

Inhaltsverzeichnis

1	Vorüberlegungen zur Praxisgründung	1
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
1.1	Entscheidungsfindung – Eignung für die Selbstständigkeit	2
1.1.1	Unterschiede zwischen der Arzttätigkeit als Vertragsarzt in der ambulanten Medizin und als Angestellter in einem Krankenhaus	2
1.2	Eckdaten einer Praxis	3
1.3	Die Suche nach einer Praxis	3
2	Einführung in das System der Vertragsarztwelt	9
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
2.1	Zur Geschichte	10
2.2	Die Ärztekammer	11
2.3	Deutsche Krankenhausgesellschaft	12
2.4	Berufsverbände	13
2.5	Bundesministerium für Gesundheit und soziale Sicherung	13
2.6	Die Kassenärztliche Vereinigung	13
2.7	Der Fluss des Geldes für gesetzlich Versicherte im Gesundheitswesen	14
2.8	Der Gemeinsame Bundesausschuss	14
2.9	Der Bewertungsausschuss	15
2.10	Krankenkassen	17
3	Möglichkeiten und Grenzen des Vertragsarztrechts	21
	<i>Thomas Voigt</i>	
3.1	Bedarfsplanung/Versorgungsauftrag	22
3.1.1	Bedarfsplanung	22
3.1.2	Versorgungsauftrag	22
3.2	Möglichkeiten zur Teilnahme an der vertragsärztlichen Versorgung	23
3.2.1	Zulassung	23
3.2.2	Medizinische Versorgungszentren	26
3.2.3	Berufsausübungsgemeinschaften	28
3.2.4	Organisationsgemeinschaften	31
3.3	Zweigpraxis	34
3.3.1	Voraussetzungen zur Genehmigung durch die KV	34
3.3.2	Angestellte Ärzte in Zweigpraxen	34
3.3.3	Zweigpraxis außerhalb des KV-Bezirks des Vertragsarztsitzes	35
3.4	Ausgelagerte Praxisräume	35
3.5	Einzelfragen	36
3.5.1	Endgültigkeit der Umwandlung in einen »Angestelltensitz«	36
3.5.2	Vertreter	36
3.5.3	Sicherstellungsassistent (»Entlastungsassistent«)/Weiterbildungsassistent	36

3.5.4	Nebentätigkeit des angestellten- bzw. Vertragsarztes (im Krankenhaus)	36
3.5.5	Häufiger Versorgungsauftrag	37
4	Betriebswirtschaftliche Basisinformationen	39
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
4.1	Der Arzt als Unternehmer	40
4.2	Umsatz und Kosten	40
4.2.1	Ab welcher Umsatzhöhe beginnt der Gewinn?	41
4.3	Patientenspektrum und Fallzahl	42
4.4	Standortfaktoren	43
4.5	Mietvertrag	44
4.6	Praxisübernahmevertrag	45
4.7	Preis und Praxiswert	46
5	Die Entscheidung ist gefallen – wie es weitergeht	49
5.1	Fördermöglichkeiten und Unterstützung am Anfang	50
5.2	Steuerberatung	50
5.3	Tipps zum Gerätekauf	52
5.4	Versicherungen in der Praxis	53
5.5	Personal – ohne gute Mitarbeiter geht es nicht	56
5.5.1	Neuralgische patientenrelevante Punkte besonderer Aufmerksamkeit	57
5.6	Das Wartezimmermanagement	58
5.6.1	Die Ablauforganisation innerhalb der Praxis	58
5.7	Der Arztkontakt im Sprechzimmer	59
5.8	Konflikte	60
6	Betriebswirtschaftliche und finanzielle Aspekte der Praxisgründung	61
	<i>Peter Herbst</i>	
6.1	Die Einzelpraxis – eigenverantwortlich und selbstbestimmt	63
6.2	Die Kooperation – flexibel und kollegial	64
6.3	Investition und Finanzierung	64
6.3.1	Grundsätze der Finanzierung	66
6.4	Das ganzheitliche Praxiskonzept	69
6.4.1	Gestaltung von Konditionsvereinbarungen	69
6.4.2	Voraussetzungen für die Kreditgewährung	70
7	Die Kassenärztliche Vereinigung – Service- und Verhandlungspartner	71
	<i>Jens-Ove Drechsler</i>	
7.1	Aufgaben der KV	72
7.2	Rechte und Pflichten des Arztes	73
7.3	Die Abrechnung und die Berechnung des Honorars	74
7.3.1	Der EBM und seine Grundregeln	74
7.3.2	Die KVDT-Datei und weitere einzureichende Unterlagen	75
7.3.3	RLV und QZV	76

7.4	Der Honorarbescheid	76
7.5	Die Verwaltungskosten	77
8	Privatabrechnung in der Arztpraxis – Grundlagen und typische Leistungsfelder	79
	<i>Peter Gabriel</i>	
8.1	Moderne Medizin und eine in die Jahre gekommene Gebührenordnung	80
8.2	Die wirtschaftliche Bedeutung der Privatliquidation in der Arztpraxis	80
8.2.1	Der Gesamtmarkt – die Vielfalt der »Privatpatienten«	80
8.2.2	Normalverteilung der Praxiseinnahmen	81
8.2.3	Marktentwicklung – Markttendenzen	81
8.2.4	Individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL)	83
8.3	Grundlagen der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ)	84
8.3.1	Anwendungsbereich und eine erste Vorsichtsregel	84
8.3.2	Persönliche Leistungserbringung und die Besonderheiten bei Laborleistungen	85
8.3.3	Bemessung der Gebühr und abweichende Vereinbarungen	85
8.3.4	Analogbewertungen	86
8.3.5	Rechnungsstellung	86
8.3.6	Die Leistungskapitel der Gebührenordnung für Ärzte und deren wirtschaftliche Bedeutung für die jeweilige Fachgruppe	88
8.4	Fazit und besondere Hinweise	90
9	EDV in der Arztpraxis	93
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
9.1	Vorüberlegungen	94
9.2	Digitale Praxis: Hardware	94
9.2.1	Server	95
9.2.2	Wie viele Arbeitsplätze werden benötigt?	97
9.2.3	Strategien zur Hardwaremodernisierung	98
9.2.4	Wo kaufen?	99
9.3	Feinheiten der Datensicherung und Datensicherheit	100
9.4	Systemfehler und Fehlermanagement	102
9.5	Praxissoftware – »What you see is what you get«	103
9.5.1	Die elektronische Patientenakte	105
9.6	Telefon, Fax und Internet	106
9.6.1	Internet und Breitbandverfügbarkeit	107
9.6.2	Internet und Datensicherheit	108
9.6.3	VPN-Kanal	108
10	Marketing und Entwicklung der Praxis	111
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
10.1	Was ist Marketing?	112
10.2	Ziele finden und umsetzen	112
10.3	Die Balanced Score Card	113

10.3.1	Wie entsteht eine BSC?	114
10.4	Kontinuierliche Prozessoptimierung	115
10.5	Qualitätsmanagement	116
10.6	Patient und Praxis – Entwicklung einer Corporate Identity	117
10.6.1	Einrichtung der Praxis – das Ambiente	118
10.6.2	Weitere Kommunikationselemente Ihrer Praxis	119
10.7	Die Werbeagentur	121
10.8	Die Internetpräsenz	121
10.9	Weitere Möglichkeiten des Praxismarketings	123
10.10	»Äußeres und inneres Marketing«	123
	Literatur	124
11	Die Praxismanagerin	125
	<i>Silvie Stiller</i>	
11.1	Aufgaben einer Praxismanagerin	126
11.2	Vorteile im Praxisalltag	127
11.3	Praxismanagerin – nur etwas für große Praxen?	128
12	Zur Motivation, Vertragsarzt zu werden, und Tipps aus der Praxis	131
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
12.1	Regresse und andere Nachfragen	133
12.2	Honorare/Umsatz	135
12.2.1	Wie viel bleibt vom Umsatz/Honorar?	135
12.3	Bürokratie und Organisation	136
12.4	Kommunikation	139
12.5	Zusammen arbeiten	139
12.6	Work-Life-Balance	140
12.7	Schlussgedanken	140
	Literatur	141

Anhang

A1	Musterverträge	145
A2	Checkliste für den Praxisübernehmer	149
A3	Checkliste zum Arbeiten in kollegialer Gemeinschaft	151
A4	Checkliste zur Beschreibung des Vorhabens der Praxisgründung/-übernahme	153
A5	Checkliste Mietvertrag	155

A6	Checkliste Versicherungen	157
A7	Checkliste EDV-/Telefoniestörfallmanagement	159
A8	Umgang mit Patienten	161
A9	Weiterführende Informationen	163
A10	Musterkontenrahmen für Ihr Geschäftskonto	165
A11	»Roadmap« auf dem Weg zur Praxisgründung	167
A12	Kooperationsmatrix	171
A13	Honorarstatistik GKV-Quartalsumsätze KV Niedersachsen	173
A14	Musterschreiben Terminsystem	175
	Stichwortverzeichnis	177