

„ARZT UND ZUKUNFT – UNTERNEHMER SEIN UND ARZT BLEIBEN“

So lautet der Titel eines innovativen Projekts der Ludwig-Maximilians-Universität (LMU) München, das jungen Ärzten die Niederlassung in der eigenen Praxis näher bringt. Seit 2009 wird es an der LMU erfolgreich durchgeführt. Es soll Studierende bereits während ihrer medizinischen Ausbildung auf die unternehmerischen Anforderungen vorbereiten, die in eigener Praxis auf sie warten. PD Dr. Irmgard Bumeder, Fachärztin für Innere Medizin, hat die Chance genutzt und am diesjährigen Seminar teilgenommen.

Zum dritten Mal wurde in diesem Wintersemester ein viermonatiges Seminar mit dem viel versprechenden Titel „Arzt und Zukunft – Unternehmer sein und Arzt bleiben“ von Professor Matthias Siebeck (Chirurgischen Klinik Innenstadt, München) angeboten. Es wendet sich eigentlich an Studierende, wurde in diesem Semester aber auch

unter anderem einen Businessplan zu erstellen. Bei der Einführung stellte sich schnell heraus, dass das Medizinstudium die jungen Ärzte auf vieles vorbereitet, jedoch kaum auf das weite Feld der ärztlichen Tätigkeit in der Niederlassung. Schon bald hatten sich zwei Teams herausgebildet, die von je einem Coach geleitet wurden. Das eine Team hatte sich die Gründung eines MVZ, und das andere die Gründung einer Praxisgemeinschaft vorgenommen.

Bis zur Zwischenpräsentation wurden mögliche Rechtsformen einer Niederlassung mit Erwerb eines Kassenarztsitzes, Abrechnungsmöglichkeiten, internes und externes Marketing sowie Abläufe im Praxisalltag erarbeitet. Anschließend wurden diese Pläne von der Deutschen Apotheker- und Ärztekbank auf ihre Realisierbarkeit hin überprüft. Dabei standen den Teammitgliedern kompetente Experten zur Seite – Rechtsanwalt Christian Krapohl, Marketing-Fachmann Manfred Barth, MVZ-Leiter Dr. Frank Rathfelder sowie KVB-Berater Stephan Haniffa. Eine Zwischenpräsentation ermöglichte einen Vergleich und eine Standortbestimmung der beiden Projekte mit ihren sehr heterogenen Teams.

Auch eine Arztpraxis benötigt einen Businessplan

Der zweite Seminarteil konzentrierte sich auf die konkrete Ausarbeitung des Businessplans. Im Mittelpunkt stand dabei die Finanzplanung. Referenten waren Steuerberaterin Richarda Hinz, Finanzspezialist Michael Kleindienst und Vertreter der Boston Consulting Group. Zu den weiteren Schwerpunkten des Seminars gehörten die Machbarkeitsstudie und das Leistungsan-

Erstellen eines Businessplans: Das Seminar „Arzt und Zukunft“ soll Studierende bereits während ihrer medizinischen Ausbildung auf die unternehmerischen Anforderungen einer eigenen Praxis vorbereiten.



von zwei „gestandenen“ Ärzten – einem Facharzt für Chirurgie und mir, meines Zeichens Fachärztin für Innere Medizin – besucht. Ziel des Seminars war es, alle Facetten der Niederlassung zu beleuchten und

Arzt und Zukunft: Beruflicher Erfolg – aber wie?

Am 2. Mai findet für das nächste Seminar „Arzt und Zukunft“ (Beginn Sommersemester 2011) eine Einführungsveranstaltung statt. Studenten und Assistenzärzte erstellen in kleinen Teams jeweils einen Businessplan zur Gründung einer Gemeinschaftspraxis oder eines MVZ. Erfahrene Experten aus Medizin, Marketing, Recht und Finanzen unterstützen sie dabei. Ort: Chirurgische Klinik Innenstadt, München. Beginn: 18 Uhr. Anmeldung und weitere Informationen unter www.arzt-und-zukunft.de.

gebot. Reges Interesse zeigten die Teilnehmer an den Themen Naturheilkunde, Homöopathie und Akupunktur. Auch die Themen Patientenschulungen, Qualitätsmanagement und Mitarbeitermotivation durch Weiterbildungsangebote und übertarifliche Bezahlung kamen bei den Studierenden gut an. Kooperationen mit nichtärztlichen Heilberufen im Sinne einer patientenzentrierten Arbeit, die außerhalb der Kassenleistungen einen Mehrwert für den Patienten schaffen sollte, rundeten die Konzepte beider Projektgruppen ab.

Lernen, das eigene Arbeitsumfeld persönlich zu gestalten

Spätestens am Ende des Seminars war allen Teilnehmern klar, dass eine Niederlassung ohne wirkliches Interesse für betriebswirtschaftliche Abläufe und ohne Kenntnisse im Praxismanagement praktisch zum Scheitern verurteilt ist. Vor Beginn einer Selbstständigkeit sind zusätzliche Weiterbildungsmaßnahmen und eine intensive Beratung des-

halb unbedingt zu empfehlen und quasi unerlässlich.

Es stellte sich schnell heraus, dass die Konzentration auf eine bestmögliche Patientenversorgung für die Teilnehmer Vorrang vor anderen Praxisbelangen hatte. Zum Arbeitsgebiet eines niedergelassenen Mediziners gehören aber auch ganz wesentlich der Aufbau und die Pflege eines Umfeldes mit dazu, da nur so eine betriebswirtschaftlich sinnvolle Praxisführung ermöglicht wird. Ein wesentlicher Teil der ärztlichen Tätigkeit besteht aus reinem Praxismanagement. Die Gestaltung des Arbeitsumfeldes muss dabei gut überlegt und auf die persönlichen und familiären Verhältnisse und Ziele abgestimmt sein. Dabei bieten die in den letzten Jahren geschaffenen Optionen des Angestelltenverhältnisses in Arztpraxen und der Gemeinschaftspraxis/MVZ flexible Möglichkeiten, die für künftige Ärzte die Niederlassung durchaus attraktiv erscheinen lassen.

Den Weg durch den Dschungel geebnet

Mein persönliches Fazit des Kurses: Die Niederlassung ist trotz mangelnder Sicherheit immer noch eine attraktive berufliche Entfaltungsmöglichkeit. Bei der Umsetzung spielen persönliche Stärken und Zusatzqualifikationen eine wesentliche Rolle. Die ursprüngliche Zielvorstellung des Arztseins kann und soll das Hauptmotiv bleiben. Mir hat dieses Seminar weitergeholfen, die Entscheidung für eine mögliche Niederlassung zu treffen. Der wertvollste Aspekt ist dabei, persönliche Schwerpunkte zu setzen und die richtigen Ansprechpartner zu finden. Kurz: Die Teilnahme an diesem Seminar ebnet den Weg durch den für Mediziner oft unüberschaubaren Dschungel aus Verwaltung und gibt einen guten Überblick über betriebswirtschaftliche Aspekte.

PD Dr. Irmgard Bumerder

