

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 > Das Einmaleins der Niederlassung: „Ein Rollenspiel unter realen Bedingungen“

Das Einmaleins der Niederlassung: „Ein Rollenspiel unter realen Bedingungen“

Veröffentlicht am 26. Juli 2018.

Finanzplan, Standortanalyse und Marketingstrategie: Im Wahlfach „Arzt und Unternehmer“ lernen Medizinstudenten das Einmaleins der Praxisgründung.

Bereits im neunten Jahr fand der Vorbereitungskurs „Arzt und Unternehmer - Lern' wie deine Praxis läuft“ an der Ludwig Maximilian Universität München (LMU) statt. Unterstützt vom Bayerischen Hausärzteverband, der Kassenärztlichen Vereinigung Bayerns (KVB) und der Deutschen Ärzte- und Apothekerbank (apoBank), sollen die Studenten mit dem Intensivkurs auf die unternehmerischen Herausforderungen einer Praxisgründung vorbereitet werden. Auf der Abschlussveranstaltung am 11. 07.2018 präsentierten die Kursabsolventen ihr eigenes Praxisgründungsmodell und zeigten dabei eindrucksvoll, wie der Weg in die Niederlassung aussehen kann:



Zum Vergrößern bitte klicken.

„Bei unserer Praxis haben wir uns an dem Thema der vier Jahreszeiten orientiert“, stellte die erste Absolventengruppe ihren Businessplan für ihre „Gemeinschaftspraxis an der Paar“ vor. Mit dem Slogan „Gesund durch alle vier Jahreszeiten“, wollen Alexandria Hagen, Jonas Kraska, Sven Olaf Rohr, Ole Sommerfeldt und Muhammad Sour den Patienten ein besonderes Versorgungsangebot liefern. „Die Grundversorgung zieht sich natürlich durch das ganze Jahr, doch im Herbst oder Frühjahr - ‚die typische Grippezeit‘ - würden wir die Grippe-Vorsorge thematisch auf unserer Homepage aufbereiten“, erklären sie. Neben einem selbst designtem Logo, haben sich die Studenten auch Gedanken um die Praxisräumlichkeiten gemacht und boten den Zuhörern einen virtuellen Rundgang durch die selbst entworfene Praxis - ein Moment, der bei geladenen Gästen für großes „Oho“ und „Aha“ sorgte.

In den Zuhörerreihen waren neben interessierten Studenten auch Coaches und Fachexperten anwesend, die den Studenten während des Kurses in den Bereichen Recht, Finanzen, Marketing und Ethik, beratend zur Seite gestanden hatten. Auch Dr. Ernst Engelmayr, Fortbildungsbeauftragter im Vorstand des Bayerischen Hausärzteverbandes, der in einem Gastvortrag die Prinzipien der Hausarztzentrierten Versorgung vorstellte, freute sich, dass der Kurs als Wahlmodul zum festen Bestandteil im Medizinstudium an der LMU geworden ist: „Ich habe selbst BWL studiert und weiß um die unternehmerischen Tücken, die eine Praxisgründung mit sich bringen kann.“ Sehr glücklich schätzte er sich, dass der Kurs mittlerweile auch in Erlangen etabliert ist und in Kürze an der Universität Würzburg starten soll. „Unser Sorgenkind ist momentan noch Regensburg. Hier werden wir uns beim Bayerischen Hausärzteverband weiterhin für einen Lehrstuhl der Allgemeinmedizin einsetzen“.



Zum Vergrößern bitte klicken.

„Bei dem Rollenspiel sollen die Studenten einen Einblick in die realen Bedingungen einer Praxisgründung bekommen“, erklärte der Kursleiter Dr. Oliver Rauprich das Abschlussprojekt. „Es gibt grundsätzlich keine Vorgaben, aber wenn sich die Studierenden einen Standort für ihre Praxis ausgesucht haben, müssen sie sich auch an den tatsächlichen Gegebenheiten im Ort orientieren.“ Das bedeutet eine gründliche Vorabrecherche: Liegt die geplante Praxis in einer unterversorgten Region und kann durch KVB-Förderungen unterstützt werden? Wie viele Hausärzte praktizieren im Ort? Und gibt es die Möglichkeit einen Arztsitz zu übernehmen? Letzteres machte sich die zweite Absolventengruppe zu Eigen: Can Aydogdu, Francois Rauch, Frederik Hartz, Julia Schneider, Katharina Rudolph und Mariana Falco wollen für ihre „Hausärztliche Gemeinschaftspraxis Opfenbach“ einen ihrer zwei Arztsitze von Dr. Rita Schuster-Jartymn übernehmen. Dabei haben die Studenten auch den Patientenstamm der Ärztin genauestens unter die Lupe genommen: „Frau Dr. Rita Schuster-Jartymn rechnet mit der Krankenkasse pro Quartal ca. 800 Scheine ab. Diesen Patientenstamm würden wir übernehmen, wobei wir von einem großen Potential nach oben hin ausgehen und mit durchschnittlich 1050 Scheinen pro Quartal pro Arzt rechnen“, erklären die Studenten in ihrer Executive



Zum Vergrößern bitte klicken.

Aktuelles

2. Internationaler Hausärztetag 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

Summary.

Neben der Standortanalyse, der Praxisausstattung und dem Behandlungsangebot, gehört auch ein ausführlicher Finanzierungsplan zum Grundgerüst der Niederlassung, die Studenten rechnen vor: „Bei einem Investitionsbedarf von etwa 150.000 Euro rechnen wir mit Gewinnen von 600.000 Euro für das erste und 730.000 Euro für das dritte Jahr“. Um den Gewinn zu steigern braucht es Patienten und für Patienten braucht es Aufmerksamkeit. Die Gruppe um die Gemeinschaftspraxis an der Paar möchte mit einem Eröffnungsevent Gemeinde und Region für die Praxis gewinnen. Durch die Einladung der Lokalpresse würde die Botschaft der Praxisneugründung schneller die Runde machen.

„Passen sie auf, hier kein Konkurrenzverhalten mit den anderen Hausarztpraxen im Ort zu führen“, mahnten einige Experten im anschließenden Feedback. Insbesondere auf dem Land sei es wichtig gut zusammenzuarbeiten.

Als Empfangsdame wollen beide Gruppen eine Hotelfachfrau einsetzen; für den unerfahrenen Zuhörer eine ungewohnte Maßnahme. „Personal aus dem Dienstleistungsbereich ist im Umgang mit Menschen geschult und bringt besonders für den Erstkontakt mit Patienten einen großen Mehrwert für die Praxis“, begründeten die Absolventen ihre Entscheidung. Eine gute Möglichkeit, die Praxis nach außen hin sympathisch und offen zu präsentieren, finden die Experten. Das Fehlen einer medizinischen Ausbildung berge aber Gefahren, die auch durch Umschulungen nicht vom Tisch sei. Gerade beim Erstkontakt sei es wichtig Einschätzungen zum Krankheitszustand der Patienten treffen zu können.

„Tendenziell überschätzen die Studenten das unternehmerische Risiko, andererseits unterschätzen sie den Zeitaufwand einer Niederlassung“, fasste Dr. Rauprich seine Beobachtungen zusammen. Viele Businesspläne würden tolle und kreative Ideen enthalten seien aber zu ambitioniert: „Hausbesuche, Fachpersonal, Homepageauftritt und TeleVerah klingen toll aber im vorgegebenen Zeitplan von zwei bis drei Jahren ist die Umsetzung aller Maßnahmen eher unrealistisch.“ Doch das sei etwas, dass man nur mit der Erfahrung lernt, „am Ende des Kurses ist es wichtig, dass die Studenten für sich entscheiden können, ob die Niederlassung für sie infrage kommt“.

Das Wahlfach „Arzt und Unternehmer“ wird auch im kommenden Semester wieder an der LMU angeboten. Informationen zur Anmeldung finden Sie [hier](#).



Zum Vergrößern bitte klicken.

