

# Erfolg mit der eigenen **Praxis.**



## Checkliste für Existenzgründer und Existenzgründerinnen.

Analysieren Sie die Grundvoraussetzungen für Ihre Existenzgründung, stecken Sie betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen ab, planen Sie Ihre Praxisführung konkreter – mit unserer Checkliste behalten Sie den professionellen Überblick. Als Existenzgründer steht Ihnen die apoBank bei jedem Schritt mit kompetenter Beratung zur Seite.

### Ihre Ansprechpartner

### Die Grundvoraussetzungen.

		apoBank	KV	Steuerberater	erledigt	Notizen
<b>Gründungsalternativen</b>	Neugründung einer Einzelpraxis	•	•	•		
	Übernahme einer bestehenden Einzelpraxis	•	•	•		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Praxisgemeinschaft	•	•	•		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Labor-/Apparategemeinschaft	•	•	•		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Berufsausübungsgemeinschaft					
	• örtlich	•	•	•		
	• überörtlich (Ü-BAG)	•	•	•		
	• auf bestimmte Leistungen beschränkt (Teil-BAG)	•	•	•		
	Gründung/Eintritt in ein(es) Medizinische(s)/n Versorgungszentrum(s) (MVZ)	•	•	•		
	Gründung einer Zweigpraxis	•	•	•		
Job-Sharing	•	•	•			
<b>Niederlassungsvoraussetzung (= Voraussetzung für die Tätigkeit als Privatarzt, Privatärztin)</b>	Approbation als Arzt oder Ärztin		•			

# Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste für Existenzgründer und Existenzgründerinnen.

## Ihre Ansprechpartner

### Die Grundvoraussetzungen.

		apoBank	KV	Steuerberater	erledigt	Notizen	
<b>Zulassungsvoraussetzungen (= Voraussetzungen für die Tätigkeit als Vertragsarzt, Vertragsärztin)</b>	Facharztstatus		•				
	Antrag auf Eintragung in das Arztregister		•				
	Antrag auf Zulassung		•				
<b>Besonderheiten bei der Übernahme einer KV-Zulassung</b>	Niederlassungsbeschränkung durch Bedarfsplanung?		•				
	Antrag auf Eintragung in die Bewerberliste der KV		•				
	Auswahl durch den Zulassungsausschuss bei mehr als einem Bewerber		•				
<b>Standort und Wettbewerb</b>	Suche nach geeignetem Standort	•	•				
	Standortanalyse der apoBank:						
	• Anzahl Ärzte gleicher bzw. anderer Fachrichtung	•					
	• Strukturdaten des Einzugsbereichs (soziodemografische Daten)	•					
	<b>Zusätzlich bei Übernahme:</b>						
	Praxisbörse der apoBank (Zusammenführung von Nachfragern mit Anbietern von Praxen; auch Unterstützung bei der Suche nach Kooperationspartnern)	•					
Gespräche zwischen Abgeber und Übernehmer (Begleitung durch Praxisspezialisten der apoBank)	•						

Notizen

# Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste für Existenzgründer und Existenzgründerinnen.

## Ihre Ansprechpartner

### Die Grundvoraussetzungen.

		apoBank	KV	Steuerberater	erledigt	Notizen
<b>Praxisräume</b>	Lage und Beschaffenheit des Hauses					
	Beschaffenheit der Räume					
	Langfristiger Raumbedarf					
	Vertragliche Voraussetzungen (Eigentum, Miete, Laufzeit sowie Kündigungsfrist des Mietvertrags etc.)	●		●		
	Gespräche mit dem Vermieter und Vertragsverhandlung (Begleitung durch Praxisspezialisten der apoBank)	●				
	Praxiseinrichtung (Empfangsbereich, Wartezimmer, Untersuchungs- und Behandlungsräume etc.)					

### Notizen

# Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste für Existenzgründer und Existenzgründerinnen.

## Ihre Ansprechpartner

		apoBank	KV	Steuerberater	erledigt	Notizen
<b>Der betriebswirtschaftliche Rahmen.</b>						
<b>Betriebswirtschaftliche Analyse</b>	Investitions- und Kostenplanung (INKO)	•	•			
	Vergleich mit Durchschnittswerten	•	•	•		
	Persönlicher Finanzstatus und Finanzierungsbedarf (Ermittlung der Praxiskosten sowie der Kosten zur Deckung der Privatausgaben)	•		•		
	Anlaufkosten bei Praxisgründung	•		•		
	Liquiditätsplan (Abbildung aller Zahlungsströme im betriebswirtschaftlichen Bereich)	•				
	Informationen zu innovativen Kooperationsformen (z. B. Praxisnetze, Integrierte Versorgung)	•	•			
	Informationen zu Selektivverträgen	•				
<b>Zusätzlich bei Übernahme:</b>						
Informationen über die Praxis:						
	• Einnahmenentwicklung in der Vergangenheit, Erwartungen für die Zukunft	•	•			
	• Bewertung von Kostenstruktur, Ergebnissen, Cash-flow	•		•		
<b>Optional (z.B. bei Neugründung oder komplexen Vorhaben empfohlen):</b>						
	Businessplan	•				
<b>Praxisfinanzierung</b>						
	Finanzierungsplan:					
	• Übereinstimmung von Investitions- und Finanzierungsplan inkl. Eigenkapitaleinsatz	•				
	• Tragbarkeit der Finanzierungsbelastung	•				
<b>Absicherung</b>						
	Versicherungen					
	• Absicherung gegen Berufsunfähigkeit und Todesfall	•				
	• Praxisbezogene Versicherungen	•				

# Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste für Existenzgründer und Existenzgründerinnen.

## Ihre Ansprechpartner

### Die Praxisführung.

		apoBank	KV	Steuerberater	erledigt	Notizen
<b>Praxis-, Personal- und Qualitätsmanagement</b>	Medizinisch-technische Ausstattung		•			
	IT-Ausstattung (Praxisverwaltung, Abrechnung, Zahlungsverkehrsprogramme, Anschluss an die Telematikinfrastruktur etc.)	•	•			
	Digitale Aufstellung der Praxis (Online-Terminvereinbarung, Videosprechstunde etc.)	•	•			
	Vertretungsregelungen		•			
	Mitarbeiterplanung:					
	• Wie viele und welche Qualifikationen?					
	• Personalfragen bei Praxisübernahme klären			•		
	Qualitätsmanagement		•			

### Leistungsangebot

#### Leistungsübersicht

• Welche besonderen Leistungen biete ich an?	•				
• Was hebt mich von meinen Mitbewerbern ab?	•				
• Verfüge ich über besondere Geräte?	•				
Leistungserweiterung durch Kooperationen	•				
Erträge aus nicht-kassenärztlichen Leistungen (z.B. Selbstzahlerleistungen, Gutachten)	•				
Erträge aus Einzelverträgen (Selektivverträge, Integrierte Versorgung, Hausarztzentrierte Versorgung)	•				
Regelmäßige Fortbildungen/Weiterbildungen (Wie halte ich Wissen und Können auf dem neusten Stand?)					

### Notizen

# Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste für Existenzgründer und Existenzgründerinnen.

## Ihre Ansprechpartner

apoBank

KV

Steuerberater

erledigt

Notizen

## Die Praxisführung.

### Marketingaktivitäten Marketingkonzept:

• Wie will ich Patienten gewinnen?					
• Wie stelle ich sicher, dass meine Patienten sich stets freundlich, aufmerksam und individuell behandelt fühlen?					
• Wie erreiche ich, dass meine Patienten wiederkommen und mich aktiv weiterempfehlen?					
• Wie stelle ich fest, ob meine Patienten zufrieden sind?					
• Wie biete ich private Zusatzleistungen an?					
• Wie erfahren Patienten, wenn ich neue Leistungen anbiete?					
Austausch mit anderen Praxen/Gesundheits-einrichtungen (= potentielle Überweiser)					
Entwicklung/Erstellung/Beschaffung von Geschäftspapier und Informationsunterlagen					
Schaffung einer regionalen „Marke“ (Corporate Design)					

## Notizen



### Für Gründer mit besonderen Plänen

Ihr Gründungsvorhaben ist komplexer als bei anderen Praxisgründungen?  
 Ihr Vorhaben ist in jeder Hinsicht größer oder einfach nicht vergleichbar?  
 Dann sprechen Sie mit uns über Ihre Pläne. Unsere Spezialisten bieten Ihnen wichtige Leistungen als kompaktes Paket auf dem Weg in die eigene Praxis.  
 Stellen Sie Ihre Anfrage unter [praxisberatung@apobank.de](mailto:praxisberatung@apobank.de).