werden vom Gesetzgeber tief greifende Veränderungen eingeleitet. – 2	
	These 3: Der Konzentrationsprozess im deutschen Gesundheitswesen schreitet weiter fort. – 3	
1.2	Stichwort Standort – 4	
	Seien Sie anspruchsvoll – Sie können und dürfen es! – 5	
1.3	Neugründung oder Übernahme, Einzelpraxis oder Kooperation? – 7	
1.4	Die eigene Praxis – rechnet sich das? – 9	
2	Berater – wann, mit wem, wie viel?	11
	<i>Georg Kirschner</i>	
2.1	Im Freiflug oder abgesichert – brauche ich Berater? – 11	
2.2	Wirtschaftsberatung – 12	
	2.2.1 Wie finde ich den richtigen Berater? – 12	
	2.2.2 Was leistet der Berater? – 12	
	2.2.3 Was kostet der Berater? – 15	
2.3	Steuer- und Rechtsberatung – 16	
2.4	Wen Sie noch ins Boot holen können – 18	
3	Der „Navigator“ für Ihre Niederlassung	21
	<i>Georg Kirschner</i>	
3.1	Wie kommt der Arzt zu seinem Geld? Erlösarten und Abrechnungsgrundlagen – 22	
3.2	Ziel, Funktion und Systematik des Niederlassungsnavigators – 25	
3.3	Chronologie einer Praxisübernahme – der konkrete Fall – 26	
	3.3.1 Persönliche Angaben und Vorhabensschilderung – 27	
	3.3.2 Angaben zur Praxis und zum Standort – 28	
	3.3.3 Szenarien der Praxisentwicklung – 29	
	3.3.4 Finanzierungsvorschläge – 30	
	3.3.5 Schätzung der Praxisausgaben – 32	
	3.3.6 Schätzung der Privatausgaben – 35	
	3.3.7 Schätzung der laufenden Steuerzahlungen – 37	
	3.3.8 Geschätzte Entwicklung des Betriebsmittelkredits – 37	
	3.3.9 Budgetplanung/erforderlicher Mindestumsatz – 38	
	3.3.10 Schlussbemerkung – 38	

4	Wie finde ich die richtige Praxis?	41
4.1	Neugründung oder Übernahme – kritische Betrachtung lohnt – 41 <i>Hans Binsch, Dorothy Mehnert</i>	
4.1.1	Prüfen Sie die angegebenen Patientenzahlen und Umsätze – 41	
4.1.2	Die Patienten gehen nicht immer „mit“ – 42	
4.2	Einzelkämpfer oder Teamplayer? – 43 <i>Hans Binsch, Dorothy Mehnert</i>	
4.3	Selbstständig oder nicht? Alternativen zur eigenen Praxis – 44 <i>Hans Binsch, Dorothy Mehnert</i>	
4.3.1	Anstellung als Arzt in einer Vertragsarztpraxis – 45	
4.3.2	Anstellung als Arzt in einem Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ) – 47	
4.3.3	Teilzulassung: Möglichkeit der Kombination von Anstellung und Selbstständigkeit – 48	
4.4	Wie erhalte ich die Zulassung als Vertragsarzt? – 48 <i>Hans Binsch, Michael Frehse, Sören Kleinke, Dorothy Mehnert</i>	
4.4.1	Nicht jeder darf sich überall niederlassen: gesperrte Gebiete – 48	
4.4.2	Wer entscheidet über die Nachfolgebesetzung? Die Rolle des Zulassungsausschusses – 53	
4.4.3	Befristete Zulassung bei drohender Überversorgung – 57	
4.5	Wie komme ich an einen Praxissitz? – Kontaktsuche – 57 <i>Hans Binsch</i>	
4.6	Stimmt die Chemie? Der Kontakt mit dem Praxisabgeber – 58 <i>Bernd Glazinski</i>	
4.6.1	Die halbe Miete: Eine positive Gesprächsatmosphäre – 58	
4.6.2	Der persönliche Eindruck zählt: Rahmenbedingungen der Gespräche – 60	
4.6.3	So kommen Sie zum Ziel: Verhandlungsführung – 61	
5	Kooperationen als Chance im Gesundheitsmarkt	63
5.1	Moderne Versorgungsformen – Was erwartet Sie in Zukunft? – 63 <i>Rolf-Rainer Riedel</i>	
5.1.1	Integrierte Versorgung – Fluch oder Segen für den Vertragsarzt? – 63	
5.1.2	Disease-Management-Programme: Der Grundgedanke – 68	
5.1.3	Hausarztzentrierte Versorgung – 69	
5.1.4	Arztnetze – 71	
5.1.5	Medizinische Versorgungszentren (MVZ) – 71	
	Literatur – 73	
5.2	Welche Organisationsformen stehen für Kooperationen zur Wahl? – 73 <i>Hans Binsch, Michael Frehse, Sören Kleinke, Dorothy Mehnert</i>	
5.2.1	Neue Gesetze – mehr Freiheiten – 73	
5.2.2	Welche Rechtsformen können einer Kooperation zugrunde gelegt werden? – 73	
5.2.3	Organisationsgemeinschaft – 74	
5.2.4	Berufsausübungsgemeinschaft – 77	
5.2.5	Partnerschaftsgesellschaft – 84	
5.2.6	Das Medizinische Versorgungszentrum – 85	
5.2.7	Zusammenschlüsse in „Ärztetzen“ – Vor- und Nachteile – 87	

6	Praxisbewertung – Praxiswert gerecht für beide Seiten ermitteln	89
	<i>Hans Binsch, Georg Kirschner</i>	
6.1	Materielle und immaterielle Faktoren des Praxiswertes –	90
6.2	Bewertungsverfahren –	90
7	Niederlassungsfinanzierung – dieses Wissen nützt Ihnen!	93
	<i>Michael Brüne</i>	
7.1	Wie tickt eigentlich eine Bank? –	93
7.1.1	Eine erste Entscheidungshilfe zur Auswahl Ihrer Bank –	93
7.1.2	Wirtschaftlichkeitsplan –	94
7.1.3	Das Wichtigste: Ihre jederzeitige Zahlungsfähigkeit –	96
7.1.4	Verhandeln Sie gut und fair –	97
7.2	Finanzierungsformen –	98
7.2.1	Ein Gedanke zu den Zinsen –	98
7.2.2	Diese Darlehensformen sollten Sie kennen –	99
7.2.3	Vergleich von Konditionsangeboten –	100
7.2.4	Banksicherheiten –	100
7.2.5	Sinnvolle Absicherung einer möglichen Berufsunfähigkeit –	102
7.2.6	Informationsmanagement nach Ihrer Niederlassung –	102
7.3	Ihre Pflichten als Kreditnehmer –	103
8	Wie Sie Ihre Verträge rechtssicher gestalten	105
	<i>Michael Frehse, Sören Kleinke, Anna Lauber</i>	
8.1	Praxisübernahmevertrag –	106
8.2	Verträge über die Gründung von Berufsausübungsgemeinschaften –	110
8.3	Mietvertrag für die Arztpraxis –	116
9	Das spannende Thema Steuern	119
	<i>Karin Henze, Michael Pachner</i>	
9.1	Steuerliche Konsequenzen der Gründung/Übernahme einer Praxis –	119
9.2	Die ersten Tage in der Praxis: wichtige steuerliche Aspekte nach der Niederlassung –	120
9.3	Steuerliche Besonderheiten der Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft (Gemeinschaftspraxis) –	125
9.4	Umsatzsteuer beim niedergelassenen Arzt –	126
9.5	Wie sich Ärzte zum Zeitpunkt der Praxisabgabe verhalten –	126
9.5.1	Steuervergünstigungen –	127
9.5.2	Kaufpreistraten und -renten –	128
9.5.3	Bestimmung des Abgabezeitpunkts –	128
9.5.4	Praxis im eigenen Haus –	128
9.5.5	Praxisabgabe innerhalb der Familie –	129
10	Versicherungen für den Arzt und seine Praxis: notwendig – sinnvoll – überflüssig	131
	<i>Hans Binsch</i>	
10.1	Absicherung gegen Haftpflichtrisiken – wichtiger denn je –	132
10.1.1	Berufshaftpflichtversicherung – ein absolutes „Muss“ –	132
10.1.2	Was leistet die Berufshaftpflichtversicherung? –	133
10.1.3	Welchen Versicherungsschutz brauche ich als niedergelassener Arzt? –	133

- 10.1.4 Kann ich den Haftpflichtversicherer sofort nach der Niederlassung wechseln? – 134
- 10.1.5 Was muss ich bei Eintritt in eine Berufsausübungsgemeinschaft beachten? – 134
- 10.2 Verdienstaufschlag durch Krankheit: nicht nur ein persönliches Risiko – 135
 - 10.2.1 Private Krankenversicherung – individuell maßgeschneiderter Schutz – 135
 - 10.2.2 Einkommenssicherheit bei Krankheit – für Sie als Praxisinhaber existenziell wichtig – 135
- 10.3 Berufsunfähigkeit: ein oft unterschätztes Risiko – 137
 - 10.3.1 Berufsunfähigkeit – Urteil „lebenslänglich“? – 137
 - 10.3.2 Wie kann ich mich gegen die Folgen der Berufsunfähigkeit absichern? – 137
 - 10.3.3 Wie hoch muss die Rente sein? – 137
 - 10.3.4 Auf die richtige Lösung kommt es an: maßgeschneiderte Versorgung – 138
- 10.4 Praxisinventarversicherung – die „Hausratversicherung“ für Ihre Praxis – 139
 - 10.4.1 Praxisinventarversicherung – ja oder nein? – 139
 - 10.4.2 Gegen welche Gefahren bietet mir die Praxisinventarversicherung Schutz? – 139
 - 10.4.3 Was muss ich bei der Festlegung der Versicherungssumme beachten? – 139
- 10.5 Betriebsunterbrechungsversicherung – je nach Fachrichtung sinnvoll – 140
 - 10.5.1 Betriebsunterbrechungsversicherung – ja oder nein? – 140
 - 10.5.2 Welche Formen der Betriebsunterbrechungsversicherung gibt es? – 141
 - 10.5.3 Was leistet die Betriebsunterbrechungsversicherung im Schadensfall? – 141
- 10.6 Betriebsausfallversicherung – 141
 - 10.6.1 Was sichert die Betriebsausfallversicherung ab? – 141
 - 10.6.2 Was ist ein Unterbrechungsschaden? – 142
 - 10.6.3 Betriebsausfallversicherung versus Krankentagegeldversicherung – 142
- 10.7 Elektronikversicherung – in Praxen mit hohem medizintechnischem Standard sinnvoll – 143
 - 10.7.1 Elektronikversicherung – ja oder nein? – 143
 - 10.7.2 Was wird durch die Elektronikversicherung abgedeckt? – 143
 - 10.7.3 Was wird im Schadensfall ersetzt? – 144
 - 10.7.4 Welche Formen der Elektronikversicherung gibt es? – 144
 - 10.7.5 Welche Geräte können versichert werden? – 144
 - 10.7.6 Optionale Erweiterungen – 144
- 10.8 Praxisrechtsschutzversicherung – seit eh und je unverzichtbar – 145
 - 10.8.1 Praxisrechtsschutz ja oder nein? – 145
 - 10.8.2 Welchen Versicherungsschutz brauche ich als niedergelassener Arzt? – 145
- 10.9 Unfallversicherung – gesetzlich und privat – 146
 - 10.9.1 Gesetzliche Unfallversicherung – nicht nur für das Praxispersonal – 146
 - 10.9.2 Private Unfallversicherung – sinnvolle Ergänzung des Unfallversicherungsschutzes? – 147

11	Ärztliches Versorgungswerk, Rente, Altersvorsorge – Zeit für neue Erfahrungen ..	149
	<i>Georg Kirschner</i>	
11.1	Ärzteversorgung –	149
11.2	Stichwort „Alterseinkünftegesetz und nachgelagerte Besteuerung“ –	150
11.2.1	Mehr Liquidität für die Altersversorgung – schrittweise Steuerfreistellung der Aufwendungen –	151
11.3	Altersvorsorge mit System – Entscheidungen in der „neuen Welt“ –	151
11.3.1	Alterseinkünftegesetz und nachgelagerte Besteuerung – mehr Eigeninitiative ist gefragt! –	151
11.3.2	Systematik der Altersversorgung – Basis-, Zusatz- und private Versorgung –	151
12	Kontinuierliche Wirtschaftlichkeitsanalyse – die Zeit nach der Niederlassung	153
	<i>Georg Kirschner</i>	
13	Fristen und Formalitäten	155
	<i>Hans Binsch</i>	
13.1	Ärztelkammer –	155
13.2	Agentur für Arbeit –	155
13.2.1	Gründungszuschuss –	155
13.2.2	Europäischer Sozialfonds –	156
13.2.3	Betriebsnummer –	156
13.3	Berufsgenossenschaft –	156
13.4	Finanzamt –	156
13.5	Gesetzliche Krankenkasse –	157
13.6	Gesundheitsamt –	157
13.7	Gewerbeaufsichtsamt –	157
13.8	Kassenärztliche Vereinigung –	157
13.8.1	Eintragung in das Arztregister –	157
13.8.2	Eintragung in die Warteliste –	158
13.8.3	Bewerbung auf ausgeschriebene Vertragsarztsitze –	158
13.8.4	Zulassung als Vertragsarzt –	158
13.8.5	Berufsausübungsgemeinschaft: Genehmigung durch den Zulassungsausschuss der KV –	159
13.8.6	Gemeinsame Nutzung von Räumen, Praxiseinrichtung und Personal: Unterrichtung der KV –	159
13.8.7	Beantragung genehmigungspflichtiger Leistungen –	159
13.9	Versorgungswerk –	159
	Anhang –	160
	Fünf Schritte zur Niederlassung –	160
	Literaturverzeichnis	165
	Glossar	167
A	Themenfeld Organisation/Abrechnung –	167
B	Themenfeld Finanzen –	171
	Stichwortverzeichnis	179

