

J. Blum | M. Frehse | V. Keisers | V. Poulheim | J. Siol | M. Tischler

Ärztliche Niederlassung

**Rechtliche, steuerliche und finanzielle Grundlagen –
von der Anstellung bis zur Praxisgründung**



J. Blum | M. Frehse | V. Keisers | V. Poulheim | J. Siol | M. Tischler
Ärztliche Niederlassung

J. Blum | M. Frehse | V. Keisers | V. Poulheim | J. Siol | M. Tischler

Ärztliche Niederlassung

**Rechtliche, steuerliche und finanzielle Grundlagen –
von der Anstellung bis zur Praxisgründung**

Mit 34 Abbildungen und 12 Tabellen

ISBN 978-3-7691-3868-9
aerzteverlag.de

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <https://portal.dnb.de> abrufbar.
Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- oder Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Wichtiger Hinweis:

Die Medizin und das Gesundheitswesen unterliegen einem fortwährenden Entwicklungsprozess, sodass alle Angaben immer nur dem Wissensstand zum Zeitpunkt der Drucklegung entsprechen können. Die angegebenen Empfehlungen wurden von Verfassern und Verlag mit größtmöglicher Sorgfalt erarbeitet und geprüft. Trotz sorgfältiger Manuskripterstellung und Korrektur des Satzes können Fehler nicht ausgeschlossen werden.

Der Benutzer ist aufgefordert, zur Auswahl sowie Dosierung von Medikamenten die Beipackzettel und Fachinformationen der Hersteller zur Kontrolle heranzuziehen und im Zweifelsfall einen Spezialisten zu konsultieren. **Der Benutzer selbst bleibt verantwortlich für jede diagnostische und therapeutische Applikation, Medikation und Dosierung.**

Verfasser und Verlag übernehmen infolgedessen keine Verantwortung und keine daraus folgende oder sonstige Haftung für Schäden, die auf irgendeine Art aus der Benutzung der in dem Werk enthaltenen Informationen oder Teilen davon entstehen. Darüber hinaus übernimmt der Verlag keine Verantwortung oder Haftung für die von Dritten zur Verfügung gestellten Inhalte. Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf deshalb der vorherigen schriftlichen Genehmigung des Verlages. Wir beachten die Vorgaben des Produktsicherheitsgesetzes (ProdSG) sowie der EU-Verordnung über die allgemeine Produktsicherheit (GPSR). Bei Fragen zur Produktsicherheit kontaktieren Sie uns bitte unter kundenservice@aerzteverlag.de.

Copyright © 2026 by
Deutscher Ärzteverlag GmbH
Dieselstraße 2, 50859 Köln

Umschlagkonzeption: Deutscher Ärzteverlag GmbH
Titelfoto: Vadym, stock.adobe.com, generiert mit KI
Produktmanagement: Sabine Bosch
Content Management: Alessandra Provenzano
Manuskriptbearbeitung: Thalia Andronis
Herstellung: Christian Ruhmann
Satz: Plaumann, 47807 Krefeld

Geleitwort von Herrn Dr. med. (I) Klaus Reinhardt

Liebe Kolleginnen und Kollegen,

die ambulante Versorgung ist und bleibt eine tragende Säule unseres Gesundheitswesens. Sie lebt von der Nähe zu den Patientinnen und Patienten, von Kontinuität, Vertrauen und persönlicher Verantwortung. Als niedergelassener Hausarzt erlebe ich seit vielen Jahren, wie wertvoll diese Form der Versorgung ist und wie sehr sie den Kern unseres ärztlichen Selbstverständnisses prägt.

Die wirtschaftliche Selbstständigkeit von Ärztinnen und Ärzten ist dabei weit mehr als eine Frage der Organisation oder der beruflichen Perspektive. Zugleich ist sie nicht mit bloßer unternehmerischer Tätigkeit gleichzusetzen. Der ärztliche Beruf ist unabhängig von der jeweiligen Tätigkeitsform ein freier Beruf, geprägt von persönlicher Verantwortung gegenüber den Patientinnen und Patienten, fachlicher Unabhängigkeit und einem hochstehenden Berufsethos. Die Niederlassung schafft dabei besondere Gestaltungsspielräume und eröffnet die Möglichkeit, Versorgung und Praxisorganisation eigenverantwortlich zu gestalten.

Sie leistet darüber hinaus einen wichtigen Beitrag zur Vielfalt und Unabhängigkeit der ambulanten Versorgung. In Zeiten zunehmender investorengestützter Versorgungsstrukturen bleibt es wichtig, dass medizinische Entscheidungen nicht vorrangig von ökonomischen Renditeinteressen geprägt werden. Wirtschaftlich selbstständige Ärztinnen und Ärzte stärken deshalb auch die freiberufliche und patientenorientierte Ausrichtung unseres Gesundheitswesens.

Dieses Gesundheitswesen muss sich in Zukunft neuen Herausforderungen stellen.

Dabei werden Prävention und Gesundheitskompetenz weiter an Bedeutung gewinnen und das Verständnis von Versorgung nachhaltig verändern. Gleichzeitig verändert auch der medizinische Fortschritt die Grundbedingungen ärztlichen Handelns. Künstliche Intelligenz wird zwar nicht das ärztliche Urteilsvermögen ersetzen können, aber diagnostische Prozesse beschleunigen und neue Entscheidungsgrundlagen schaffen. All dies verändert auch für die selbständige Ärztinnen und Ärzte die Anforderungen in der ambulanten Versorgung.

Deshalb braucht es Ärztinnen und Ärzte, die bereit sind, Verantwortung zu übernehmen und die Versorgung aktiv mitzugestalten. Die Niederlassung bietet hierfür einzigartige Chancen: Sie ermöglicht selbstbestimmtes Arbeiten, Gestaltungsspielräume und die unmittelbare Nähe zu den Menschen, die wir behandeln. Dabei hat sich die Form der Niederlassung gewandelt. Die ambulante Versorgung entwickelt sich weiter – hin zu kooperativen Strukturen, neuen Praxisformen und zu einer stärkeren Zusammenarbeit unterschiedlicher Disziplinen. Diese Entwicklungen bieten Chancen für moderne Arbeitsmodelle und können die Attraktivität der Niederlassung stärken. Ich kann junge Kolleginnen und Kollegen daher nur ermutigen, den Weg der Niederlassung zu gehen. Die Selbstständigkeit bietet nicht zuletzt eigenständige Gestaltungsspielräume für die Vereinbarkeit von Beruf und Privatleben.

Gleichwohl dürfen wir die bestehenden Probleme nicht ausblenden. Eine ausufernde bürokratische Belastung und komplexe Re-

gelwerke erschweren vielerorts den Schritt in die Selbstständigkeit. Dieses Buch setzt genau hier an. Es zeigt, dass die Niederlassung kein Sprung ins Ungewisse sein muss, sondern planbar und gestaltbar ist. Eine erfolgreiche Praxisgründung gelingt selten im Alleingang. Sie erfordert das Zusammenspiel mit kompetenten Partnern in rechtlichen, steuerlichen und finanziellen Fragen. Genau dieses Zusammenspiel bildet das Buch ab.

Therapeutische Freiheit, berufliche Unabhängigkeit und die Selbstverwaltung unseres Berufs sind hohe Güter. Sie gehören zum Kern unseres ärztlichen Selbstverständnisses

und spiegeln sich auch in der Niederlassung wider.

Der Arztberuf bietet die Möglichkeit, Verantwortung zu übernehmen, Menschen zu begleiten und Medizin im besten Sinne auszuüben. Dafür braucht es Mut: Mut zur Entscheidung und Mut zur Gestaltung.

Ich wünsche Ihnen bei der Lektüre dieses Buches viele hilfreiche Impulse und vielleicht auch den entscheidenden Anstoß, den eigenen Weg in die Niederlassung zu gehen.

Dr. med. (I) Klaus Reinhardt
Präsident der Bundesärztekammer

Autorenverzeichnis



Foto: Laufenberg Michels und Partner mbB

Joachim Blum

M.Sc. Business Administration, Steuerberater, Partner
 Fachberater für das Gesundheitswesen (DStV e.V.)
 Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.)
Laufenberg Michels und Partner mbB in Köln
<https://laufmich.de>
blum@laufmich.de

Kurzvita: Joachim Blum ist Betriebswirt, Steuerberater und Partner der Kanzlei Laufenberg Michels und Partner in Köln. Die Kanzlei ist auf die Beratung von Heilberufen spezialisiert. Gemeinsam mit zwei Partnerkollegen verantwortet er den Bereich der Ärzteberatung. Das auf Heilberufe spezialisierte Team umfasst rund 45 Mitarbeitende und betreut bundesweit etwa 400 ärztliche Praxen. Joachim Blum begleitet jährlich zahlreiche Niederlassungen im Gesundheitswesen. Er ist Fachberater für das Gesundheitswesen (DStV e.V.) sowie Fachberater für Unternehmensnachfolge (DStV e.V.). Zudem ist Joachim Blum als Sachverständiger für die Bewertung von Arztpraxen tätig. Seine Beratungsschwerpunkte liegen insbesondere in der steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Begleitung von Heilberufen, Praxisgründungen, Praxisbewertungen sowie Nachfolgegestaltungen.



Foto: Kanzlei im Ärztehaus

Michael Frehse

Rechtsanwalt
 Fachanwalt für Medizinrecht
 Wirtschaftsmediator
Kanzlei am Ärztehaus Partnerschaft mbB, Standort Münster
<https://kanzlei-am-aerztehaus.de>
m.frehse@kanzlei-am-aerztehaus.de

Kurzvita: Michael Frehse ist Fachanwalt für Medizinrecht und Gründungspartner der medizinrechtlich spezialisierten Kanzlei am Ärztehaus. Er berät Ärzt:innen, Zahnärzt:innen, Psychotherapeut:innen und weitere Heilberufler in sämtlichen Angelegenheiten des Berufsrechts der Heilberufe sowie des Vertragsarzt- und des gesamten Zulassungsrechts. Seine Beratungsschwerpunkte liegen bei der konzeptionellen Entwicklung, vertraglichen Gestaltung und der regulatorischen Begleitung von Kooperationen und Transaktionen im Gesundheitswesen. Darüber hinaus begleitet er Heilberufler vom Beginn der Niederlassung in eigener Praxis über die strategische Praxisoptimierung bis hin zu der Umsetzung des Praxisverkaufs. Auch berät er in den Bereichen Digital Health und Healthcare Compliance. Michael Frehse ist zudem als

Schlichter und Mediator im Gesundheitswesen tätig. Er ist Lehrbeauftragter im Rahmen des Studiums Medizinrecht an der Universität Münster, Herausgeber und Autor verschiedener medizinrechtlicher Fachbücher und Vorstandsmitglied bei „Anwälte für Ärzte“ und „mediatori – Deutsche Schiedsstelle im Medizinrecht“.



Foto: Kanzlei im Ärztehaus

Vera Keisers

Rechtsanwältin

Kanzlei am Ärztehaus Partnerschaft mbB, Standort Münster

<https://kanzlei-am-aerztehaus.de>

v.keisers@kanzlei-am-aerztehaus.de

Kurzvita: Vera Keisers ist seit 2010 als Rechtsanwältin tätig und seit 2017 in der medizinrechtlich spezialisierten Kanzlei am Ärztehaus angestellt. Sie begleitet dort seither Ärzt:innen, Zahnärzt:innen und Psychotherapeut:innen bei ihrer Niederlassung, ob durch Praxisneugründung oder Übernahme einer bestehenden Praxis, Eintritt in eine bestehende BAG (Gemeinschaftspraxis) oder Gründung einer neuen BAG. Hierbei erörtert sie mit den Beteiligten zunächst das für sie „richtige“ Modell, ermittelt den individuell passenden Weg dorthin und die zulassungsrechtliche Ausgestaltung des Vorhabens (Splitting, Jobsharing, Nachbesetzung, offene Sitze, Rückumwandlung von Angestelltensitzen etc.). Im Weiteren übernimmt Vera Keisers sowohl die Erstellung der hierzu benötigten Verträge (Praxis- oder Anteilskauf, Gesellschaftsvertrag, Anstellungsvertrag etc.) als auch die Führung der erforderlichen Zulassungs- und Genehmigungsverfahren. Nebenher referiert sie sehr gerne, vorzugsweise bei Niederlassungsseminaren wie dem beim Praxisbörsentag der KVV.



Foto: Kanzlei im Ärztehaus

Veronika Poulheim

Rechtsanwältin

Fachanwältin für Medizinrecht

Kanzlei am Ärztehaus Partnerschaft mbB,

Standort Köln-Marienburg

<https://kanzlei-am-aerztehaus.de>

v.poulheim@kanzlei-am-aerztehaus.de

Kurzvita: Veronika Poulheim studierte Rechtswissenschaften an der Universität zu Köln. Ihr Referendariat richtete sie bereits schwerpunktmäßig im Medizinrecht aus. Seit 2015 ist sie als Rechtsanwältin zugelassen und als solche in einer ausschließlich auf Medizinrecht spezialisierten Kanzlei in Köln tätig gewesen. Während dieser Zeit erlangte sie schon den Titel „Fachanwältin für Medizinrecht“. Seit 2020 ist sie bei der Kanzlei am Ärztehaus tätig und berät dort Ärzt:innen, Medizinische Versorgungszentren, Krankenhäuser und andere Leistungserbringer im Gesundheitswesen.

Einen besonderen Beratungsschwerpunkt bildet bei ihr das Vertragsarztrecht – vor allem das Zulassungsrecht. Die regelmäßige Begleitung von Praxisgründungen und -übernahmen, aber auch in diesem Zusammenhang das Recht der Kooperationen im Gesundheitswesen

nebst deren vertraglicher Gestaltung, sind Teil ihrer täglichen Arbeit. Zusätzlich schätzt Frau Poulheim den direkten Austausch mit potentiellen Praxisübernehmern im Rahmen von Workshops und Niederlassungsseminaren.

**Jan Siol**

M.A. Management

Geschäftsführer der auxmed

auxiliummedici GmbH in Schloß Holte-Stukenbrock<https://auxmed.de>j.siol@auxmed.de

Kurzvita: Jan Siol ist geschäftsführender Gesellschafter der auxiliummedici GmbH, kurz auxmed. Das familiengeführte Unternehmen in zweiter Generation ist seit mehr als 30 Jahren auf die Beratung von Heilberufen spezialisiert und begleitet bundesweit human- und zahnmedizinische Praxen bei betriebswirtschaftlichen, finanziellen und organisatorischen Fragestellungen rund um die Praxis oder der Existenzgründung.

2018 kehrte Jan Siol nach Stationen in der freien Wirtschaft zurück in das Familienunternehmen und verantwortete die Weiterentwicklung der Beratung. Seit dem 01.01.2020 ist er geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens. Seine Schwerpunkte liegen in der strategischen und wirtschaftlichen Begleitung von Heilberufen, der Finanzierungs- und Absicherungsberatung sowie in der Organisationsentwicklung von Praxen.

Jan Siol verfügt über einen Masterabschluss in General Management (M.A.), ist geprüfter Financial Planner & Consultant der Frankfurt School of Finance & Management sowie Finanzfachwirt (FH). Akademische Stationen führten ihn unter anderem an die Universität Münster, die Brock University, die Universität Witten/Herdecke und die Frankfurt School of Finance & Management.

Neben seiner Beratungstätigkeit ist Jan Siol als Referent und Dozent tätig, beispielsweise für die Ärztekammer Westfalen-Lippe.

**Dr. med. Max Tischler**

Facharzt für Dermatologie und Allergologie

Haut + Laserpraxis Dr. Tischler + Team in Dortmund<https://drtischler.de>max.tischler@drtischler.de

Kurzvita: Dr. Max Tischler ist Facharzt für Dermatologie + Allergologie und Gründer der Haut + Laserpraxis Dr. Tischler + Team in Dortmund. In der 2023 gegründeten Praxis bilden Digitalisierung, Patientensteuerung, Prozessorganisation und hybride Versorgung die Grundlage für eine wertschätzende, strukturierte und umfassende Versorgung von Patient:innen. Mittlerweile besteht die Praxis aus zwei Praxisstandorten sowie einem angeschlossenen Kosmetikinstitut.

Er begleitet als Medical Director den Teledermatologieanbieter OnlineDoctor, um die digitale Versorgung mit der Versorgung vor Ort in den über 700 Praxen im Sinne eines hybriden Behandlungsansatzes zu verbessern.

Berufspolitisch engagiert Dr. Tischler sich im Hartmannbund, im Berufsverband der Deutschen Dermatologen (BVDD), im Deutschen Facharztverband (DFV) und ist Mitglied der Ärztekammer Westfalen-Lippe

Sein Studium der Humanmedizin absolvierte er an der Universität Gießen mit Auslandsaufenthalten in Bologna/Italien und am Unispital Zürich in der Schweiz. Anschließend arbeitete er zunächst in der Schweiz, später in der Hautklinik Klinikum Lüdenscheid, bevor er die Tätigkeit in der dermatologischen Praxis aufnahm.

Inhaltsverzeichnis

1	Grundlagen der ambulanten Versorgung	1
1.1	Die verschiedenen Möglichkeiten der ambulanten Versorgung – 1 <i>Vera Keisers</i>	
1.1.1	Arten der Niederlassung – 2	
1.1.2	Möglichkeiten der Anstellung – 10	
1.1.3	Ihr persönlicher Weg – 15	
1.2	Die vertragsärztliche Zulassung – 18 <i>Veronika Poulheim</i>	
1.2.1	Privatpraxis oder Vertragsarztpraxis – 18	
1.2.2	Bedarfsplanung und Planungsbereiche – 19	
1.2.3	Die Zulassung zur Teilnahme an der vertragsärztlichen Versorgung – 20	
2	Finanzielle Überlegungen	35
2.1	Anstellung versus Freiberuflichkeit – 35 <i>Joachim Blum</i>	
2.1.1	Einkommensvergleich – 35	
2.1.2	Weitere Vor- und Nachteile der Selbstständigkeit – 37	
2.1.3	Private Gewinn- und Verlustrechnung – wie viel Liquidität benötige ich? – 37	
2.1.4	Businessplan – 38	
2.1.5	Tragfähigkeitsberechnung: (Wie) rechnet sich die Übernahme der Praxis? – 39	
2.1.6	Praxisbewertung: Wie ermittelt sich der Wert einer Praxis? – 44	
2.2	Finanzplanung und Finanzierung mit Weitblick – 46 <i>Jan Siol</i>	
2.2.1	Die Grundlagen für das Bankgespräch – 47	
2.2.2	Datengrundlage für die Einstufung der Bonität – 47	
2.2.3	Ermittlung des Finanzierungsbedarfs und der Finanzierungsdauer – 48	
2.2.4	Vorausschauende Finanzierungsplanung – 48	
2.2.5	Nutzung von Steuervorteilen – 48	
2.2.6	Finanzierung von Investitionen im laufenden Praxisbetrieb – 49	
2.2.7	Welche Kreditart ist die Richtige? – 50	
2.2.8	Möglichkeit für Sondertilgungen bei Bankkrediten – 51	
2.2.9	Kontokorrent-/Betriebsmittelfinanzierung – 52	
2.2.10	Sicherheiten – 52	
2.2.11	Wie läuft eine Verhandlungsführung mit der Bank? – 52	

3	Steuern und Abgaben	57
	<i>Joachim Blum</i>	
3.1	Grundsätzliches – 57	
3.1.1	Welche Steuern und Abgaben muss ich zahlen, wenn ich ärztlich tätig werde? – 57	
3.1.2	Wer muss eine Steuererklärung abgeben? – 60	
3.1.3	Welche Fristen gelten für die Steuererklärung? – 61	
3.1.4	Wie berechnet sich die Höhe der Steuer? – 62	
3.2	Die Besteuerung von angestellten Ärztinnen und Ärzten – 63	
3.2.1	Die Steuerklassenwahl und ihr Einfluss auf die Höhe der Steuernachzahlung bzw. -erstattung – 63	
3.2.2	Die erste eigene Steuererklärung – häufig hohe Steuererstattungen – 64	
3.2.3	Welche Kosten kann ich als angestellter Arzt/angestellte Ärztin geltend machen? – 64	
3.3	Die Besteuerung von niedergelassenen Ärztinnen und Ärzten – 66	
3.3.1	Betriebseinnahmen statt Gehalt, Betriebsausgaben statt Werbungskosten – 66	
3.3.2	Gewinnermittlung – 68	
3.3.3	Abschreibung des Praxiskaufpreises – 69	
3.3.4	Planungsphase: Was ist aus steuerlicher Sicht vor Praxisstart zu beachten? – 70	
3.3.5	Praxisphase: Achtung Steuerfallen! – 73	
3.3.6	Das Auto in der Praxis – Steuersparmodell oder Mythos? – 77	
4	Niederlassung	81
4.1	Der Weg in die Niederlassung – 81	
	<i>Michael Frehse</i>	
4.1.1	Wie finde ich eine Praxis? – 82	
4.1.2	Wer hilft bei der Niederlassung? – 83	
4.1.3	Vertragliche Gestaltung: Praxiskaufvertrag, Gesellschaftsanteilskaufvertrag, Berufsausübungsgemeinschaftsvertrag, Praxismietvertrag – 85	
4.2	Liquiditätsplanung in Hinblick auf die Freiberuflichkeit – 106	
	<i>Jan Siol</i>	
4.2.1	Grundregeln der Liquiditätsplanung – 106	
4.3	Praxisabgabe/-übernahme – 108	
	<i>Jan Siol</i>	
4.3.1	Absicherungsmodelle für Abgeber und Übernehmer – 108	
4.3.2	Absicherung innerhalb der Familiennachfolge – 110	
4.3.3	Praxisübergabemodelle innerhalb der Familie – 111	

5	Die Absicherung von finanziellen Risiken	113
	<i>Jan Siol</i>	
5.1	Persönliche Absicherung – 113	
5.1.1	Berufshaftpflichtversicherung: Besonderheit in der Anstellung/ Ausbildung und im Praktischen Jahr (PJ) – 113	
5.1.2	Krankenversicherung in der Anstellung – 113	
5.1.3	Gesetzliche (GKV) versus Private Krankenversicherung (PKV) – 115	
5.1.4	Weiterführende Überlegungen zur Absicherung von schweren Erkrankungen – 118	
5.2	Altersvorsorge und Vermögensaufbau – 119	
5.2.1	Bestandsaufnahme – Ermittlung des individuellen Status quo – 120	
5.2.2	Ruhestandsplanung – die Zeitachse im Fokus – 123	
5.2.3	Strukturierung der Altersvorsorge – Planung und Umsetzung – 127	
6	Die Praxisversicherungen	133
	<i>Jan Siol</i>	
6.1	Absicherung des Darlehens – 133	
6.1.1	Todesfallabsicherung im klassischen Sinne – 134	
6.1.2	Absicherung des Kapitaldienstes bei schwerer Krankheit oder im Fall einer Berufsunfähigkeit – 135	
6.2	Sachversicherungen – 136	
6.2.1	Berufshaftpflichtversicherung – 136	
6.2.2	Inhalts- und Ertragsausfallpolice – 138	
6.2.3	Elektronikversicherung – 140	
6.2.4	Rechtsschutz – 140	
6.2.5	Cyberversicherung – 140	
6.3	Biometrische Risiken und Kapitaldienst absichern – 142	
6.3.1	Krankentagegeld bei krankheitsbedingter Betriebsunterbrechung – 143	
6.3.2	Praxisausfallversicherungen – 144	
6.3.3	Risikolebensversicherungen – 144	
6.3.4	Berufsunfähigkeitsversicherung – 145	
6.3.5	Dread-Disease-Police zur Sicherung des Kapitaldienstes – 148	
6.3.6	Unfallversicherung – 149	
6.3.7	Absicherung unter Praxispartnerinnen und -partnern – 150	
6.4	Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – 151	
6.4.1	Betriebliche Altersvorsorge – 151	
6.4.2	Betriebliche Krankenversicherung – 153	
	Stichwortverzeichnis	157

1 Grundlagen der ambulanten Versorgung

1.1 Die verschiedenen Möglichkeiten der ambulanten Versorgung

Vera Keisers

Die ärztliche Tätigkeit im ambulanten Bereich, sprich in einer Arztpraxis, kann in einer Vielzahl unterschiedlicher Gestaltungen ausgeübt werden. Hier kann je nach Ihren Vorstellungen, Bedürfnissen und Möglichkeiten eine Lösung gefunden werden, die zu Ihren individuellen Gegebenheiten passt, sowohl in persönlicher, familiärer wie auch finanzieller Hinsicht. Je nachdem, ob bei Ihnen eher das Sicherheitsbedürfnis oder der Unternehmergeist überwiegt, ob Sie mit Freude regelmäßig mehr als 50 Stunden pro Woche „reinklotzen“ wollen oder neben dem Beruf einen klaren Fokus auf Familie und Privatleben legen möchten und daher zeitlich kürzertreten, ob Sie Dinge selbst in die Hand nehmen und gestalten wollen oder es Ihnen lieber ist, dass andere sich um alles andere kümmern, damit Sie einfach „nur“ die Patientenversorgung übernehmen können, ob Sie den fachlichen Austausch im ärztlichen Team suchen oder Einzelkämpfer sind, große Konstrukte mit Bedeutung für die Versorgung in Ihrer Region bauen möchten oder lieber den Fokus auf einen vertraut-überschaubaren Patientenstamm richten: Sie müssen sich dessen nur bewusst sein und hiervon ausgehend das für Ihre Situation passende Konstrukt finden – oder selbst gestalten.

Im Rahmen Ihrer Weiterbildungsassistenz haben Sie bereits Einblicke in die Tätigkeit sowohl im Krankenhaus wie auch im ambulanten Sektor erhalten. Manche Ärzte

bleiben nach Abschluss der Weiterbildungsassistenz zunächst noch für ein paar Jahre im Krankenhaus tätig, bevor sie ihren Weg in die ambulante Versorgung finden. Oder sie arbeiten umgekehrt zuerst eine Weile im Krankenhaus und machen ihren Facharzt erst und nur im Hinblick auf einen Wechsel in die ambulante Versorgung.

Grundsätzlich ist das Arbeiten in der ambulanten Versorgung in zwei grundlegend verschiedene Arten der Tätigkeit zu unterteilen:

- ▲ die **Niederlassung** einerseits (also eine selbstständige Tätigkeit als Freiberufler) und
- ▲ die **Anstellung** andererseits (also eine abhängige Beschäftigung als Arbeitnehmer).

Beide Arten werden wir im Folgenden näher betrachten, um Ihnen als erste Orientierung bei der Einschätzung zu helfen, ob Sie sich selbst eher in einer „Chefposition“ (also einer Situation als Praxisinhaber) oder in einer Angestelltenposition wiederfinden.

Zur abstrakten Darstellung der Niederlassungsformen und Tätigkeitsmöglichkeiten werden wir im Weiteren die Begrifflichkeiten im generischen Maskulinum verwenden. Gemeint ist hiermit jeweils nicht etwa eine männliche Person, sondern geschlechtsneutral die Funktion als solche, egal von wem sie ausgeübt wird.

Die Weichenstellung „Chef oder Angestellter?“ ist eine sehr grundlegende. Hierbei hat beides natürlich seine Vor- und Nachteile:

Wenn Sie sich als Arzt selbstständig machen möchten, sind Sie künftig Ihr eigener

Chef. Sie sind (Mit-)Inhaber einer Arztpraxis und tragen als solcher Verantwortung für die Praxis samt Einrichtung, für alle Praxisabläufe, für die Patienten und nicht zuletzt für Ihre Angestellten. Dies bedeutet aber nicht nur Verantwortung in diesen Bereichen, sondern andererseits natürlich auch Gestaltungsfreiraum.

Durch die Investition in eine Praxis (egal, ob Sie die Immobilie erwerben oder die Räume – naturgemäß mit einem langfristige fest abgeschlossenen Mietvertrag – mieten; s. dazu Kap. 4.1.3) binden Sie sich mehr oder weniger fest für die nächsten Jahre. Anders als bei einem Anstellungsverhältnis, bei dem Sie theoretisch jederzeit die Stelle wechseln können, wenn es Ihnen dort nicht gefällt. Andererseits können Sie, wenn Ihnen Dinge nicht gefallen, diese als Praxisinhaber auch selbst ändern – anders als als Angestellter.

Während Sie also als Praxis(mit-)inhaber jede Menge Freiräume und Gestaltungsmöglichkeiten genießen, haben Sie andererseits nicht die Sicherheiten eines Angestellten, wie ein geregeltes, gesichertes Einkommen, Urlaubsanspruch, Lohnfortzahlung im Krankheitsfall, Elterngeld etc. Sie tragen selbst das volle Risiko, verbunden damit aber auch alle Chancen: Ihr Einkommen ist nicht im Sinne eines Gehalts begrenzt, sondern Ihre erwirtschafteten Gewinne stehen Ihnen (und Ihren Mitinhabern) voll zu. Aus der Erfahrung zeigt sich zudem, dass das wirtschaftliche Risiko bei einer im Hinblick auf gesicherte Einnahmen sorgfältigen Niederlassungsplanung und einer gut strukturierten Praxis fast auszuschließen ist.

Zusammenfassend lässt sich also grob sagen: Jeder zusätzlichen Pflicht, der Sie als Inhaber unterliegen, steht auf der anderen Seite auch eine Freiheit und Möglichkeit gegenüber.

Die nachfolgende Darstellung der Möglichkeiten der Anstellung (s. unter Abschn. 1.1.2) erfolgt zudem nicht nur aus der Perspektive, dass Sie selbst angestellt sind, son-

dern zugleich im Hinblick auf die Möglichkeiten, die Sie selbst als möglicher Arbeitgeber haben, um im ambulanten Bereich andere Ärzte bei sich anzustellen.

1.1.1 Arten der Niederlassung

Häufig verläuft der Werdegang von Ärzten in der Weise, dass sie zunächst für ein paar Jahre in einer Arztpraxis als Angestellte tätig werden und sich dann, nachdem sie ein Gefühl für die ambulante Versorgung als solche und für die Abläufe in einer Arztpraxis bekommen haben, in die Niederlassung begeben. Im einfachsten Fall wird dabei die Praxis, in der man bereits angestellt war, als eigene übernommen. Dies ist aber bei Weitem nicht die einzige Möglichkeit, um zur eigenen Praxis zu gelangen. Notwendig ist eine solche Übergangssituation als Angestellter zudem natürlich nicht. Sie können sich auch unmittelbar nach Erhalt der Facharztanerkennung selbstständig machen.

Entscheiden Sie sich für die Position des Praxisinhabers, bedeutet dies aber nicht gleich zwingend, dass Sie der *einzigste* Praxisinhaber oder gar der *einzigste* Arzt in Ihrer Praxis sein müssen. Sie sollten sich daher als Nächstes die Frage stellen, ob Sie sich als **Einzelkämpfer** oder als Teil eines **Ärzteteams** sehen.

Wer vollständig auf gemeinsames ärztliches Arbeiten verzichten möchte, sein eigener und zugleich der einzige Chef im Haus sein möchte, der entscheidet sich sehr schnell und einfach für eine **Einzelpraxis**.

Für manche überraschend gehört auch die **Praxisgemeinschaft** (vergleichbar mit der Wohngemeinschaft) in die Kategorie der „Ein-Inhaber-Gestaltungen“. Diese wirkt zwar auf den ersten Blick wie eine „Mehrere-Inhaber-Variante“. Tatsächlich ist dies aber nicht der Fall, denn die Gesellschafter einer Praxisgemeinschaft führen gerade nicht gemeinsam eine Praxis, sondern jeder für sich

genommen eine eigene (s. hierzu näher Abschn. 1.1.1, „Die Praxisgemeinschaft“).

Wer hingegen gemeinsam mit anderen Ärzten im Team arbeiten möchte, hat verschiedenste Möglichkeiten:

Diese reichen von der „Mehrere-Inhaber-Variante“ (in der Regel die **Berufsausübungsgemeinschaft**, aber auch als Gestaltung in Form eines **Medizinischen Versorgungszentrums [MVZ]** in ärztlicher Trägerschaft möglich) über die „Ein-Inhaber-mit-Angestellten-Variante“ (also die **Einzelpraxis mit angestellten Ärzten**) bis hin zum eher rudimentären kollegialen Austausch in der „Ein-Inhaber-als-einziger-Arzt-in-der-Praxis-Variante“ (der reinen Einzelpraxis), in der Sie den kollegialen Austausch mit anderen aber auf anderer Basis suchen, etwa über Arzt- bzw. Praxisnetze, Qualitätszirkel o.Ä.

Die Mehrere-Inhaber-Variante wiederum ist ihrerseits in mehrere mögliche Gestaltungen zu unterteilen, die wir in den folgenden Abschnitten im Einzelnen betrachten:

Hierzu zählen die klassische (nämlich örtliche) **Berufsausübungsgemeinschaft (BAG)** ebenso wie die überörtliche BAG, kurz **ÜBAG** (eine BAG mit mehr als einem Standort).

Auch das Arbeiten im **MVZ** in ärztlicher Trägerschaft kann als Mehrere-Inhaber-Variante ausgestaltet sein, wenn Sie eben nicht dort angestellt, sondern ein Gesellschafter des MVZ sind. Es handelt sich dann um die Unterform des sog. **Vertragsarzt-MVZ**, denn dessen Gesellschafter sind Vertragsärzte (s. hierzu in diesem Abschn. unter „Vertragsarzt-MVZ“).

Wie Sie sehen, sind die Möglichkeiten recht breit gefächert. Zur besseren Verständlichkeit sind die einzelnen Praxisformen nachfolgend einzeln dargestellt, sowohl in der Grundkonstellation als auch in den möglichen Varianten.

Unabhängig davon, für welche Gestaltung Sie sich letztlich interessieren, beachten Sie bitte, dass es in schlecht versorgten Pla-

nungsbereichen in einigen KV-Bezirken bzw. Bundesländern (je nach Quelle der Fördermittel) für die Niederlassung teils äußerst lukrative Fördermittel oder attraktive Finanzierungsmöglichkeiten gibt. Informieren Sie sich daher immer über die zum *konkreten* Zeitpunkt bestehenden Möglichkeiten!

Die Einzelpraxis (EP)

Einzelpraxis als Einzelarzt. In einer Einzelpraxis gibt es nur einen Praxisinhaber. Alle Entscheidungen werden von Ihnen allein getroffen. Niemand redet Ihnen hinein, Sie machen alles genau so, wie Sie es für gut befinden. Einzige mögliche Sparringspartner in Entscheidungen bzgl. Organisation, Abläufen, Praxisführung, Ausrichtung etc. sind (soweit Sie es einbeziehen) Ihr nichtärztliches Praxispersonal oder ggf. externe Berater. Gleichzeitig liegt aber auch alle Verantwortung (finanziell sowie gegenüber Patienten und Personal etc.) bei Ihnen allein. Sind Sie nicht da (Krankheit, Urlaub etc.), ist kein Arzt im Haus – Ihre Patienten sind nicht versorgt.

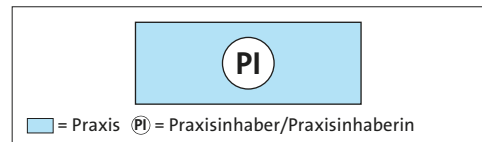


Abb. 1.1: Einzelpraxis als Einzelarzt

Hier treffen also sämtliche Superlative aufeinander: maximale Eigenständigkeit bei maximaler Verantwortung.

Einzelpraxis mit angestellten Ärzten. Möchten Sie zwar die Vormachtstellung als einziger Chef im Hause innehaben, aber gleichwohl nicht allein für die Patientenversorgung zuständig sein, bietet sich eine Einzelpraxis mit angestellten Ärzten an. Ein Vertragsarzt mit einem vollen Versorgungsauftrag kann ohne Weiteres drei angestellte Ärzte mit jeweils bis zu einem vollen Versorgungsauftrag in Form einer Anstellungsgenehmigung beschäftigen