und Medizinischen Diensten. Das gilt ausweislich der Dokumentation des Normenkontrollrates auch für Verordnung von Heilmitteln. Als fortgeschritten sieht der Rat die Beratungen zur Verordnung von Krankentransporten an. Noch keine Ergebnisse gibt es zum Beispiel bei der Verschreibung von Betäu-

bungsmitteln oder der Bescheinigung von Arbeitsunfähigkeit während der Wiedereingliederung.

Scharfe Kritik äußerte Catenhusen an der Haltung der Krankenhäuser und der Länder. Die Weigerung der Länder, den Bürokratieabbau mitzutragen, belasten den Prozess.

Anno Fricke

Existenzgründung als sichere Bank

Für Existenzgründer hat die aktuelle Niedrigzinsphase auch ihre guten Seiten: Zurzeit entfallen im Durchschnitt nur 1 % bis 2 % der Praxiskosten auf die Zinsbelastung durch die Praxisfinanzierung. Das schafft Spielraum beispielsweise für die Personalkosten.

Das finanzielle Risiko der Niederlassung ist eigentlich sehr gering“, ermutigte Dominik Hanisch von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank seine Zuhörer bei einem Workshop zum Thema „Finanzierung einer Privatpraxis optimal gestalten“ auf dem Tag der Privatmedizin in Frankfurt am Main. Es liege gerade bei 0,05 % der Finanzierungen der Bank. Wenn es überhaupt einmal zu einer Insolvenz komme, dann sei das in der Regel nicht auf die Praxis zurückzuführen, sondern liege eher an privaten Problemen, führte der Filialleiter der Standesbank in Darmstadt weiter aus.

Als Orientierungsrahmen für die Personalkosten als wichtigsten Kostenblock nannte Hanisch beispielsweise für Allgemeinärzte etwa 26 % der Gesamtkosten. „Das sollten Sie auch ausgeben“, empfahl er. Denn in vielen Praxen sei mittlerweile fehlendes gutes Personal eine echte Bremse für die Weiterentwicklung. Der Fachkräftemangel mache sich auch in Arztpraxen längst bemerkbar.

Die Raumkosten lägen im Schnitt bei 6 % bis 7 % und seien damit ebenfalls ein wichtiger Faktor. Bei der Niederlassung in einer übernommenen Praxis sei es wichtig, darauf zu achten, wie lang der Mietvertrag noch laufe – aber auch, ob gegebenenfalls Möglichkeiten einer Vergrößerung bestehen. Die Praxisbewertung ist bei einer Privatpraxis erfahrungsgemäß nicht leicht, weil die Patientenbindung an den abgehenden Arzt

häufig besonders eng ist. Als Faustformel für einen Preis nannte Hanisch einen nachhaltigen Jahresgewinn als Minimum plus Abschreibungen plus den materiellen Wert obendrauf. Aber die Bank halte sich bei der individuellen Preisbildung heraus, könne jedoch unterstützend zur Kaufpreisfindung eine Beratung anbieten. Hier spielten viele Faktoren hinein, etwa die Konkurrenzsituation, die Entwicklung von Fallwert und Fallzahl, die Altersstruktur der Patienten.

Bei großen Investitionen wie einer Existenzgründung sei es zudem wichtig, vorab durchzurechnen: „Welchen Umsatz muss ich haben, damit die Praxis funktioniert und mein eigener Geldbedarf gedeckt ist?“ Nur wenn das realistisch erscheine, sei die Existenzgründung sinnvoll. Bei Finanzierungen sollten die Ärzte außerdem beachten, dass sie kurzfristigen Bedarf, etwa eine kurze Unterdeckung im Konto, auch kurzfristig finanzieren, also zum Beispiel mit dem Kontokorrent. Investitionen in langlebige Geräte könnten dagegen mit lange laufenden Darlehen bezahlt werden.

Nicht zuletzt empfahl Hanisch für einen erfolgreichen Start, dass sich der Existenzgründer bereits vor der Niederlassung überlege, was das Alleinstellungsmerkmal der Praxis sein könnte, wen die Praxis besonders als mögliche Patienten ansprechen will und wie das Praxisteam Patienten begegnen will.

Hauke Gerlof

Hier steht eine Anzeige.

Springer