

Was beachten beim Praxiskauf?

Eine eigene Praxis zu besitzen und zu führen ist für viele Ärzte auch weiterhin ein erstrebenswertes Ziel. Der „Markt“ befindet sich aber in einem sehr dynamischen Veränderungsprozess, der sich auch auf Praxisübernahmen oder -neugründungen auswirkt. Die Zahl der ausgebildeten Ärztinnen und Ärzte steigt jährlich um knapp zwei Prozent. Hierbei ist die Zahl der Ärztinnen stetig steigend. Sie haben in der Zwischenzeit einen Anteil von ca. 50% der berufstätigen Ärzte und bei den Medizinstudenten sind zwei von drei weiblich. Ärztinnen arbeiten vermehrt in Teilzeit und auch bei den jüngeren männlichen Kollegen hat sich die effektive Arbeitszeit zu Gunsten von Freizeit reduziert. Dennoch oder gerade deshalb, ist die Praxisgründung eine ausgezeichnete Option die Symbiose aus Berufs- und Privatleben zu gestalten

Entscheidung Unternehmer/in zu sein

Mit der Entscheidung für eine eigenen Praxis entscheiden Sie sich für das Unternehmertum, mit allen Rechten und Pflichten, die damit verbunden sind. Themen, mit denen Sie sich im Angestelltenverhältnis wenn überhaupt nur am Rande beschäftigen mussten, gehören ab sofort zu Ihren täglichen Aufgaben. Personalführung, BWL, Praxisorganisation, Patientenführung, Marketing etc. Der Wunsch eine eigene Praxis zu führen sollte daher unbedingt damit verbunden sein Spaß an diesen Themen zu finden und sie nicht als eine Belastung zu empfinden.

Ziel formulieren und Standort finden

Es beginnt alles mit einer konkreten Zielformulierung. „Ich lege mal los!“ ist eine denkbar ungünstige Formulierung für den Weg in die Selbstständigkeit. Warum wollen Sie eine eigene Praxis führen und welche Form der Medizin möchten Sie anbieten? Welche Patienten möchten Sie ansprechen? Wofür steht Ihre Praxis? Sie brauchen ein konkretes Bild vor Augen, wo sie sich in 5, 10 und 15 Jahren sehen wollen. Das bedeutet nicht, dass sich Ziele nicht verändern können aber grundsätzlich geben die formulierten Ziele den Weg vor. Daraus ergibt sich auch durchaus eine Standortfrage. Stadt- oder Landpraxis? Neugründung oder Übernahme? Die Für und Wider, auch in Bezug auf Ihre Privatleben, sind sorgfältig abzuwägen, wobei wir Themen wie Zulassungen und Fördermöglichkeiten, von denen es zahlreiche gibt, an dieser Stelle nicht behandeln.

Finanzierung und Businessplan

Praxisgründung bedeutet Geld in die Hand zu nehmen. Sollten Sie Ihre Selbstständigkeit nicht aus eigener Tasche finanzieren können, werden die Banken von Ihnen einen Businessplan verlangen. Dieser muss der Bank das Bild vermitteln, dass sie Ihnen ihr Geld anvertrauen kann. Sie werden ihr unternehmerisches Talent zeigen müssen, denn Sie werden aufgefordert schlüssig darstellen, wie Sie dafür Sorge tragen wollen den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Praxis zu organisieren. Eine Umsatz- und Ertragsprognose gilt es mit eindeutigen Daten und Fakten zu belegen, die die Bank nachvollziehen kann. Wichtig ist es darauf zu achten, dass Sie bei der Finanzierung einen wirtschaftlichen Puffer einbauen, da eine notwendige Nachfinanzierung schwieriger umzusetzen sein wird und der Bank Warnsignale aufzeigt.

Kauf- / Mietvertrag

Sie sollten sich unbedingt in allen Fragen rund um Kauf- und Mietvertrag juristisch beraten lassen, denn häufig stecken die „Fallstricke“ im Detail. Auch wenn die Ärztekammern Arbeitsverträge zur Verfügung stellen, kann es durchaus sinnvoll sein auch die späteren Anstellungsverträge mit Ihren Mitarbeiterinnen prüfen zu lassen. Gerade individuell vereinbarte Regelungen gilt es zweifelsfrei zu formulieren. Zwar gibt es verschiedene Berechnungsmethoden zur Feststellung des Verkaufspreises, diese sind faktisch jedoch fast nur noch theoretischer Natur. Im Prinzip wird der Abgabe-/Übernahmepreis vom Markt bestimmt, so dass sich in der Regel der Praxiskäufer in einer stärkeren Position befindet.

Personalsuche

Ist der Praxiskauf in trockenen Tüchern ist es die Aufgabe das Team zusammenzustellen. Bei einer Übernahme gilt es zu klären, ob sie mit dem bestehenden Team ihre Ziele erreichen können. Grundsätzlich treten Sie nach § 613a BGB in die Rechten und Pflichten aus Arbeitsverhältnissen ein, was bedeutet, dass die bestehenden Arbeitsverträge Gültigkeit behalten. Ob es dennoch eine gemeinsame Zukunft geben wird, ist von den Ihnen formulierten Zielen abhängig. Bei einem Neustart gilt es das Team nach möglichst konkreten Anforderungsprofilen zusammenzustellen. Diese sollte sie sehr sorgfältig formulieren. Auch wenn der Personalmarkt schwierig ist, ist dies eine der entscheidenden Aufgaben, um die Praxis gut aufzustellen. Das bedingt eine frühzeitige Personalsuche, die schon viele Monate vor der geplanten Praxiseröffnung begonnen werden sollte. Die Attraktivität des Arbeitsplatzes (nicht ausschließlich monetär) ist für die zukünftigen Mitarbeiterinnen das wichtigste Entscheidungskriterium. Auch wenn anfangs vermeintlich teurer, wird sich die Investition in gutes Personal rechnen.

Marketing und Organisation

Ob Übernahme oder Neugründung. Es gilt die Patienten zu informieren. Gerade bei einer Übernahme ist es sehr sinnvoll eine Zeit einzuplanen, in der sie zusammen mit dem abgehenden Arzt tätig sind, der sie vorstellt. Teilen Sie es über die Sozialen Medien mit und schalten Sie Anzeigen in den regionalen Publikationen, die Sie kein großes Geld kosten müssen. Seien Sie organisatorisch so gut vorbereitet, dass die Abläufe vom ersten Tag an von den Patienten professionell wahrgenommen werden. Häufig sind es Kleinigkeiten, an die man nicht gedacht hat, die aber für Probleme sorgen Auch wenn sie Ihnen sicherlich die ein oder andere Unzulänglichkeit verzeihen. Eine gute Vorbereitung sorgt für Sicherheit bei Ihnen, Ihrem Personal und Ihren Patienten

Fazit

Die Entscheidung für eine eigene Praxis kann eine Entscheidung für eine gute Work-Life-Balance sein. Der Faktor Arbeitszeit ist hierbei nicht entscheidend. Voraussetzung ist es vom Entschluss zur Selbstständigkeit über die sorgfältig geplante Gründung bis hin zur Umsetzung des Praxisalltags konsequent zu sein. Mit einer zielorientierten, selbstreflektierenden und kooperativen Praxisführung werden Sie für sich selbst Möglichkeiten entdecken, die Sie im Angestelltenverhältnis niemals erleben werden. Diese werden Sie weiter

inspirieren und dafür Sorge tragen, dass Sie ganzheitlich eine hohe Zufriedenheit erfahren werden.