

Inhaltsverzeichnis

1	Lohnt der Weg in die Praxis?	1
	<i>G. 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>G. 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>G. 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>H. Binsch, D. 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? – 42 <i>H. Binsch, D. Mehnert</i>	
4.3	Selbstständig oder nicht? Alternativen zur eigenen Praxis – 44 <i>H. Binsch, D. 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>H. Binsch, M. Frehse, S. Kleinke, D. 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>H. Binsch</i>	
4.6	Stimmt die Chemie? Der Kontakt mit dem Praxisabgeber – 58 <i>B. 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>R.-R. 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>H. Binsch, M. Frehse, S. Kleinke, D. 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 „Ärztenetzen“ – Vor- und Nachteile – 87	

6	Praxisbewertung – Praxiswert gerecht für beide Seiten ermitteln	89
	<i>H. Binsch, G. Kirschner</i>	
6.1	Materielle und immaterielle Faktoren des Praxiswertes –	90
6.2	Bewertungsverfahren –	90
7	Niederlassungsfinanzierung – dieses Wissen nützt Ihnen!	93
	<i>M. 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>M. Frehse, S. Kleinke, A. 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>K. Henze, M. 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>H. 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 Verdienstausschlag 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 „lebenslanglich“? – 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>G. 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>G. Kirschner</i>	
13	Fristen und Formalitäten	155
	<i>H. Binsch</i>	
13.1	Ärzttekammer – 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