

Inhalt

| | | |
|----------|--|-----------|
| 1 | Die eigene Arztpraxis – eine Einleitung | 1 |
| 1.1 | Die richtige Entscheidung – Festlegen der Ziele. | 2 |
| 1.2 | Zusammenfassung | 4 |
| 2 | Grundsteine für die erfolgreiche Niederlassung | 5 |
| 2.1 | Geben Sie Ihrer Praxis ein Profil | 6 |
| 2.2 | Der Weg zur Niederlassung – die wichtigsten Schritte | 9 |
| 2.3 | Zusammenfassung | 14 |
| 3 | Übernahme und Gründung einer eigenen Arztpraxis | 15 |
| 3.1 | Vom Krankenhaus in die eigene Arztpraxis – Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit. | 15 |
| 3.1.1 | Veränderte Rahmenbedingungen für den niedergelassenen Arzt. | 17 |
| 3.2 | Vorbereitungen für die Niederlassung | 19 |
| 3.2.1 | Konzentration und Spezialisierung statt Verzettlung | 19 |
| 3.2.2 | Sicherheit gewinnen: Praxishospitation oder Praxisvertretung. | 21 |
| 3.2.3 | Dokumentation und Überprüfung | 22 |
| 3.3 | Das Rüstzeug für die Niederlassung | 23 |
| 3.3.1 | Das ärztliche Honorar. | 23 |
| 3.3.2 | Gesetzlich oder privat? | 23 |
| 3.3.3 | Die Abrechnung von GKV-Leistungen. | 27 |
| 3.3.4 | Die Abrechnung bei einem Arbeits- oder Wegeunfall | 36 |
| 3.3.5 | Die Privatliquidation. | 37 |
| 3.4 | Vielfältige Einkommensmöglichkeiten – ein Überblick | 48 |
| 3.5 | Zusammenfassung | 52 |

| | | |
|------------|--|------------|
| 4 | Arzt und Niederlassung | 53 |
| 4.1 | Die Rahmenbedingungen | 53 |
| 4.1.1 | Die eigene Arztpraxis | 54 |
| 4.1.2 | Der Arzt als Unternehmer – Umsatz und Gewinn | 56 |
| 4.1.3 | Die Standortwahl | 57 |
| 4.1.4 | Berufsausübungsgemeinschaft | 62 |
| 4.1.5 | Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ) | 62 |
| 4.1.6 | Berufsausübungsgemeinschaft und Partnerschaftsgesellschaft | 63 |
| 4.2 | Die Zulassung zur vertragsärztlichen Versorgung | 65 |
| 4.2.1 | Der Eintrag in das Arztregister | 66 |
| 4.3 | Die Bewertung einer Arztpraxis | 66 |
| 4.4 | Die Praxisgründung | 70 |
| 4.4.1 | Die Zusammenarbeit mit den Banken – Kredite und Förderungsprogramme | 70 |
| 4.4.2 | Absicherung durch Versicherungen | 72 |
| 4.4.3 | Praxisberater, Steuerberater und Rechtsberatung | 73 |
| 4.5 | Buchhaltung und Finanzen in der Arztpraxis | 79 |
| 4.5.1 | Die Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) | 79 |
| 4.5.2 | Einnahmen-Überschuss-Rechnung | 82 |
| 4.5.3 | Die Abschreibungen | 85 |
| 4.5.4 | Vorsicht: Gewerbesteuer | 88 |
| 4.5.5 | Das Controlling | 89 |
| 4.6 | Zusammenfassung | 94 |
| | | |
| 5 | Die Arbeit als Vertragsarzt | 95 |
| 5.1 | Die Kassenärztliche Vereinigung (KV) | 96 |
| 5.2 | Die Ärztekammer | 97 |
| 5.3 | Das ärztliche Versorgungswerk | 98 |
| 5.4 | Der Gemeinsame Bundesausschuss (G-BA) | 99 |
| 5.4.1 | Qualitätsmanagement im Gesundheitswesen | 100 |
| 5.5 | Zusammenfassung | 101 |

| | | |
|------------|--|------------|
| 6 | Die einzelnen Bausteine des Erfolgs | 103 |
| 6.1 | Unternehmerische Werte und Leitbild | 103 |
| 6.1.1 | Werte als Grundlage für den Erfolg | 103 |
| 6.1.2 | Die Mission – das Besondere an Ihrer Praxis | 106 |
| 6.1.3 | Die Vision – der Weg in die Zukunft | 107 |
| 6.1.4 | Das Leitbild der Praxis – Ihre Richtschnur | 107 |
| 6.2 | Strategie – vom Vorhaben zum Ziel | 109 |
| 6.3 | Zusammenfassung | 114 |
| | | |
| 7 | Einen Tick besser | 116 |
| 7.1 | Die Erfolgsfaktoren – die Segel bestimmen den Kurs, nicht der Wind. | 116 |
| 7.1.1 | Überzeugende Kompetenzen | 117 |
| 7.1.2 | Die Positionierung einer Arztpraxis. | 119 |
| 7.2 | Gut zu sein ist manchmal nicht genug – Überzeugen mit Marketing. | 123 |
| 7.2.1 | Entwickeln Sie Ihre persönliche Erfolgsstrategie | 126 |
| 7.2.2 | Die Praxiswebsite. | 131 |
| 7.2.3 | Ihr Marketingkonzept. | 134 |
| 7.3 | Vom Networking zur Kooperation. | 139 |
| 7.3.1 | Aktives Networking | 139 |
| 7.3.2 | Gemeinsame Berufsausübung – ärztliche Kooperationsformen | 142 |
| 7.4 | Zusammenfassung | 153 |
| | | |
| 8 | In Führung gehen | 154 |
| 8.1 | Die Checkliste – vom Sammelsurium zum Praxiskonzept | 156 |
| 8.2 | Das Praxisteam | 160 |
| 8.2.1 | Mitarbeitermotivation | 162 |
| 8.2.2 | Teambesprechungen, Mitarbeitergespräch und Zielvereinbarungen | 164 |
| 8.2.3 | Die Auswahl der Mitarbeiter | 170 |

| | | |
|-------------|--|------------|
| 8.3 | Praxisorganisation – die eigene Bühne gestalten | 174 |
| 8.3.1 | Die Behandlungsräume | 175 |
| 8.3.2 | Das Wartezimmer | 176 |
| 8.3.3 | Die Rezeption | 177 |
| 8.3.4 | Das Praxistelefon | 179 |
| 8.3.5 | Das Zeitmanagement der Arztpraxis | 181 |
| 8.3.6 | Die Büroausstattung | 186 |
| 8.4 | Von der Praxisorganisation zum Qualitätsmanagement | 187 |
| 8.4.1 | Formale und rechtliche Vorgaben | 189 |
| 8.4.2 | Die Einführung eines Qualitätsmanagementsystems in der Arztpraxis | 191 |
| 8.5 | Zusammenfassung | 202 |
| 9 | Was noch zu tun bleibt | 204 |
| 9.1 | Kommunikation – Grundlage einer erfolgreichen Praxisführung | 205 |
| 9.1.1 | Die vier Ebenen der Kommunikation | 205 |
| 9.1.2 | Kommunikation mit den Patienten | 208 |
| 9.1.3 | Kommunikation im Praxisteam | 209 |
| 9.1.4 | Kommunikation bei Teambesprechungen | 209 |
| 9.1.5 | Als Führungskraft coachen | 210 |
| 9.2 | Evidenzbasierte Medizin (EbM) | 211 |
| 9.2.1 | Standard, Richtlinien und Leitlinien in der Medizin | 216 |
| 9.2.2 | Disease-Management-Programm (DMP) | 217 |
| 9.2.3 | Evidenzbasierte Arzneimitteltherapie | 219 |
| 9.2.4 | Evidenzbasierte Labormedizin | 220 |
| 9.3 | Zusammenfassung | 221 |
| 10 | Vom Wollen zum Können | 223 |
| 10.1 | Ihr Projekt: Die Praxisgründung | 224 |
| 10.1.1 | Das Wichtigste in Kürze – für einen gelungenen Start | 224 |
| 10.2 | Der Praxisnavigator – Wegweiser in eine erfolgreiche Zukunft | 228 |
| 10.3 | Zusammenfassung | 232 |

| | |
|-----------------------------------|------------|
| 11 Kurz und wichtig | 234 |
| 11.1 Zusammenfassung | 236 |
| Anhang | 237 |
| Literatur | 237 |
| Internetadressen | 239 |
| Sachverzeichnis | 243 |