Wege in die Selbstständigkeit

Junge Ärzte wollen sanften Einstieg in die eigene Praxis

Niederlassung als Chance? Viele junge Mediziner sehen das eher skeptisch. Dabei bietet die Selbstständigkeit tatsächlich gute Entfaltungsmöglichkeiten – wenn man es richtig anpackt.

Fällt die Entscheidung zugunsten der Freiberuflichkeit und damit für die eigene Niederlassung, wählen junge Ärzte heute tendenziell einen möglichst sanften Einstieg in die ambulante Tätigkeit: „Viele suchen erst einmal eine Anstellung in einer Arztpraxis. Ziel ist es, sich beim unternehmerischen Risiko und der Verantwortung flexibel zu halten“, berichtet Sascha Ewald. Der 38-Jährige ist Berater der KV Hessen im Großraum Frankfurt am Main. Seit mehr als sechs Jahren begleitet und unterstützt er Mediziner auf ihrem Weg in die eigene Praxis oder bei der Abgabe der eigenen Praxis an einen Nachfolger.

Eine pauschale Begründung für diese Entwicklung hat Ewald nicht, doch er sieht Trends. „Nicht wenige kommen mit Ängsten und Vorurteilen ins Beratungsgespräch und sehen gar nicht ihre individuellen Chancen“, erklärt der Berater. Viele hätten zum Beispiel Angst, ganz allein arbeiten zu müssen, wirtschaftlichen Risiken ausgeliefert zu sein, sich für die Praxisgründung hoch verschulden zu müssen und keine Zeit mehr für Familie und Freizeit zu haben.

„Die Ängste entstehen oft durch Informationen während des Studiums und werden danach nicht durch konkrete positive Erfahrungen entkräftet“, betont Ewald. In der Realität relativiere sich der Eindruck dann, denn „nach einer sachlichen Auseinandersetzung mit dem Thema fällt die Entscheidung meist doch für die eigene Praxis, weil die Niederlassung tatsächlich mehr Freiräume für die Familie bietet als etwa das Dasein als angestellter Klinikarzt.“

„Niederlassungsfahrplan“ weist den Weg

Ein Einstieg erfolge Schritt für Schritt nach einem „Niederlassungsfahrplan“, den Arzt und Berater gemeinsam erarbeiten. Dabei gehe es gerade darum, persönliche Faktoren, etwa die Familiensituation, mit einzubeziehen. Weitere wichtige Themenkomplexe umfassen unter anderem den Praxisstandort, die Finanzierung und andere Rahmenbedingungen. „60 Stunden pro Woche zu arbeiten – das wollen oder können viele Mediziner nicht mehr“, weiß Ewald aus Erfahrung. Das liege unter anderem auch daran, dass sich Beziehungsmodelle änderten. Ein großer Teil der Nachwuchsmediziner sei heute weiblich. Deren Partner würden häufig ebenso in

Vollzeit arbeiten und könnten ihnen nur selten den Rücken freihalten, wie in früheren Zeiten etwa eine Arzthe frau, die sich ausschließlich um Haushalt und Kinder kümmerte und vielleicht noch bei der Organisation der Praxis half.

Allen Unkenrufen zum Trotz bietet die Niederlassung auch heute noch viele Möglichkeiten, sich selbst zu verwirklichen, ist Berater Ewald überzeugt. „Abseits der Mindestsprechzeiten für Kassenpatienten kann jeder über die Auslegung seiner Tätigkeit und Arbeitszeit frei entscheiden“, betont der 38-Jährige.

Risiken gemeinsam abschätzen

Zudem sei es möglich, unternehmerische Risiken im Zuge der Beratung individuell abzuschätzen und sie so beherrschbar zu gestalten. „Wer eine funktionierende Praxis übernimmt, in der ein eingespieltes Team von medizinischen Fachangestellten arbeitet, kommt ja schon mal in Strukturen, die einiges an Stabilität bieten“, sagt Ewald. Auf dieser Basis sei es beispielsweise möglich, langsam in die Rolle des Unternehmers hineinzuwachsen.

Geht es nach Ewald, dann sollten Nachwuchsmediziner frühestmöglich in ihrer Ausbildung mit dem Thema der eigenen Niederlassung konfrontiert werden. Ziel müsse sein, jedem Jungmediziner eine konkrete Vorstellung von seinen individuellen Chancen und Möglichkeiten in der Selbstständigkeit zu verschaffen und den Fokus nicht nur auf die Verpflichtungen und Risiken zu richten, die damit einhergehen. Erste hilfreiche Informationen, die für eine junge Zielgruppe aufbereitet seien, finden interessierte junge Mediziner unter anderem auf den Portalen www.lassdich-nieder.de der KBV, www.juderm.de des BVDD oder www.arztinessen.de.

Marco Hübner

© Gina Sanders/Fotolia

Die Finanzierung – ein wichtiger Komplex im „Niederlassungsfahrplan“