

**Themen in diesem Bereich**

- Aktuelle Informationen
- Termine
- Projekte zur Famulaturförderung
- PJ-Förderprojekt
- 10 gute Gründe für ein PJ-Tertial in der Hausarztpraxis
- Nachwuchstag "Zukunft Praxis"
- Nachwuchsinitiative auf facebook
- Mitglied werden
- Hausarzt sein und Hausarzt werden - Fragen und Antworten
- Leitfaden Hausarzt werden
- Förderprogramme für den hausärztlichen Nachwuchs
- Studium
- Weiterbildung
- Existenzgründung
- Aktion

Home > Nachwuchs > Aktuelle Informationen > Niederlassung: Weniger Stolpersteine für Hausärzte

## Niederlassung: Weniger Stolpersteine für Hausärzte

Veröffentlicht am 21. Juli 2016.

Nach jahrelanger Tätigkeit an der Uniklinik hat Privat-Dozentin Dr. Irmgard Bumeders, Fachärztin für Hämatologie und internistische Onkologie, sich in Ebersberg bei München in eigener Praxis niedergelassen. Ihre Tagesklinik und Praxis für Hämatologie und internistische Onkologie bildet heute ihren Arbeitsschwerpunkt. Daneben ist sie aber auch noch am Interdisziplinären Onkologischen Zentrum München sowie an der Uniklinik als Dozentin tätig.

Sie kennt also beide Welten und berichtete bei der Abschlussveranstaltung des Wahlkurses „Arzt und Unternehmer“ an der LMU, den sie vor ihrer Praxisgründung selbst absolviert hat, über die wesentlichen Unterschiede zwischen der Arbeit als angestellte Ärztin an der Uniklinik und als Selbstständige in der eigenen Praxis. Sie nannte einige Stolpersteine, die aber zumindest Allgemeinmediziner nicht abschrecken müssen, wie Dr. Ernst Engelmayr, Fortbildungsbeauftragter im Vorstand des Bayerischen Hausärztesverbandes klarstellte.



Zum Vergrößern bitte klicken.

Der Bereich Personal ist einer der Punkte, an dem Dr. Bumeders große Unterschiede zur Klinikätigkeit feststellte und der ihr gewisse Probleme bereitet: „In der Klinik ist das Personal einfach da und kann am Anfang mehr als man selbst“, erinnert sie sich. Für die eigene Praxis muss man dagegen die Mitarbeiter mühsam suchen. „Es ist erstaunlich, was man da alles falsch machen kann“, stellte sie fest. Man müsse viel Zeit investieren in Gespräche, und man brauche Glück, um Mitarbeiter zu finden, die zu einem passen, ist ihre Erfahrung.

Gutes Personal zu finden und an sich zu binden, sei wie in jedem Unternehmen eine gewisse Herausforderung, räumt auch Dr. Engelmayr ein - aber eine, die durchaus zu meistern ist. „Da kommt es auch auf das Gehalt an“, erklärt er. „Wer Durchschnittgehälter zahlt, kann nur Durchschnittsleistung erwarten. Meine Praxismitarbeiterinnen sind gut qualifiziert bekommen ein übertarifliches Gehalt, und das zahlt sich aus. Eine der Mitarbeiterinnen ist bereits seit 24 Jahren in der Praxis, eine andere 16 Jahre. Das ist ein gut eingespieltes Team“.

Vermisst hat Dr. Bumeders in ihrer Einzelpraxis den Austausch mit Kollegen. „Es gibt immer mal Patienten mit Krankheitsbildern, die man so noch nicht gesehen hat“, so Dr. Bumeders. „Absprachen mit Kollegen sind da Gold wert.“ Für sie ein Grund, auch weiterhin im Onkologischen Zentrum München zu arbeiten: „Da ist der Austausch unkompliziert.“ Unterschiede hat sie auch beim Thema Fortbildung festgestellt: „In der Klinik läuft das automatisch nebenher, als Niedergelassene muss ich mich selbst um Fortbildungen kümmern.“ Organisation inklusive: So gelte es, für die Zeit während des Besuchs einer Fortbildungsveranstaltung eine Praxisvertretung zu finden. Urlaub sei aus dem gleichen Grund nur eingeschränkt möglich, „da muss man einen Praxisvertreter suchen oder über die Urlaubszeit schließen.“ Mehr wie zwei Wochen im Jahr seien für sie nicht drin. Und selbst krank werden sollte man tunlichst vermeiden.

„Es gibt heute viele Gestaltungsmöglichkeiten als niedergelassener Hausarzt/Hausärztin“, hält Dr. Engelmayr dem entgegen. „Familie und Beruf sind auch in der Praxis gut vereinbar, vor allem, wenn man sich mit drei oder vier Kollegen zusammen tut.“ Damit sei auch der unkomplizierte kollegiale Austausch und die gegenseitige Vertretung gewährleistet. Der inzwischen „geglättete“ Bereitschaftsdienst solle dafür sorgen, dass die Dienstbelastung nicht groß sei. Auch Dr. Engelmayrs regulären Dienstzeiten sind überschaubar - „Mittwoch und Freitag Nachmittag habe ich frei“ - und seine Urlaubsplanung sieht deutlich großzügiger aus: „Ich mache acht Wochen Urlaub im Jahr.“

Auch die Fortbildung gestaltet sich Hausärzte in Bayern einfach; sie können auf ein breites Angebot zurückgreifen - nicht zuletzt durch den Bayerischen Hausärztesverband, der in jedem Regierungsbezirk beispielsweise seine **Thementage** im Rahmen der „Strukturierte hausärztliche Fortbildung und Kompetenzerhaltung“ (ShFK) anbietet. „Die hausarztgeeigneten, produktunabhängige und evidenzbasierten Fortbildungen folgen einem Curriculum, sodass regelmäßige Teilnehmer jederzeit auf dem aktuellen Stand des medizinischen Fortschritts sind und gleichzeitig all ihre Fortbildungsverpflichtungen erfüllen können - und das quasi direkt vor der eigenen Haustür. Fortbildungskongresse wie der **Bayerische Hausärzteskongress** jedes Frühjahr oder die **Practica** des IhF im Herbst bieten ebenfalls die Möglichkeit, sich fortzubilden“, führt Dr. Engelmayr aus.

**Aktuelles**

2. Internationaler Hausärzteskongress 2018

**HzV-Navigator**

Abrechnungsübersichten  
Auszahlungstermine  
Vertragsunterlagen  
Abrechnung Labor  
HÄVG Kundenservice  
Stichtage  
HzV Online Key

**Kontakt**

- HzV-Inhalte
- Tel 089 1273927-30 | E-Mail
- HzV-Abrechnung
- Fortbildungen
- Mitgliedschaft

Nicht unproblematisch waren für die Hämatologin und Onkologin Dr. Bumeder die Unterschiede zwischen Kliniktätigkeit und eigener Praxis beim Einkommen. „Bei Angestellten kommt das Geld verlässlich aufs Konto.“ Bei Freiberuflern sei das Einkommen dagegen sehr schwankend, auch aufgrund von Faktoren, die man nicht beeinflussen könne, wie beispielsweise ein unterschiedlich starkes Patientenaufkommen. Und dann gebe es noch Privatpatienten, die das Geld, das sie für die Behandlung von ihrer Krankenversicherung erhalten, nicht an den Arzt weiterleiten, sondern für andere Dinge ausgeben „Das, was übrig bleibt, wenn Sie Mitarbeiter, Miete et cetera bezahlt haben, ist Ihr Verdienst“, machte sie klar. Erst zwei bis drei Jahre nach der Gründung habe sie mit ihrer Praxis in Ebersberg den Break Even erreicht.

Ein weiterer Stolperstein, den Hausärzte bei der Niederlassung so nicht fürchten müssen, wie Dr. Engelmayr darlegt. Die geschilderte Anlaufzeit, bis eine Praxis Gewinn abwirft, sind für ihn zumindest aus hausärztlicher Sicht nicht nachvollziehbar. „Natürlich ist eine Praxisübernahme wie jede Unternehmensgründung anfänglich mit einem gewissen Investitionsaufwand verbunden, aber der ist für Hausärzte sehr überschaubar. Selbst im Stadtgebiet Erlangen liegen die Kosten für eine eingeführte Praxis bei 60.000 bis 80.000 Euro, auf dem Land noch deutlich darunter. Und es können, je nach Versorgungsgrad, in ländlichen Regionen Fördergelder für die Niederlassung in Anspruch genommen werden“, erläutert er. „Bei einem Umsatz von durchschnittlich 200.000 Euro im Jahr und langfristigen Krediten kann man von Anfang an gut von einer Hausarztpraxis leben.“ Und Schwankungen beim Patientenaufkommen? Die gebe es beim Hausarzt kaum, der Patientenzulauf sei konstant. „Als Hausarzt haben Sie eher das Problem, dass Sie sich vor Patienten kaum retten können“, so Dr. Engelmayr. Zahlungsunwillige Privatpatienten stellen in Dr. Engelmayrs Praxis ebenfalls kein Problem dar. „Die Ausfallquote liegt unter einem Prozent“, berichtet er.

Zeit und Energie hat Dr. Bumeder in der Startphase ihrer Praxis in Aufbau eines Kollegensystems investieren müssen. Sie habe ein halbes Jahr lang die Hausärzte im Umfeld ihrer Praxis besucht, denn „die Hausärzte sind nötig, um die Patienten zu überweisen - und das tun sie nur, wenn sie überzeugt sind, dass es gut ist für ihre Patienten“, berichtete Dr. Bumeder. Ihr Tipp: „Qualitätszirkel sind ein guter Weg zum Kennenlernen.“

Der Besuch von Qualitätszirkeln ist auch für Hausärztinnen und Hausärzte vorteilhaft. Anders als Spezialisten sind sie aber auf zuweisende Ärzte nicht angewiesen - ein weiteres Hindernis, dass bei der Übernahme oder Gründung einer Hausarztpraxis nicht überwunden werden muss.

Trotz aller Hindernisse hat auch Dr. Bumeder den Schritt in die Selbstständigkeit nicht bereut, wie sie sagt. Denn den (Anlauf-)Schwierigkeiten stehe das Lebensgefühl gegenüber, sein eigener Chef zu sein. „Das ist viel wert“, so Dr. Bumeder. „Der Überbau an der Uniklinik oder einem größeren Krankenhaus kostet Kraft“. Man müsse sich im Konkurrenzkampf an der Klinik ständig positionieren, und „wenn der Chef wechselt, wird alles Bisherige umgeworfen“, ist ihre Erfahrung.

Dem kann Dr. Engelmayr nur zustimmen. „Es ist toll, selbstständig zu sein“, ergriff er das Wort bei der Abschlussveranstaltung „Arzt und Unternehmer“. „Werden Sie Hausarzt“, riet er den Kursteilnehmern in München. „Ich mache das seit 30 Jahren, und mir macht jeder Tag immer noch Spaß!“

