

Gründen

mit einem guten Gefühl

Im Dorf, in der Stadt, allein oder gemeinsam.
**Sechs Hausärzte
über ihren Start in die
Selbständigkeit.**

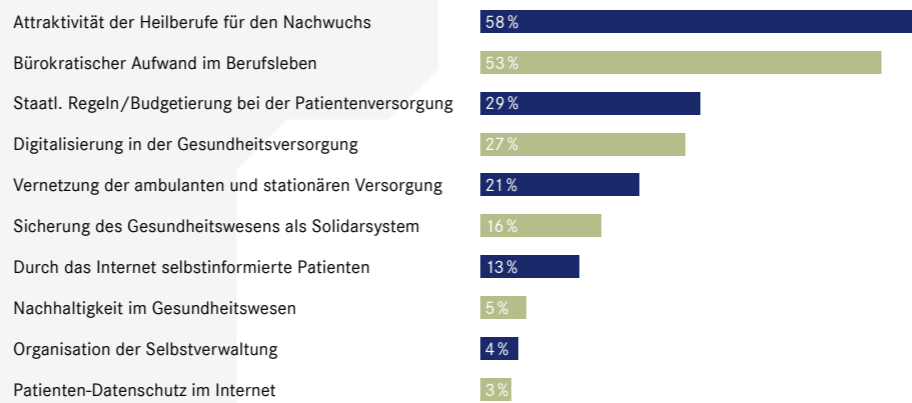
Das bewegt Allgemeinärzte

Was erwarten Haus- und Allgemeinärzte von ihrem Beruf? Wie und wo lassen Sie sich nieder? Studienergebnisse der apoBank im Überblick.

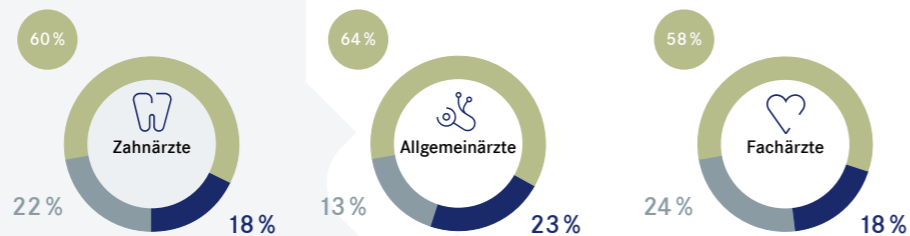
Was ist wichtig im Leben? Mehr als ein Drittel will unternehmerisch tätig sein



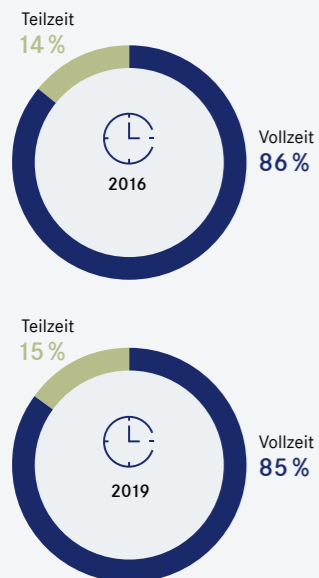
Gesundheitswesen – wo gibt es Handlungsbedarf? Viele wollen mehr Vernetzung



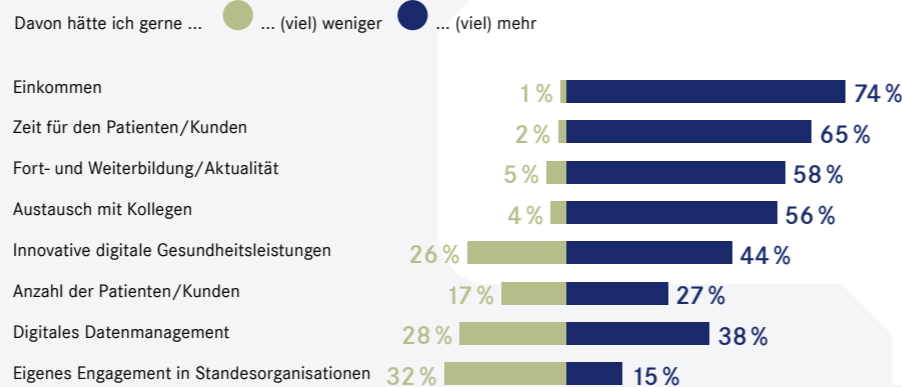
Können Sie Ihren Beruf empfehlen? Zufriedener als andere Arztgruppen



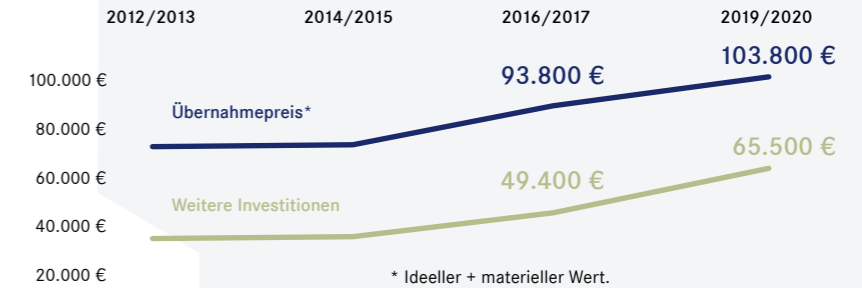
Wie viel gearbeitet wird Die meisten sind in Vollzeit berufstätig



Wünsche für den beruflichen Alltag Zeit und Geld an erster Stelle

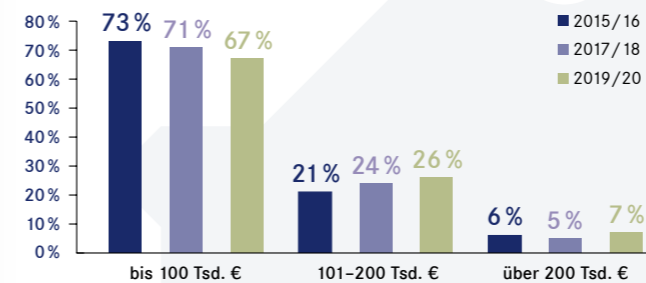


Steigende Investitionen Was Gründer bei Übernahmen durchschnittlich für eine Einzelpraxis zahlen



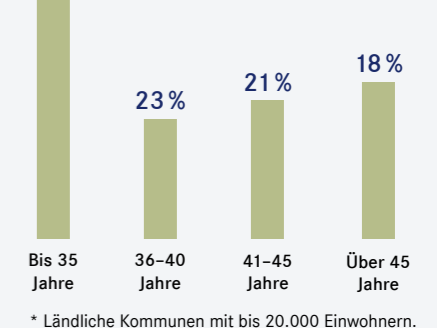
Entwicklung Übernahmepreise nach Größenklassen Trend zur Übernahme von hochpreisigen Praxen hält an

Der Anteil der günstigen Praxen sinkt. 2019/20 werden nur noch zwei Drittel der Einzelpraxen zu einem Übernahmepreis von bis zu 100.000 Euro übernommen.



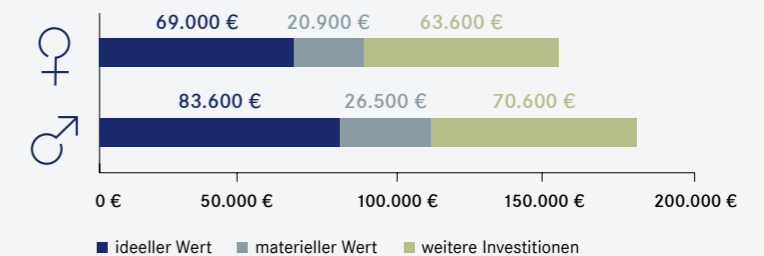
Junge Ärzte mit Lust aufs Land Unter 35-Jährige lassen sich häufiger in kleinen Kommunen nieder

Anteil der Gründer, die sich 2019/20 in ländlichen Regionen niederließen*



Geschlechtervergleich 2019/20 Unterschiede zwischen Männern und Frauen

Hausärzte investieren sowohl beim Übernahmepreis wie auch bei den Investitionen in allen Bereichen im Schnitt mehr als Hausärztinnen.



Landpraxen günstiger Großstadt-Gründungen kosten am meisten



Mehr aktuelle Analysen zu Niederlassungs-Trends finden Sie im Netz:
apobank.de/analysen



Doktor mit Mission

6

Mario Zerbaum trotz dem Ärztemangel und bildet aus.



Gemeinschaft macht stark

10

Marie Rauschel verbindet Praxis und Familienleben.



Die Frau, die sich traut

14

Julia Mayer-Wick entwickelt eine Praxis zum Gesundheitszentrum weiter.



Pionier auf dem Land

18

Alexander Mittlmeier engagiert sich für neue Versorgungskonzepte.



Glücklich als Duo

22

Sandra Norkowski und Katrin Reckers schwören aufs Gründen zu zweit.



Der Weg in die Selbständigkeit

26

Wie die apoBank Sie im Gründungsprozess unterstützt.



Liebe Leserinnen und Leser,

die drängendste Frage, die viele junge Medizinerinnen und Mediziner uns apoBank-Beraterinnen und -Beratern schon im ersten Gespräch stellen, ist diese: „Ist der Weg in die Selbständigkeit für mich der richtige und werde ich die Herausforderung bestehen?“

Unser Magazin GRÜNDEN antwortet darauf mit Berichten von sechs Heilberuflern, die ihren ganz persönlichen Weg gegangen sind. Von der ersten Idee bis zum Ankommen in der eigenen Praxis. Dabei erzählen sie von allen wichtigen Meilensteinen der spannenden beruflichen Reise: von der Entscheidung, sich selbständig zu machen, der Suche und schließlich der Praxiseröffnung. Fünf Geschichten, die unterschiedlicher kaum sein können: fünf verschiedene Standorte in Deutschland, unterschiedliche Praxisformen, eigene Behandlungsansätze und fünf individuelle Zukunftsentwürfe.

Aber eines eint alle fünf Erzählungen: Im Rückblick bestätigen die Gründer, dass die Niederlassung genau die richtige Wahl war. Vom ersten Tag der Planung bis weit in den Praxisalltag hält die Begeisterung unverändert an.

„Gründen mit einem guten Gefühl.“

Die Geschichten dieser Mediziner stehen für die Vielzahl der Existenzgründungen, die die apoBank in den 120 Jahren ihres Bestehens begleitet hat. Allein 2021 waren es nahezu 3.000 erfolgreiche Gründungen in allen Fachrichtungen und in allen Niederlassungsformen.

Für uns apoBank-Beraterinnen und -Berater ist es Teil unserer Berufung, diese wichtigen Monate gemeinsam mit unseren Kunden zu durchleben. Wir sehen, wie unser vielfältiger Wissens- und Erfahrungsschatz, unsere Analysen und Konzepte sowie unsere langjährigen Beziehungen zu Netzwerkpartnern in ein konkretes Vorhaben gefasst und umgesetzt werden. Daraus entsteht in kurzer Zeit etwas Lebendiges – eine Praxis mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, mit Patienten, eigenem Work flow und Herzschlag. Jedesmal ein eigener „Praxischarakter“.

Lassen Sie sich für die eigene Selbständigkeit begeistern.

Ihr Michael Gabler

Leiter Vertrieb

Mitglied der Geschäftsleitung Privatkunden Deutschland

„Wir kennen den Gesundheitsmarkt wie keine zweite Bank. Deshalb sind wir der kompetente Begleiter unserer Kunden auch in einem Umfeld, das sich stetig wandelt.“

Impressum

Herausgeber

Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG
Richard-Oskar-Mattern-Straße 6
40547 Düsseldorf

Verantwortlich

Projektleitung und Redaktion
apoBank, Ilka Riege M. A.

Konzept & Realisation

Büro Brillant, Myrto-Christina Athanassiou

Art Direction

Freizeichen Ideen Kontor, Ina Mähl

Fotografie

Kai Bublitz (S. 6–9), Johannes Meger (S. 18–21),
Michael Neuhaus (S. 22–25), Nils A. Petersen
(S. 14–17), Tom Peschel (S. 10–13)

Recherche & Datenanalyse

apoBank, Statista GmbH, DocCheck Research

Disclaimer

Bei der Erstellung dieser Broschüre haben wir mit großer Sorgfalt gearbeitet und die zum Zeitpunkt des Redaktionsschlusses für uns erreichbaren Informationen ausgewertet. Es kann jedoch nicht ausgeschlossen werden, dass sich trotz aller Sorgfalt Fehler eingeschlichen haben oder die Angaben unvollständig sind. Für Richtigkeit und Vollständigkeit der in dieser Broschüre getätigten Aussagen und gemachten Angaben können wir daher keine Haftung übernehmen. Es handelt sich bei den Inhalten der Broschüre weder um eine Finanzberatung noch um eine Rechts- oder Steuerberatung. Ausdrücklich empfehlen wir, bei rechtlichen oder steuerrechtlichen Fragen Angehörige der entsprechenden Berufsgruppen zu konsultieren.



„Die Hausarzt-Tätigkeit ist so vielseitig, man kann so viel gestalten – da packt man am besten selbst an, statt zu klagen.“
Dr. Mario Zerbaum

Teamwork an der Havel

In Brandenburg gilt der Ärztemangel als besonders ausgeprägt. Wie Dr. Mario Zerbaum die Herausforderung bei den Hörnern packt – und sich zugleich für den Mediziner-Nachwuchs einsetzt.

Hausarztpraxis in Brandenburg

Januar 2016

Entscheidung für die Selbständigkeit, Beginn der Suche nach einer geeigneten Immobilie

April 2016

Erstkontakt zum heutigen Vermieter

Juli/August 2016

Kontaktaufnahme mit der apoBank, Finanzplanung

Oktober 2016

Beginn des Umbaus

Bis Januar/Februar 2017

Rekrutierung des MFA-Teams

Mai 2017

Eröffnung der Praxis am Molkenmarkt

Juni 2019

Eröffnung der Zweigstelle in Buschow

Die Szenerie wirkt fast idyllisch. Unten, zu Füßen der Praxis, öffnet sich der Neustädtische Markt mit seinen historischen Bauten. Rechts liegt die Katharinenkirche, links geht es den Molkenmarkt hinunter zum Mühlendamm, vor dem auf der Havel die Boote friedlich im Wind schaukeln. „Nach drei Jahren Berlin waren meine Frau und ich uns einig, dass wir lieber in einer kleineren, ruhigeren Stadt leben wollen“, erzählt Mario Zerbaum. Bei einer Urlaubstour durch die Region entschieden sie sich für das 70.000 Einwohner zählende Brandenburg an der Havel. Seit 2013, damals noch beide in der Weiterbildung, wohnt und arbeitet das Ärztepaar hier, inzwischen mit drei Kindern. In einer Stadt, die landschaftlich und kulturell viel bietet – deren Bewohner aber viel auszuhalten hatten. „Ich sag es mal

so: Heute würde ich mir vor der Gründung nicht mehr so viele Gedanken machen, ob genug Patienten kommen“, so Zerbaum.

Mit dem Rad in die Praxis

Einst wichtiger Standort der DDR-Stahlindustrie, hatte Brandenburg nach der Wende mit hohen Arbeitslosenzahlen zu kämpfen. Noch heute sei zu spüren, wie die ungewollten Brüche in den Biografien die Gesundheit beeinträchtigen können, sagt der Arzt. „Umso sinnvoller ist es natürlich, gerade hier in die hausärztliche Versorgung zu gehen. Ich habe es noch keinen Tag bereut.“ Quasi vom ersten Tag an füllten sich die Behandlungsräume. Erst, weil viele andere Hausärzte der Stadt Patienten aus dem Umland mangels Kapazitäten



Mario Zerbaum legt Wert darauf, angehenden Fachärzten wie Michael Schwarz eine vielfältige Weiterbildung zu bieten (l.). Die Praxis in der Brandenburger Innenstadt ist inzwischen fast zu klein für den gewachsenen Betrieb. Neue Räume in guter Lage zu finden gestaltet sich allerdings schwierig.



Das sagt der Berater

Gerade für sehr unternehmerisch denkende Gründer wie Mario Zerbaum ist es wichtig, größere Pläne schon frühzeitig miteinander zu besprechen. Dafür braucht es natürlich Vertrauen. Mit unseren Tools können wir dann rasch für die nötige Planungssicherheit sorgen. Und zum Beispiel unser eigenes Netzwerk vor Ort nutzen, um bei der Immobiliensuche zu unterstützen.

Martin Weise, Berater selbständige Heilberufe bei der apoBank in Potsdam



abgewiesen hatten. Bald entwickelte sich daraus ein großer, vielfältiger Patientenstamm, zu dem Kinder ebenso gehören wie eine 104 Jahre alte, sehr rüstige Dame. Wer von weiter her kommt, kann die Praxis mit öffentlichen Verkehrsmitteln leicht erreichen, das war Zerbaum bei der Suche nach geeigneten Räumen wichtig. Er selbst fährt mit dem Fahrrad, das Haus der Familie liegt nur eine kurze Strecke entfernt.

Die Praxisräume füllten sich quasi vom ersten Tag an. Wichtig war Zerbaum, dass sie leicht zu erreichen sind.



Warten auf die DSL-Leitung

Vorgezeichnet aber scheint der Weg in die eigene Praxis nicht gewesen zu sein. „Eigentlich hat sich das alles so ergeben, ich hatte keinen Masterplan, mich in jedem Fall selbstständig zu machen“, erzählt Mario Zerbaum. Zwischendurch tauchten auch unerwartete Hürden auf, als die Entscheidung pro Niederlassung gefallen war. Etwa die Auflage der Stadt, ein verändertes Brandschutzkonzept umzusetzen. „Das hätte uns circa 70.000 Euro gekostet, dann hätten wir unsere Pläne aufgegeben“, erinnert sich der Arzt. „Zum Glück hat sich das rechtzeitig wieder erledigt.“ Ebenso wie die anfänglichen IT-Probleme in der Zweigstelle, die Zerbaum inzwischen im 30 Kilometer entfernten Buschow eingerichtet hat. Zwar gab es Unterstützung von Gemeinde und Landkreis, die das ehemalige Gemeindehaus dafür sanieren ließen. „Aber drei Wochen vor Eröffnung erklärte der Provider plötzlich, da draußen könne man keine DSL-Leitung legen.“ Am Ende funktionierte es doch, allerdings mit stark reduzierter Bandbreite.

Für die Zweigstelle in Buschow ließen Kommune und Landkreis das ehemalige Gemeindehaus sanieren. Als vollwertige Praxis ausgestattet, ist dort jeden Mittwoch Sprechstunde.

Portal zur Online-Krankschreibung beim Hausarzt

Überhaupt, die Digitalisierung. Mario Zerbaum wird sehr lebendig, wenn er in seinem Behandlungszimmer von den Chancen erzählt, die sie Ärzten wie Patienten bietet. Sehr bewusst hat er sich für eine Praxis-Software entschieden,

die Services wie die Online-Terminvereinbarung und Videosprechstunden integriert. Außerdem legt er seinen Patienten die Gesundakte ans Herz, eine App für die sichere digitale Kommunikation mit der Praxis. „Wer solche Services nutzt, ist meist begeistert davon“, hat der Mediziner beobachtet. „Aber es sind bislang noch nicht wirklich viele.“ Ähnlich sieht es ihm zufolge bei vielen niedergelassenen Kollegen aus. Viel zu oft heiße es da noch, das habe man doch jetzt fünfzig Jahre lang erfolgreich anders bewältigt. Zerbaum aber lässt sich nicht entmutigen, im Gegenteil. Bald bringt er in Kooperation mit einem IT-Spezialisten ein Portal auf den Markt, über das Patienten online ein Attest bei Arbeitsunfähigkeit erhalten. Beim eigenen Hausarzt – und nicht, wie bei anderen Anbietern, von Ärzten, die sie zuvor noch nie untersucht haben.

Studierende der MHB als Teammitglieder auf Zeit

Ganz allein, sagt er, wäre er solche Projekte und ebenso die Niederlassung aber nicht angegangen. Zerbaums Frau Franziska, ebenfalls Allgemeinmedizinerin, arbeitet von Anfang an mit in der Praxis, demnächst als Inhaberin eines zweiten Kassensitzes. „Für uns passt das wunderbar“, sagt der Ehemann.

„Jemanden zu haben, mit dem man sich fachlich austauschen kann und dem man zugleich absolut vertraut, macht einfach mehr Spaß.“ Unterstützung bekommen die Zerbaums von einem angestellten Weiterbildungsassistenten, mittlerweile drei medizinischen Fachangestellten und einer Auszubildenden. Als Teammitglieder auf Zeit stoßen regelmäßig angehende Ärzte von der Medizinischen Hochschule Brandenburg (MHB) dazu. Sie absolvieren die Praxistage hier, die an der Uni verpflichtend sind, viele anschließend auch eine Famulatur. Demnächst werden außerdem die ersten Absolventen als PJler erwartet.

Vielen öffnet die Zeit bei uns die Augen

„Es ist zwar aufwendig, aber auch sehr bereichernd, junge Kollegen auszubilden“, sagt Zerbaum, der sich auch als Lehrbeauftragter an der MHB engagiert. „Vielen öffnet die Zeit bei uns erst die Augen dafür, dass ein Hausarzt weit mehr macht als Überweisungen ausstellen.“ Nebenbei ist er, im Auftrag der

Kassenärztlichen Vereinigung Berlin-Brandenburg, noch als Mentor für junge Ärzte in der Weiterbildung zum Allgemeinmediziner aktiv. Das tut er gerne, zumal er die Beratung der KV vor dem eigenen Start in die Niederlassung als sehr kompetent erlebt hat. „Für die apoBank gilt das auch, mein Berater hat mich professionell bei der Finanzplanung unterstützt und konnte sich zudem gut in die Mediziner-Perspektive hineinendenken.“ Mario Zerbaum geht ganz offensichtlich auf in seinem Beruf als Hausarzt in dieser Gegend, die so viel Schönes und Schwieriges verbindet. „Wenn Sie mich fragen, wird von Seiten der Berufspolitik auch einfach zu viel gejamert. Die Hausarzt-Tätigkeit ist so vielseitig, man kann so viel gestalten – da packt man am besten selbst an, statt zu klagen.“

Das Interview fand im Herbst 2019 statt. Inzwischen hat Mario Zerbaum seine Wachstumspläne weiter umgesetzt: Neben seiner Frau und ihm arbeiten mittlerweile zwei weitere Fachärzte in der Praxis mit, die außerdem jetzt als MVZ organisiert ist (Stand 05/2022).

Mario Zerbaum ist regelmäßig als Lehrbeauftragter an der Medizinischen Hochschule Brandenburg im Einsatz und unterrichtet dort in den Querschnittsfächern.

Im Porträt: Doktor mit Wachstumsplänen

Mario Zerbaum stammt aus Dessau-Rosslau (Sachsen-Anhalt), sein Medizinstudium hat er in Dresden und Halle absolviert. Nach Stationen in Berlin und Bad Salzungen zog er 2013 mit der Familie nach Brandenburg. Ein Jahr nach seiner Facharztprüfung 2015 beschloss er zusammen mit Ehefrau Franziska, ebenfalls in der Allgemeinmedizin tätig, dort eine neue Praxis zu gründen. „Wir wollten eine Atmosphäre schaffen, die wir uns selbst als Patienten wünschen“, sagt Zerbaum. Inzwischen sind die Räumlichkeiten fast zu klein für das Medizinerpaar und sein Team. Der Allgemeinarzt mit Zusatz-Weiterbildung Hypertensiologie kann sich gut vorstellen, die Praxis zu einem medizinischen Versorgungszentrum weiterzuentwickeln.





„Als Hausärztin begleite ich ganze Familien über viele Jahre. So entwickelt sich ein Vertrauensverhältnis, das in der Klinik nie möglich wäre.“
Dr. Marie Rauschel

„Mutig sein lohnt sich“

Selbstständig arbeiten, als Ärztin mit drei Kindern? Dr. Marie Rauschel, Allgemeinmedizinerin in Emden, hat sich aus vollem Herzen dafür entschieden. Über einen Alltag fernab der Großstädte – und die Kunst, die richtige Konstellation zu finden.

Dass sie einmal dort landet, wo sie aufgewachsen ist, hätte Marie Rauschel nie gedacht. Ostfriesland, grüne Wiesen, kleine Orte, das nahe Meer: Kindheits-Erinnerungen für sie, aber keine Sehnsuchts-Destination für eine junge Ärztin, die lange Zeit in der Großstadt verbracht hat. Heute lebt sie, zusammen mit Ehemann und den vier, acht und zwölf Jahre alten Kindern, trotzdem im Land des Friesentees und der Leuchttürme. Schön ländlich, obwohl das nie geplant war – und als eine von drei Teilhaberinnen einer alteingesessenen Praxis.

Wie kam es, dass Sie doch wieder in Ihrer Heimatregion gelandet sind, Frau Rauschel?

Das liegt an den Erfahrungen, die ich als Berufseinsteigerin gemacht habe: Ursprünglich wollten mein Mann und ich ins Rheinland, wieder in eine Großstadt, so wie Jena, wo wir beide studiert haben. Ein paar Anrufe in den Kliniken in der Region, bei denen ich an unfreundlichen Vorzimmern abgeblockt wurde, haben mich aber zum Nachdenken gebracht. In den Metropolen, an großen Kliniken, sind junge Mediziner oft nur Nummern, der Konkurrenzkampf ist ausgeprägt. Als ich mich dagegen hier in Aurich in der Klinik beworben habe, hatte ich sofort einen freundlichen Chefarzt am Apparat. Der hat mir gleich mal von dem Kindergarten erzählt, den das Krankenhaus damals für den Mitarbeiter-Nachwuchs gebaut hat. Ich fühlte mich willkommen – und als wir dann recherchiert hatten, wie viel Lebensqualität wir hier für deutlich weniger Geld als in den teuren Metropolen bekommen, war die Entscheidung bald klar.

Trotzdem wollten Sie auch hier nicht auf Dauer in einer Klinik arbeiten – warum?

Die Zeiten in der Inneren Medizin, in der Pädiatrie, wo ich mich auch in Diabetologie weiterbilden konnte, und später in der Unfallchirurgie waren wunderbar. Aber in der Klinik trifft man zwangsläufig nur auf eine kleine Auswahl an Krankheitsbildern und Patienten. Ich wollte mehr Vielfalt, die ganze Bandbreite der Medizin im Alltag erleben und die Menschen über einen längeren Zeitraum ihres

Lebens begleiten, damit wirklich ein Vertrauensverhältnis entsteht. Außerdem bin ich einfach jemand, der gerne selbst Entscheidungen trifft, ich möchte auch betriebswirtschaftlich mitgestalten können. Und ein ganz wichtiger Faktor: Wer im Krankenhaus arbeitet, ist nur eingeschränkt Herrin seines Zeitbudgets, oft musste ich ziemlich jonglieren, um dann in allerletzter Minute zum Abholen vor der Kita zu stehen. Heute funktioniert das sehr viel besser, gerade weil wir uns in der Gemeinschaftspraxis gut aufteilen können.

Angefangen in ihrer heutigen Praxis hat Marie Rauschel bereits 2018, seit Beginn des Jahres 2022 ist sie Teilhaberin. Sie hat die Anteile des Vorgängers übernommen, mit dem ihre beiden Kolleginnen den Betrieb über viele Jahre geführt haben. Außerdem gehören noch ein angestellter Arzt sowie eine Assistenzärztin zum Team und fast ein Dutzend Medizinische Fachangestellte, darunter Expertinnen für Wundmanagement, Diabetes und Ernährungsberatung sowie Versorgungsassistentinnen. Die Praxis bietet nicht nur Allgemeinmedizin inklusive hausärztlicher Versorgung an, sondern hat sich seit langem als Schwerpunktpraxis für Diabetes etabliert. Dank umfangreicher Weiterbildung ist das Mediziner-Team außerdem in Spezialgebieten wie Chirotherapie, physikalischer Therapie, Akupunktur und Naturheilverfahren versiert.

Wie sieht Ihr Alltag in der Praxis aus – deckt jeder das gesamte medizinische Spektrum ab?

Nein, wir setzen schon unterschiedliche Akzente. Ich habe zum Beispiel ein Faible für Chirotherapie und inzwischen auch die entsprechende Spezialisierung. In der Diabetologie, aber nicht nur dort, profitiere ich enorm vom Know-how meiner erfahrenen Kolleginnen. Ich finde es großartig, dass wir uns untereinander dazu austauschen können, wie wir bestimmte Patienten oder Symptome einschätzen. Wir sind sehr unterschiedliche Charaktere, von zupackenden Pragmatikern bis zu sehr geduldigen Zuhörern ist alles dabei. Das hilft, alle Patienten optimal nach ihren Bedürfnissen zu versorgen.

Von der Assistenzärztin zur Teilhaberin

2012 bis 2018

Assistenzärztin an der Klinik Aurich, zunächst in der Inneren Medizin, anschließend in der Pädiatrie und der Unfallchirurgie

Oktober 2018

Einstieg als Assistenzärztin in der Gemeinschaftspraxis Borssum in Emden

Januar 2021

Facharztanerkennung Allgemeinmedizin und Beginn der Weiterbildung Diabetologie

Juni 2021

Bewilligung des EAP Existenzgründerkredits der apoBank inkl. KfW-Förderung

Ende Dezember 2021

Ausstieg des Vorgängers aus der Praxis

Januar 2022

Übernahme des KV-Sitzes, Einstieg als Teilhaberin

Sommer 2022

geplanter Abschluss der Weiterbildung Diabetologie

Das sagt die Beraterin

Selbstbewusste Gründerinnen wie Marie Rauschel zu begleiten, macht besondere Freude. Mir ist dabei wichtig, ganzheitlich zu beraten: Was ist gerade in der Familienphase zu beachten, wie sehen die Zukunftswünsche aus? Um plastisch darzustellen, welche wirtschaftlichen Ergebnisse in der Region realistisch sind, nutze ich gerne unsere Benchmark-Tools. Mein Ziel: Ich will eine zuverlässige Ansprechpartnerin sein, die mitdenkt – weit über die Gründungsphase hinaus.

Carina Schulz, Beraterin selbstständige Heilberufe bei der apoBank in Oldenburg.



Das Ärztinnen-Team der Gemeinschaftspraxis deckt mehrere Schwerpunkte ab. Marie Rauschel bietet unter anderem Chirotherapie an.



Schrittweise Einarbeitung in die Praxisführung: Rauschel begann als Assistenzärztin im Betrieb.

Oft betreuen wir ganze Familien über mehrere Generationen hinweg, das öffnet den Blick auch für andere Faktoren, die die Gesundheit der Patienten beeinflussen

Sie sind die Jüngste in Ihrem Dreier-Bund der Teilhaberinnen, wie wirkt sich das aus?

Das erlebe ich als absolut unproblematisch. Zumal ich mich ja durch die Zeit als angestellte Assistenzärztin und Ärztin in Weiterbildung hier hervorragend Schritt für Schritt in die Praxisführung einarbeiten konnte. So hatte ich die Möglichkeit, ohne Druck die langjährigen Patienten kennenzulernen und mir langsam einen eigenen Stamm aufzubauen. Praktisch ist, dass die Kolleginnen über viele Jahre ein Netzwerk zum Beispiel zu anderen Fachärzten und Beratungsstellen in der Region geknüpft haben. Als Einsteigerin, ganz alleine, hätte ich das niemals so schnell hinbekommen, auch weil wegen Corona viele Vereinssitzun-

gen und Ärzte-Stammtische ausgefallen sind. Aber wir sind ohnehin gerade ein bisschen in der Neuordnungs-Phase, da geht es den Kolleginnen nicht anders als mir: Unser neues Praxisverwaltungs-System hat einiges verändert, also müssen wir uns alle ein bisschen umorientieren.

Wenn Sie mal zurückschauen auf Ihren Weg bislang – was würden Sie anderen jungen Ärzten und Ärztinnen raten, gerade denen mit den Kindern?

Mutig sein lohnt sich! Sich selbst darum kümmern, dass man auf die nötigen Behandlungszahlen in der Weiterbildung kommt, auch wenn man anderen damit vielleicht auf die Nerven fällt. Selbstbewusst familienfreundliche Arbeitsmodelle einfordern in der Klinik. In der Unfallchirurgie im Auricher Krankenhaus war ich zum Beispiel die Erste, die während der Weiterbildung in Teilzeit gear-

beitet hat. Das hat so gut funktioniert, dass bald andere folgten. Wir bilden übrigens auch sehr gerne aus: Eine meiner Kolleginnen wird in ein paar Jahren in Rente gehen, insofern sind wir immer glücklich über weitere Mitstreiter, die Lust haben, sich bei uns einzubringen.

Und wenn jemand noch unsicher ist, ob Selbstständigkeit der richtige Weg ist?

Da kann ich nur sagen: Keine Angst vor der Niederlassung! Gerade jetzt sind die Chancen bestens, weil in den nächsten Jahren so viele niedergelassene Mediziner in Rente gehen. Wer sich die richtige Konstellation aussucht, zum Beispiel also eine Gemeinschaftspraxis, kann den Beruf gut mit der Familie in Einklang bringen. Die Finanzierung ist bei mir auch dank der Konditionen der apoBank einfacher, als man vielleicht zuerst denkt. Selbst gestalten und besser verdienen als in der Anstellung – das kann ich wirklich nur empfehlen.

Das Interview fand im April 2022 statt.



Im Porträt: Anpackerin mit Familiensinn

Dr. med. Marie Rauschel, 1985 geboren in den Niederlanden und aufgewachsen in Emden, tauschte den Nordwesten nach dem Abitur mit Ostdeutschland: Zusammen mit ihrer Jugendliebe, ihrem heutigen Ehemann, zog sie nach Jena, wo sie Medizin und er Jura studierte. Das erste Kind bekamen die beiden bewusst in der Uni-Zeit: „In Jena war das leichter zu organisieren als in vielen westdeutschen Städten. Die kostengünstige Kita lag bei uns um die Ecke, mit Kindern hatte man außerdem ein Voreinschreiberecht an der Uni.“ Den ursprünglichen Plan, nach der Doktorarbeit in Biochemie in die Forschung zu gehen, legte die angehende Ärztin zwar auf Eis. „Die Arbeit im Labor war eine tolle Erfahrung, aber im Blockpraktikum habe ich gemerkt, dass mein Herz für die Allgemeinmedizin schlägt.“ Ihr Mann und sie haben ihre Karriereschritte von Anfang an aufeinander abgestimmt, damit keiner auf Dauer zurückstecken muss. Was auf der Strecke bleibt, ist laut Rauschel allenfalls die Einrichtung ihres Sprechzimmers: „Das sieht noch so aus wie beim Vorgänger. Wobei: Demnächst gönne ich mir vielleicht einen neuen Schreibtischstuhl.“



Univiva – der Marktplatz für Gründerinnen und Gründer

Alles, was sich Gründer für die eigene Praxis wünschen, finden sie bei univiva. Gestartet als Fortbildungs- und Seminar-Plattform, ist univiva heute der etablierte Verkaufskanal für jegliche Praxis-EDV, Praxiseinrichtung, Medizintechnik und Praxismarketing.

Das Geschäftsprinzip von univiva ist einfach und trifft bei jüngeren Heilberuflern den Nerv, denn sie können sich ihre Praxisausstattung online und virtuell zusammenstellen. Ob Praxissoftware für Ärzte, Therapeuten oder Zahnärzte, Computer und Hardware spezialisiert auf die eigene Facharzttrichtung, oder die Praxiseinrichtung für Laborräume und Empfangsbereich: Gründer können hier ihre Anschaffungen planen, Angebote von mehreren Anbietern vergleichen und sich dann für das Passende entscheiden.

Was früher aufwendig in Präsenzmeetings erarbeitet wurde, ist heute mit dem Online-Portal möglich. Univiva, das vom Tochterunternehmen naontek der apoBank betrieben wird, ist schließlich das Empfehlungsportal, das nur langjährig in der Branche aktive Partner zulässt und durch ihre Qualitätssicherung regelmäßig validiert. Mit univiva schließt die apoBank den Kreis ihrer umfassenden Unterstützung für den heilberuflichen Alltag.



univiva.de



Sparringspartner für Existenzgründer

Medizinische Expertise ist für eine Praxisgründung absolute Voraussetzung. Aber sie ist nicht alles. Anfangs sind viele betriebswirtschaftliche Entscheidungen zu treffen, die erst langfristig ihre Erfolge zeigen: die Auswahl der richtigen Praxis, die Vertragsverhandlungen mit Abgeber und Vermieter, und schließlich der gelungene Praxisstart.

Deshalb kann ein Sparringspartner auf dem Weg in die Niederlassung den entscheidenden Unterschied machen. Er sollte Praxisgründer in erster Linie entlasten: weniger Stress – richtige Entscheidungen – mehr Erfolge.

Die Praxispezialisten der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer sind erfahrene Sparringspartner, bei der Beratung zu einzelnen Themen wie auch zum gesamten Gründungsprozess. Das Herzstück ihrer Beratung ist der Niederlassungsfahrplan, der für jeden Existenzgründer individuell angefertigt wird. Mit dem Gründer prüfen die Praxispezialisten regelmäßig den Fortschritt. Sie stellen zusammen, welche Dokumente für die K(Z)V wichtig sind, entwerfen eine umfassende Terminübersicht und Liste aller notwendigen Ansprechpartner. Absolut hilfreich und zeitsparend sind die ausgewählten Informationen und passenden Checklisten, wie zum Beispiel die für die Praxisbesichtigung. Denn Praxispezialisten begleiten auch beim Check-up der zu übernehmenden Praxis, bei den Verhandlungen mit Abgebern und dem Vermieter. Kurz: Mit dem Niederlassungsfahrplan begleitet der Praxispezialist Ärztinnen und Ärzte von der Anstellung bis in die erfolgreiche Selbständigkeit.



opti-prax.de



„Aldersbach braucht ein Gesundheitszentrum. Und ich will es gemeinsam mit anderen Investoren aufbauen.“
Dr. Julia Mayer-Wick

Durchstarten in Niederbayern

Eine Frau denkt groß: wie die Österreicherin Dr. Julia Mayer-Wick in ihrer Aldersbacher Praxis mit ihrem Vorgänger zusammenarbeitet – und den Traum vom eigenen Gesundheitszentrum vorantreibt.

Ein Gesundheitszentrum für Aldersbach

Frühjahr 2016

Erste Gespräche mit dem Abgeber Dr. Josef Maydl

Mai 2016

Wechsel auf die Innere Medizin im Krankenhaus Vilshofen

Dezember 2017

Eintritt in die Praxis als Weiterbildungsassistentin, erste Planungsgespräche mit der apoBank

Juni 2019

Facharztprüfung, Genehmigung der Übernahme von 1,5 Zulassungen, konkrete Planung der Investitionsschritte mit der apoBank

Oktober 2019

Übernahme der Zulassungen, Einstellung des Vorgängers in Teilzeit

2021 (geplant)

Eröffnung des neu errichteten Gesundheitszentrums

Schlüsselmomente, erzählt sie, seien damals die Fahrten auf der B 8 durch Niederbayern gewesen. An der Donau entlang, links die Kühe, rechts die Wildgänse. „Nach ein paar Monaten fühlte sich das immer mehr nach Heimweg an“, erinnert sich Dr. Julia Mayer-Wick. Nach dem Studium in Wien und ersten Stationen in der Unfallchirurgie und Sportmedizin war sie nach Deutschland gezogen, um hier ihre Weiterbildung zur Chirurgin abzuschließen. „Eigentlich wusste ich damals schon, dass ich kein Mensch bin, der gerne die Entscheidungen anderer lebt“, erinnert sich die Ärztin. Allgemein-, Unfall- und Viszeralchirurgie am Klinikum in Vilshofen, dazu fachübergreifende Nachtdienste und Einblicke in die Anästhesie: Zunächst war das genau ihr Ding. „Aber dann kam der Punkt, an dem mir klar war, dass ich so nicht bis zur Rente arbeiten will – und viel mehr gestalten kann, wenn ich das Fach wechsele und mich in meiner neuen Heimat niederlasse.“

Bonus dank fließendem Übergang

Sie hat es durchgezogen, binnen nur drei Jahren. Seit Oktober 2019 führt Dr. Julia Mayer-Wick ihre eigene allgemeinmedizinische Praxis in Aldersbach nahe Passau. Dem Wechsel in die Innere Medizin im Krankenhaus folgte der in die ambulante Versorgung,

zu Dr. Josef Maydl, dessen Nachfolgerin sie heute ist. „Die Gespräche mit ihm haben maßgeblich dazu beigetragen, dass ich Hausärztin geworden bin“, sagt die Österreicherin. Direkt nach Abschluss der Weiterbildungszeit hat sie seinen und einen halben weiteren Kassensitz übernommen. Statt sich in die Rente zu verabschieden, arbeitet Maydl jetzt als Angestellter mit reduzierter Stundenzahl weiter. Eine Konstellation, die durchaus Zündstoff bergen könnte. „Bei uns trifft das Gegenteil zu. Er war von Anfang an neugierig auf mein aktuelles Chirurgie-Wissen – und ich bin heilfroh, dass ich bei ihm viel zum wirtschaftlichen Verordnen lerne und wir einen fließenden Übergang hinbekommen.“ Vom seit langem geschätzten Doktor vorgestellt zu werden, habe ihr außerdem von Anfang an einen Bonus bei den Patienten verschafft.

Mehr Prävention und Vorträge im Ort

Ob sie ausreichend Raum hat für ihren Gestaltungswillen? Mayer-Wick genießt es, dass sie sich jetzt mehr um Prävention kümmern kann als in der Chirurgie. Sie hält Vorträge im Ort, berät zu gesunder Ernährung und Training, bald will sie Weiterbildungsassistenten anstellen. Gleich zum Start hat die Chefin außerdem in eine aufwendige IT-Umstellung und moderne Geräte investiert. Eine Herausforderung, auch



Orientierung im Zahlensalat

Die Investitions- und Kostenberatung (INKO) der apoBank

Eine transparente Gesamtrechnung, die alle betrieblichen, steuerlichen und privaten Faktoren berücksichtigt: Das ist die INKO, ein interaktives Beratungsprogramm speziell für Gründer. Die apoBank hat es ursprünglich mit dem Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung in Deutschland (ZI) entwickelt und inzwischen immer weiter verfeinert. Die INKO umfasst fünf Beratungsfelder:

- **Investitionskonzept:** Wie viel soll in die Praxisausstattung und die Geräte investiert werden?
- **Kaufpreis:** Welcher Preis ist realistisch? Welche Finanzierungslösungen eignen sich?
- **Praxiskosten:** Was kommt an Kosten für Personal, Material, Versicherungen oder Leasing auf den Gründer zu?
- **Lebenshaltung und Vorsorge:** Wie hoch sind die Ausgaben für den privaten Bedarf, wie sieht es mit Vorsorge und Absicherung aus?
- **Mindesteinnahmen:** Wie hoch sollten die monatlichen Einnahmen mindestens ausfallen? Wie viele Patienten gilt es dafür pro Quartal zu versorgen?

So lässt sich zum Beispiel ausrechnen, ob es realistisch ist, die kalkulierten Einnahmen am Wunschstandort zu erzielen. Existenzgründer können mit ihrem Berater diverse Szenarien durchspielen – und so Sicherheit für ihre Entscheidung gewinnen.



apobank.de/inko



Julia Mayer-Wick hat gleich zum Start die IT umgestellt und neue Geräte gekauft. „So sind alle mit der Technik vertraut, wenn der nächste Schritt folgt.“

für das Praxisteam, das wie Dr. Maydl an Bord geblieben ist. „Die Mitarbeiter sind sehr positiv damit umgegangen“, sagt seine Nachfolgerin. „Der Vorteil ist, dass alle mit der neuen Technik vertraut sind, wenn der nächste Schritt folgt.“ Aldersbach prosperiert wirtschaftlich, die vielen neu zugezogenen Familien brauchen eine angemessene Versorgung. Genau die aber ist mittelfristig in Gefahr, weil zahlreiche alteingesessene Hausärzte in der Gegend aufs Rentenalter zusteuern. Julia Mayer-Wick hat deshalb einen ehrgeizigen Plan gefasst: „Aldersbach braucht ein Gesundheitszentrum. Und ich will es gemeinsam mit anderen Investoren aufbauen.“

Enthusiasmus bei der Gemeinde

2021 soll das Zentrum eröffnen, mit ihr selbst als ärztlicher Leiterin und einem Team aus angestellten Kollegen, die jeweils andere Schwerpunkte der Allgemeinmedizin abdecken. Demnächst wird die Gründerin dafür mehrere Kassensitze aus der Umgebung übernehmen. „Der Enthusiasmus für unser Projekt ist groß bei der Gemeinde“, erzählt sie. „Aber man muss hartnäckig sein, damit die Mühlen etwas schneller mahlen.“ Etwa 500 Quadratmeter Nutzfläche sehen die Entwürfe vor, ein geeignetes Grundstück im Ortskern ist bereits gefunden. Mayer-Wick bezieht die Mitarbeiter eng ein in die Detailplanung, damit der Neubau auch ihren Arbeitsabläufen gerecht wird. „Ich lege Wert darauf, meiner Mannschaft bei allen Entscheidungen die Gründe und Ziele zu erklären. Dann macht es uns allen mehr Spaß, Neues anzupacken.“ Die Verwaltungsaufgaben wird sie künftig einem Kaufmann überlassen, der ihr besonderes Vertrauen genießt: ihrem Ehemann, einem gebürtigen Aldersbacher.

Die Gemeinde hat enthusiastisch auf ihre Pläne reagiert. Der Neubau soll im Ortskern entstehen, mit einer Nutzfläche von etwa 500 Quadratmetern.

„Ich spiele immer mit offenen Karten“, sagt Julia Mayer-Wick. Sie bezieht das bewährte Praxisteam eng in ihre Neubau-Pläne mit ein. Dass Vorgänger Dr. Josef Maydl noch weiter mitarbeitet, begreift sie als großen Vorteil für die Startphase. Mittlerweile verbindet die beiden eine echte Freundschaft.



„Das sagen die Berater der apoBank“
Viele Gründer begleiten wir schon lange auf ihrem Berufsweg, da sind echte Vertrauensverhältnisse entstanden. Entscheidend ist immer, wirklich maßgeschneiderte Finanzierungskonzepte zu entwickeln, die auch die privaten Belange mit einbeziehen. Zu sehen, wie Projekte wie das von Julia Mayer-Wick gedeihen, ist dann auch für uns als Berater eine Freude.“

Nur kein Paralleluniversum

Nein, Julia Mayer-Wick hat keine Zukunftsangst. „Bei so einem Projekt mit mehreren Investitionsschritten braucht man aber jemanden an der Seite, der sich auch mit den Regeln der Kassenärztlichen Vereinigung und speziellen Förderprogrammen auskennt“, sagt sie. „Bei der apoBank fühle ich mich da optimal begleitet.“ Ihr Rat an andere Gründer: frühzeitig informieren, welche Unterlagen und Anträge nötig sind, ein klares Konzept entwickeln, offen mit dem Abgeber kommunizieren und die Partner sorgfältig auswählen. „Mir war zum Beispiel wichtig, für die IT einen Dienstleister zu finden, der schnell vor Ort ist und den Neubau gleich mitdenkt.“ Das künftige

Ärzteteam soll sich ganz aufs Medizinische und die Patienten konzentrieren können, während eine schlanke Verwaltung alles Administrative managt. „Die darf aber nicht zum Paralleluniversum werden“, betont Mayer-Wick. Ansonsten, versichert die Frau, die so ungerne Entscheidungen anderer lebt, kann sie schon mal ziemlich direkt werden. Das Interview fand im Herbst 2019 statt. Julia Mayer-Wicks Traum vom Ärztehaus für Aldersbach ist inzwischen Realität geworden: Ab Frühsommer 2022 empfangen sie und ihr mittlerweile erweitertes Team die Patienten in den neuen Räumlichkeiten (Stand 05/2022).

Im Porträt: Landkind mit Freiheitsdrang

Julia Mayer-Wick ist in einem ländlichen Vorort von Graz aufgewachsen. Als sportbegeisterte Jugendliche begann sie eine Profi-Tänzer-Ausbildung, entschied sich nach der Matura an einer Handelsakademie aber doch für ein Medizinstudium in Wien. Zunächst begeisterte die Österreicherin, die schon als Kind gerne Fische seziiert hatte, sich für die Chirurgie. Während der Weiterbildung aber wurde ihr klar, dass sie ganzheitlicher arbeiten und ein breiteres medizinisches Spektrum abdecken möchte. „Ich war schon als Assistentin bei den Chirurgie-Visiten diejenige, die zuerst auf die Blutdruck-Daten geschaut hat.“ Die Zeit an der Handelsakademie will Mayer-Wick heute nicht missen: „Mein Vorwissen ist schon sehr nützlich, um betriebswirtschaftliche Auswertungen zu verstehen oder Businesspläne zu erstellen.“ Dieses Know-how könne man sich aber auch unkompliziert in berufsbegleitenden Seminaren aneignen.





„Wie erreicht der einzelne Arzt mehr Menschen, ohne dass die Qualität leidet? Dazu hatte ich von Anfang an ein klares Konzept im Kopf.“
Dr. Alexander Mittlmeier

Digital im Dorf

4.000 Einwohner, ein Hausarzt: warum Dr. Alexander Mittlmeier sich gerade das südbadische Maulburg ausgesucht hat, um seine Vision einer zukunftsfähigen Praxis zu verwirklichen.

Hausarztpraxis in Maulburg

Juli/August 2018
Entscheidung für den Standort Maulburg

Ab September 2018
Planung der Raumgestaltung, Rekrutierung des Personals

Dezember 2018
Fertigstellung des Rohbaus

März/April 2019
Teambuilding-Workshops, Detailplanung zur Eröffnung

Juni 2019
Eröffnung der Praxis

Er war mit der Familie im Urlaub, damals vor zwei Jahren, als die Entscheidung fiel. „Ich hatte schon lange vor, mich in Südbaden niederzulassen“, erzählt Alexander Mittlmeier. Doch es dauerte, den richtigen Standort zu finden. Bis der Arzt, zu der Zeit noch in Rüdesheim am Rhein in einer Hausarztpraxis angestellt, eine Anzeige des Landkreises Lörrach in einer Praxisbörse entdeckte. Beim dortigen Gesundheitsamt erfuhr er von der schwierigen Lage der Gemeinde Maulburg: Kein einziger Hausarzt war damals im Ort vertreten, der letzte vor Jahren verstorben. Für manchen womöglich ein Horrorszenario. Mittlmeier aber wurde neugierig.

Er sprach mit dem Bürgermeister und stellte bald fest, dass sich seine zukunftsweisenden Ideen zur ärztlichen Primärversorgung mit den Maulburgern verwirklichen lassen könnten: Einen Hol- und Bringdienst für gebrechliche Patienten schaffen, eine Gemeindegeschwister einstellen – die Maulburger zeigten sich offen

für Neues. Ein Gutachten der apoBank, schon vor Mittlmeiers Kontaktaufnahme erstellt, bescheinigte dem Standort zudem beste Perspektiven. Und dennoch: War das eine kluge Idee, sich kurz vor der Schweizer Grenze niederzulassen, in einem kleinen, unterversorgten Ort – als einziger Allgemein- arzt weit und breit?

Die Praxisräume wurden extra freigehalten

Alexander Mittlmeier lächelt. „Ich hatte ja ein klares Konzept im Kopf, als ich mich für Maulburg entschieden habe.“ Die Praxisräume im neuen Ortskern neben der Apotheke, schon lange für den ersehnten neuen Inhaber freigehalten, ließ der Gründer genau auf dieses Konzept hin gestalten. Vier Räume für seine bislang fünf medizinischen Fachange- stellten, nur ein Untersuchungsraum für ihn. Kein Empfangstresen, an dem Mitarbeiterinnen

Kein einziger Hausarzt war mehr in Maulburg vertreten, als Mittlmeier Kontakt zur Kommune aufnahm. Doch die Maulburger zeigten sich offen für Neues.

Viel Platz für Mitarbeiter, kein Empfangstresen.

Das sagen die Berater der apoBank

Um bei der Niederlassung kompetent beraten zu können, muss man die Situation am geplanten Standort gut kennen. Was bewegt den Bürgermeister vor Ort? Wie sehen die Versorgungsstrukturen aus? Solche Fragen sind wichtig, wie man am Beispiel von Alexander Mittlmeier sieht. Seine digitalisierte Praxis hat Modell-Charakter. Umso wichtiger ist es, Pioniere wie ihn zu unterstützen.

Die Patienten melden sich selbst an einem Terminal an und werden automatisch aufgerufen.

zwischen Telefon und Patientenaufnahme hin- und herhechten, sondern ein Terminal, an dem jeder sich mit der Versichertenkarte selbst anmeldet. Wer als Nächster an der Reihe ist, erfahren die Patienten im Wartezimmer über ein automatisches Aufrufsystem.

Volle Konzentration auf die Patienten

Mehr Ärzte vom Landleben zu überzeugen, sei eben nur einer von mehreren Wegen zur besseren Patientenversorgung dort, meint Alexander Mittlmeier: „Wie schaffen wir es, dass der einzelne Arzt mehr Menschen erreicht, ohne dass die Qualität leidet? Das ist für mich persönlich die viel spannendere Frage.“ Seine Antwort in Maulburg: Standardprozesse digitalisieren, soweit es geht, und vieles an eine relativ große Mannschaft an Fachkräften delegieren. Dreißig Prozent mehr Patienten als Hausarztpraxen im Schnitt, so seine Überzeugung, könne man mit so einem Konzept bewältigen. Nicht etwa als durchtechnisierter Fließbandbetrieb – sondern als atmosphärisch einladende, freundliche Praxis, in der der Arzt und sein Team sich voll auf

Digitalisierung und die Delegation vieler Aufgaben an Mitarbeiter eröffnen neue Freiräume.

ihre Patienten konzentrieren. Mittlmeier ist sicher: „Die Digitalisierung macht die Medizin nicht technischer, sondern wieder menschlicher.“

Anspruchsvolle Aufgaben = gutes Betriebsklima

Als virtuelles Rückgrat der Praxis dient ein hochmodernes Praxismanagement-System. Die Terminvereinbarung läuft über ein Online-Buchungstool, vor dem Arztbesuch füllen die Patienten daheim am Rechner einen symptom-spezifischen Fragebogen aus. „Statt permanent am Telefon zu hängen, haben meine Mitarbeiterinnen genug Zeit, um mich zum Beispiel beim Impfmanagement oder der Wundversorgung zu entlasten.“ Dass sie anspruchsvollere Aufgaben übernehmen dürfen, trage auch zu einem guten Betriebsklima bei. Mittlmeier, selbst überzeugter Verfechter der sprechenden Medizin, hat sich so den Freiraum für eine umfassende Betreuung seiner Patienten geschaffen: Etwa 35 Stunden wöchentlich, schätzt er, gehören allein ihnen.



Im Porträt: von Bayern nach Baden

Ursprünglich kommt Alexander Mittlmeier aus dem bayerischen Bad Reichenhall, fand aber bereits als Medizinstudent in Freiburg Gefallen an Landschaft und Lebensqualität im Badischen. Nach der Approbation folgten Stationen in der Kardiologie, der Rheumatologie und der Psychosomatik. „Das war alles bereichernd, aber für mich ist die Allgemeinmedizin mit ihrer großen Vielfalt einfach das faszinierendste Fachgebiet“, so Mittlmeier. Seine Praxis für Allgemeinmedizin und Psychotherapie in Maulburg hat der Vater zweier Töchter im Juni 2019 eröffnet. „Mir macht es Spaß, mein eigener kaufmännischer Direktor zu sein – und ich würde es auch anderen Allgemeinmedizinern empfehlen, zumal man die Balance zwischen Berufs- und Privatleben selbst gestalten kann.“ Zum Workaholic will Mittlmeier sich jedenfalls nicht entwickeln: Der ausgebildete Önologe überlegt, neben dem Arztberuf auch ein wenig Weinbau zu betreiben.



Dank des Architekturbüros im Hinterhaus hatte Alexander Mittlmeier kurze Wege zu den Experten, die seine Gestaltungsideen in die Tat umgesetzt haben. Für eine entspannte Atmosphäre im Wartezimmer sorgt unter anderem sanftes Vogelgezwitscher, das dort aus einem Lautsprecher ertönt.



Praxis erweitern und ärztliche Kollegen anstellen

Was ihn überrascht hat beim Gründen? „Ich hatte mit 600 Patienten im ersten Quartal gerechnet – und dann waren es gleich 1.600.“ Auch die meisten Älteren hätten kein Problem damit, sich auf die digitalen Tools ihres Hausarztes einzustellen. Schon ein Jahr nach Eröffnung will Mittlmeier den nächsten Schritt gehen und seine Praxis ins obere Stockwerk erweitern. Die Planung dafür läuft, unterstützt von der apoBank und mit einem von ihr empfohlenen Steuerberater an der Seite, der ausgeprägte Branchenkenntnisse mitbringt. Der Neu-Maulburger braucht Platz für ärztliche Kollegen, die er bald anstellen will. Nötig ist das unter anderem, weil auch im benachbarten Schopfheim mit seinen fast 20.000 Einwohnern viele hausärztliche Kollegen kurz vor der Rente stehen.

„Ich stelle mir das vor wie eine Zwiebel mit vielen Schichten“

Aber Mittlmeier hat noch mehr vor. Sich im Ärztenetz Dreiländereck engagieren, um mit anderen Medizinern aus der Grenzregion weitere Ideen zur ambulanten Versorgung zu entwickeln. Sich noch mehr austauschen mit den Sozialverbänden vor Ort und dem Gemeinderat, planen, wie er seine Praxis mit der Zeitbank.plus verzahnen kann, einem regionalen Netzwerk für Nachbarschaftshilfe. „Ich stelle mir das vor wie eine Zwiebel – viele verschiedene Schichten um den Kern der ärztlichen Versorgung herum und alle helfen mit, damit wir wiederum Patienten helfen können“, sagt er. „Gemeinsam mit starken Partnern kann man sowas anpacken.“

Das Interview fand im Herbst 2019 statt.



Keine Angst vor Digitalien

Sinnvolle Tools und Anwendungen für die Praxis

Digitalisierung? Ja gerne! Mehr innovative digitale Gesundheitsleistungen, mehr digitales Datenmanagement: Ein Drittel der Hausärzte in Deutschland, so ein Ergebnis der apoBank-Studie „Inside Heilberuf“, wünscht sich den Berufsalltag weniger analog. Mit dem Digitale-Versorgungs-Gesetz (DVG) ist der Grundstein dafür gelegt, dass diese Wünsche bald Realität werden.

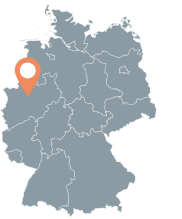
Welche der vielen neuen Angebote Ärzten und Patienten wirklich Nutzen bringen, ist allerdings oft nicht so einfach herauszufinden. Die apoBank hat deshalb die Reihe „Digitalisierung in der Praxis – Tipps und Tricks für Ihren Arbeitsalltag“ ins Leben gerufen.

In der ersten Ausgabe geht es unter anderem um Praxis-Homepage, Online-Terminbuchung und den Umgang mit Arztbewertungsportalen. Die zweite Ausgabe widmet sich Themen wie der digitalen Praxisorganisation und Anwendungen, die eine sichere Kommunikation mit Kollegen und Patienten ermöglichen.

Beide Broschüren stehen als PDF zum Download bereit.

Mehr Infos dazu und zur Digitalisierung im Gesundheitsmarkt: apobank.de/apohealth.

Docs im Doppelpack



Sandra Norkowski und Katrin Reckers wussten schon im Studium, dass sie gemeinsame Sache machen wollen. Heute betreiben die beiden eine Gemeinschaftspraxis. Ein Gespräch über den Segen einer Pflegeausbildung, Bürokratie und familienverträgliche Arbeitszeiten.



Gemeinschaftspraxis in Lünen

Sommer/Herbst 2015

Beginn der Suche nach einer geeigneten Praxis

Februar 2016

Erster Besuch beim Vorgänger in Lünen, Abschluss eines Vorvertrags, Kreditzusage der apoBank

Sommer 2016

Abschied des vormaligen Inhabers, Erteilung des Zuschlags für den Kassensitz

Oktober 2016

Neueröffnung als Gemeinschaftspraxis

Frühjahr 2018

Übernahme des zweiten Kassensitzes

Sommer 2020 (geplant)

Umbau der Praxis



Ein modernes Backsteingebäude im Norden von Lünen, wo das Ruhrgebiet ins Münsterland übergeht. Die Gegend wirkt ländlich, statt Industriebauten dominieren Felder und Einfamilienhäuser. Seit Herbst 2016 verwirklichen Sandra Norkowski (rechts) und Katrin Reckers hier ihre Vorstellungen von einer Hausarztpraxis, die auf viel Empathie und Ganzheitlichkeit setzt.

Wie kam es, dass Sie sich für die Selbständigkeit entschieden haben – und warum zu zweit?

Reckers: Wir haben schon im ersten Semester an der Uni gemerkt, dass wir auf einer Wellenlänge liegen. Wir hatten beide in der Pflege gearbeitet, waren unter den vielen 19-Jährigen mit die ältesten ...

Norkowski: ... und kamen aus der gleichen Ecke, sind oft zusammen Zug gefahren. Die Erfahrungen aus der Pflege verbinden einfach. Man weiß, wie die Arbeit in der Klinik abläuft, und hat gelernt, mit Menschen in unterschiedlichen Lebenslagen umzugehen.

Reckers: Darüber habe ich in der Pflege zum Teil mehr gelernt als im Studium, auch über Teamarbeit und Pharmakologie zum Beispiel. Dass ich mich als Hausärztin niederlasse, war aber kein lang gehegter Traum. Nach 15 Jahren im Krankenhaus hatte ich zwar genug von den Diensten, aber allein wäre ich den Schritt in die Selbständigkeit nicht gegangen.

Warum nicht? Angst vor der Bürokratie?

Norkowski: Das nicht, die Abrechnung zum Beispiel läuft mit den modernen Systemen wirklich unkompliziert, so lange man vernünftig bucht. Da bewährt sich auch, dass wir die erfahrenen Medizinischen Fachangestellten unseres Vorgängers übernommen haben.

Reckers: Wenn man die medizinische Notwendigkeit sauber dokumentiert, muss man keine Angst haben. Im Zweifel fragen wir bei der KV nach. Das Ausmaß an Schriftverkehr vor der Niederlassung fand ich allerdings schon überraschend. Zum Beispiel, dass man Unterlagen und Bewilligungen, die längst vorliegen, immer wieder neu einreichen muss. Auch das Warten, die Restuntersicherheit, ob der KV-Ausschuss uns wirklich den Zuschlag für die Praxis gibt, hat mich belastet. Das hätte mich aber nicht abgeschreckt. Wir hatten nur beide keine Lust darauf, die Last allein auf den Schultern zu tragen.

Norkowski: Das stimmt. Ich habe drei Kinder, unsere Lösung heute lässt sich auch gut mit dem Familienleben in Einklang bringen. Früher in der Klinik habe ich zwar Teilzeit gearbeitet, war aber wegen der Dienste meist die Wochenenden weg. Von den Arbeitszeiten her ist es heute definitiv besser, zumal wir uns gegenseitig vertreten und Aufgaben delegieren können.

Warmherzigkeit und Offenheit für ganzheitliche Methoden: Katrin Reckers und Sandra Norkowski teilen die gleiche Einstellung zum Hausarztberuf. „Die Krankenpflege hat mir damals aber auch sehr viel Spaß gemacht“, sagt Katrin Reckers. „Sonst hätte ich in dem Beruf sicher nicht noch in Teilzeit neben dem Studium gearbeitet.“



Die Öffnungszeiten bieten Freiraum für die Patienten und das Praxisteam: Speziell für Berufstätige sind die Dienstags-Sprechzeiten von 7 bis 10 Uhr sowie 18 bis 20 Uhr gedacht, am Mittwoch- und Freitagnachmittag bleibt die Praxis geschlossen. Norkowski und Reckers betreuen Patienten jeden Alters. Viele Jugendliche sind darunter, aber auch die Bewohner eines nahegelegenen Altenheims. Außerdem sind den Ärztinnen zahlreiche Patienten treu geblieben, die sie schon als Angestellte kennengelernt haben: Vor der Selbständigkeit waren sie gemeinsam in einer Praxis im Nachbarort beschäftigt, entschieden sich aber dagegen, dort den Kassensitz zu übernehmen.

Viele ihrer heutigen Patienten kennen die Ärztinnen schon seit ihrer Angestelltentzeit im Nachbarort. Trotz weiterer Anfahrt sind sie den beiden treu geblieben.

Wie lief die Suche nach der richtigen Praxis ab?

Reckers: Das ging relativ schnell. Direkt an meinem Wohnort arbeiten wollte ich nicht – und Lünen ist für uns beide gut erreichbar. Wir haben uns zwei Praxen angesehen, beide hatten in der Online-Börse der Kassenärztlichen Vereinigung inseriert. Die Inhaber der ersten hatten aus unserer Sicht überzeugende Preisvorstellungen, die zweite war diese hier. Die räumliche Aufteilung hat uns gleich gefallen ...

Norkowski: ... und wir waren froh, gepflegte Räume zu finden, die wir nicht sofort renovieren müssen. Wir konnten sofort loslegen, ohne einen einzigen Tag zu schließen. Überzeugt hat uns auch, dass unser Vorgänger Dr. Ulrich Engels von Anfang an mit offenen

Karten gespielt hat. Buchhaltung, Scheinzahlen, die Schätzung der Kassenärztlichen Vereinigung: Er hat uns alles einsehen lassen.

Reckers: Außerdem hat man gemerkt, dass es Herrn Engels nicht nur ums Geld ging. Er wollte vor allem seine Patienten versorgt wissen, nach 25 Jahren waren sie ihm sehr ans Herz gewachsen.

Norkowski: Natürlich mussten wir einiges investieren. Wir haben neue Diagnostik-Geräte angeschafft und nach ein paar Monaten auch eine aktuellere Version der Praxismanagement-Software. Und eine modernere Telefonanlage.

Reckers: Wobei die uns am Anfang an unsere Grenzen gebracht hat. Vier Wochen hatten wir weder Internet noch Telefon. Inzwischen haben wir kompetente Dienstleister für solche Probleme. Wie wichtig das ist, unterschätzt

man am Anfang leicht. Überhaupt keinen Stress hatten wir übrigens mit der apoBank: Das lief wie am Schnürchen, wir hatten immer den Eindruck, als Gründer wirklich unterstützt zu werden.

Etwas 2.000 Patienten pro Quartal versorgt die Praxis inzwischen mit ihren zwei Kassensitzen, das MFA-Team ist kräftig gewachsen. Obwohl im Arbeitsalltag wenig Zeit bleibt, absolvieren die Chefinnen noch eine Weiterbildung: Katrin Reckers hat sich für Psychotherapie entschieden, Sandra Norkowski für Osteopathie. Beide nutzen in der Behandlung gerne naturheilkundliche Verfahren, die entsprechende Zusatzausbildung ist als Gemeinschaftsprojekt geplant. Demnächst steht zudem ein Umbau an: Die Ärztinnen wollen für mehr Diskretion an der Anmeldung sorgen, mehr Sprechzimmer schaffen und die gesamte Einrichtung erneuern.

Gibt es auch mal Stress zwischen Ihnen?

Norkowski: Wir hätten kein Problem damit, uns zu sagen, wenn etwas nicht passt. Aber eigentlich sind wir immer einer Meinung.

Reckers: Wir kennen uns einfach gut und wissen, was der einen liegt und der anderen weniger. Außerdem teilen wir die gleiche Auffassung von Medizin: Wir setzen uns intensiv mit unseren Patienten auseinander, fragen auch mal nach, wie es in der Familie oder im Beruf läuft. Ich habe Respekt vor ihrem osteopathischen Wissen, sie vor meinen Psychotherapie-Kenntnissen. Wenn man da zu unterschiedlich tickt, funktioniert es nicht.

Wollen Sie noch wachsen mit Ihrer Praxis, vielleicht weitere Partner mit aufnehmen?

Norkowski: Einen Weiterbildungsassistenten gerne, vielleicht in Teilzeit.

Reckers: Ich kann mir vorstellen, irgendwann noch einen Sitz für Psychotherapie dazuzukaufen. Aber noch jemanden einsteigen lassen? Das wäre doch blöd für die Leute, so als fünftes Rad am Wagen.

Das Interview fand im Herbst 2019 statt. Sandra Norkowski und Katrin Reckers haben die Gemeinschaftspraxis im Jahr darauf umfassend modernisiert und umgebaut (Stand 05/20229).

” Das sagen die Berater der apoBank
 Viele Risiken, die Gründer anfangs fürchten, entpuppen sich bei genauer Analyse als leicht beherrschbar. Da hilft es sehr, wenn der Berater eine genaue Kalkulation präsentiert, die alle Eventualitäten berücksichtigt. Uns freut es, wenn wir Medizinerinnen wie Sandra Norkowski und Katrin Reckers finanzielle Bedenken nehmen können – und die Praxis sich dann tatsächlich prächtig entwickelt.“

Demnächst wollen sie die Praxis umbauen und vielleicht einen Weiterbildungsassistenten einstellen. Weitere Partner aufzunehmen ist nicht geplant.

Substanzwert + ideeller Wert = Praxiswert

Die Schätzwert-Analyse der apoBank



Die passende Praxis ist gefunden, der Abgeber nennt einen Preis: Jetzt stellt sich die Frage, ob die Summe angemessen ist und das Investment sich auf Dauer lohnt. Die Schätzwert-Analyse der apoBank hilft bei der Orientierung, indem sie die beiden Dimensionen des Praxiswerts ermittelt.

- **Substanz- oder materieller Wert:** Was sind Grund und Boden wert, was die Praxis- und Laborräume? Wie hoch ist der Zeitwert der Einrichtung, der Geräte und Vorräte? Hier zählt die Summe aller bilanzierungsfähigen Güter.
- **Ideeller Wert:** Welchen Gewinn kann die Praxis in Zukunft realistischerweise erzielen? Wie groß ist die Chance, sie nach der Übernahme erfolgreich weiterzuführen?

Beide Werte werden addiert, Ergebnis der Analyse ist am Ende eine mögliche Kaufpreisspanne. Existenzgründer bekommen über die Praxiswert-Schätzung der apoBank eine realistische Einschätzung, ohne sofort ein kostenpflichtiges Sachverständigen-Gutachten in Auftrag geben zu müssen.

apobank.de/
praxiswert



Im Porträt: zwei Frauen, eine Haltung

Sandra Norkowski war Kinderkrankenschwester, bevor sie ihr Medizinstudium in Münster begann – und plante passend dazu ursprünglich eine Karriere in der Pädiatrie. Ihre Praxispartnerin Katrin Reckers hat nach der Ausbildung in Dortmund gleich sechs Fachgebiete als Krankenpflegerin kennengelernt: Urologie, Innere Medizin, Hämatologie, Onkologie, Palliativmedizin und Strahlentherapie. Später, im Medizinstudium, wollte sie eigentlich Psychiaterin und Neurologin werden. „Gerade junge Ärzte verhalten sich häufig arrogant gegenüber der Pflege“, sagen die beiden noch heute. „Dabei könnten beide Berufsgruppen so viel voneinander lernen.“ An der Allgemeinmedizin schätzen die Ärztinnen das breite Spektrum, finden es bisweilen aber ungerecht, dass die Leistungen anderer Fachärzte besser vergütet werden. Katrin Reckers wohnt mit ihrem Mann, einem angehenden Psychiater, in Kamen. Sandra Norkowski lebt mit ihrer Familie in Hamm und ist froh darüber, dass ihr Gatte als Ingenieur einen anderen Beruf hat: „Zuhause brauche ich wirklich nicht noch einen Arzt.“



Ihr Weg in die Selbständigkeit

Von der ersten Idee bis zum Praxisalltag:
So gelingt der Start in die Niederlassung.

Bin ich ein Gründertyp?



Noch unsicher, ob die Selbständigkeit etwas für Sie ist? Der Gründer CheckUp der apoBank hilft bei der Entscheidungsfindung. Im interaktiven Test finden Sie heraus, was für eine Unternehmerpersönlichkeit Sie sind und wie viel Sie bereits über das Thema Niederlassung wissen.

apobank.de/gruender-checkup

In der klassischen Praxis – oder einem größeren Verbund?



Gebündelte Kompetenzen, mehr Effizienz für den einzelnen Arzt: Innovative Kooperationsformen wie Medizinische Versorgungszentren (MVZ) oder Praxisnetzwerke haben viele Vorteile. Wer die Erfolgsfaktoren kennt, kann so neue ambulante Versorgungsstrukturen mitgestalten.

apobank.de/kooperationen
apobank.de/praxisuebernahme

Wo finde ich die richtige Praxis?

Sie wissen, in welchem Viertel oder welchem Ort Sie sich niederlassen wollen. Jetzt fehlt nur noch eine Praxis zum Übernehmen. Wer sich in der Praxisbörse der apoBank registriert, kann bundesweit nach passenden Angeboten suchen. Neben ausführlichen Exposés von Abgebern finden sich hier außerdem Kooperations-Angebote.

apobank.de/praxisboerse

Was muss meine Finanzplanung berücksichtigen?



Das Investitions- und Kostenberatungsprogramm (INKO) der apoBank ermöglicht eine transparente Gesamtrechnung: Welche Ausgaben für medizinische Geräte sind geplant? Was kommt an Kosten für Mitarbeiter oder Versicherungen auf Sie zu? Wie hoch sollten die Einnahmen mindestens sein, damit Sie auch privat das Leben führen können, dass Sie sich vorstellen (vgl. S.16)?

apobank.de/inko

Wie finde ich die richtigen Dienstleister?



Wer eine Praxis führt, braucht kompetente Spezialisten an seiner Seite. Steuerberater und Juristen etwa, die mit den Besonderheiten des Gesundheitsmarkts vertraut sind. Oder ein Architekturbüro, das Erfahrung in der Planung von Praxisräumen mitbringt. Die apoBank eröffnet Ihnen Zugang zu einem engmaschigen Netzwerk, etwa über das Deutsche Netzwerk Versorgungsstrukturen oder die Empfehlungsplattform univiva.

apobank.de/netzwerkpartner
univiva.de

Lieber alleine – oder doch im Team?



Volle oder Teil-Zulassung, als Einzelkämpfer oder Berufsausübungsgemeinschaft: Wer sich niederlassen will, hat die Wahl zwischen verschiedenen Modellen. Informieren Sie sich über Ihre Möglichkeiten, sich je nach Ihren Bedürfnissen kollegiale Unterstützung zu sichern oder die Selbständigkeit zum Beispiel mit anderen Tätigkeiten zu vereinbaren.

youtube.com/apobank.de/existenzgruendung
apobank.de/niederlassung
apobank.de/niederlassungsformen

Welcher Standort eignet sich?



Um den richtigen Platz für Ihre Niederlassung zu finden, sind viele Faktoren zu beachten: die Ärztedichte vor Ort zum Beispiel, die Altersstruktur der Einwohner in der Umgebung oder ihr durchschnittliches Pro-Kopf-Einkommen. Eine detaillierte Standortanalyse der apoBank berücksichtigt sowohl die aktuellen Standort-Indikatoren als auch Prognosen zur zukünftigen Entwicklung. So erfahren Sie rechtzeitig, wo sich die Übernahme oder Neugründung einer Praxis lohnt und wo eher nicht.

apobank.de/standortanalyse

Wie viel ist die Praxis wert?



Lohnt es sich, Ihr Wunschobjekt zu kaufen? Wie groß sind die Chancen, eine eingeführte Praxis erfolgreich weiterzuführen? Um solche Fragen zu klären, bietet die apoBank eine Schätzwert-Analyse an. Als Ergebnis erfahren Sie die mögliche Kaufpreisspanne (vgl. S. 24).

apobank.de/praxiswert

Wie sieht die Finanzierung aus?



Auf Basis der INKO erstellt Ihr apoBank-Berater einen ersten Finanzierungsvorschlag. Möglich ist zum Beispiel ein Praxiskredit, den Sie in konstanten Raten oder am Ende der Darlehenslaufzeit abzahlen. Oder ein Gründerkredit mit Airbag, der Sie gegen einen Teil der Risiken in der Startphase absichert.

apobank.de/exi-mit-airbag

Wie organisiere ich den Praxisbetrieb?



Gründer stehen in ihrem neuen Alltag vor vielen Herausforderungen. Sie sollten ihre Praxis professionell vermarkten und wissen, worauf es in der Personalführung ankommt. Damit die Selbständigkeit gelingt, ist außerdem der sichere Umgang mit Abrechnung und betriebswirtschaftlicher Auswertung (BWA) wichtig. Die apoBank unterstützt Sie dabei, Ihre Unternehmer-Kompetenzen zu erweitern. Zum Beispiel mit einem umfangreichen Seminarangebot speziell für Gründer.

apobank.de/seminare



Alle Informationen für Existenzgründer auf einen Blick:
apobank.de/gruenden



Kennen Sie unseren Newsletter für Existenzgründer? Hier abonnieren:
apobank.de/gruender-newsletter

Telefonkontakt:
+49 211 5998 8888



Video-Beratung von 8 bis 20 Uhr:
apobank.de/video-beratung



120
Jahre
apoBank

Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG
Richard-Oskar-Mattern-Straße 6 | 40547 Düsseldorf

T 211 5998 0 | F 211 5938 77
M info@apobank.de | apobank.de

