

Wirtschaftliches Know-how immer mehr gefragt

Spannende Themen bestimmten das Programm des diesjährigen Existenzgründer-Kongresses, der Ende des Jahres in Nürnberg stattfand. Die Organisatoren – die Kassenärztliche Vereinigung Bayerns (KVB) und die Firma Curamed GmbH – hatten zahlreiche Experten eingeladen, um über juristische und ökonomische Rahmenbedingungen bei der Planung der ärztlichen Niederlassung zu referieren und den etwa 90 interessierten Haus- und Fachärzten wichtige Ratschläge mit auf den Weg zu geben.

Die Diskussionen in den Vortragsrunden und in den Workshop-Einheiten bewiesen, dass akuter Informationsbedarf unter den Nachwuchsmedizinern herrschte. Denn selten waren die Risiken für niederlassungswillige Ärzte höher als zurzeit: Stringente Budgetierungen, Zulassungssperren und die Umsetzung des Gesundheitsmodernisierungsgesetzes (GMG) belasten die Tätigkeit eines Vertragsarztes. Dabei hat sie reizvolle Vorteile. „Selbstständigkeit, Spezialisierung nach eigenem Wunsch oder parallele Niederlassung als Privatarzt erhöhen die Attraktivität der ärztlichen Niederlassung“, betonte in seinem Er-

öffnungsvortrag Gerald Frieß, KVB-Ressortleiter Service und Beratung. „Meistens wissen junge Ärztinnen und Ärzte jedoch nicht, welche Schritte in die richtige Richtung führen. In solchen Fällen bietet ihnen die KVB Hilfestellung durch Vermittlung von Kooperationspartnern, durch kompetente Beratung über Zulassungsvoraussetzungen und -beschränkungen, über Standortauswahl, Abrechnungsmodalitäten, Qualitätssicherung und Verordnung von Arznei-, Heil- und Hilfsmitteln.“ Deutliche Kritik übte Frieß an der von der Bundesregierung vorgegebenen Nullrunde in den Vergütungsvereinbarungen für Vertragsärzte. So müssten die Mediziner in 2003 eine Minderung ihres Vorsteuereinkommens von circa 400 Euro pro Monat hinnehmen, die nur mit einer Einnahmehöherung von monatlich 964 Euro auszugleichen wäre. Die Folgen einer solchermaßen verfehlten Politik überraschten nicht: drohender Ärztemangel mit gravierenden Versorgungslücken. „Allein in Mittelfranken werden in den nächsten zehn Jahren etwa 213 Haus- und 284 Fachärzte aus dem Berufsleben ausscheiden.“ Schließlich legte der KVB-Res-



Angeregter Informationsaustausch auch während der Pausen.

sortleiter ein Augenmerk auf die anstehenden Strukturänderungen. „Die im GMG vorgesehene Errichtung von Versorgungszentren und die Teilöffnung der Krankenhäuser setzen die Vertragsärzte unter Druck. Entscheidend für ihren zukünftigen Erfolg werden deswegen ein breit gefächertes Leistungsspektrum, die Praxisform und die Qualität externer Berater sein. Betriebswirtschaftliche Planung und Know-how werden zukünftig mehr denn je gefragt sein.“

Maria Akalska-Rutzmoser (KVB)

Praxisübernahme in Ostbayern leicht gemacht

Anfang November führten die beiden Bezirksstellen Oberpfalz und Niederbayern der Kassenärztlichen Vereinigung Bayerns (KVB) an zwei aufeinanderfolgenden Tagen Wirtschaftsseminare zu den Themen „Abgabeplanung“ und „Existenzgründung“ durch. Zu beiden Terminen erschienen viele interessierte Mediziner aus Ostbayern, um sich von den Experten der KVB und der Deutschen Apotheker- und Ärztekasse sowie einem Steuerberater fachlich informieren zu lassen.

Franz Riedl, Leiter des Kompetenzzentrums Service und Beratung der KVB, stellte das Beratungsangebot der KVB, die Planung einer Praxisübergabe, die gesetzlichen Bestimmungen und Strategien für eine Nachfolgersuche dar und gab darüber hinaus auch neueste Erkenntnisse der aktuellen Gesundheitsreform wieder. Frank Hillemanns, Leiter der Deutschen Apotheker- und Ärztekasse in Regensburg, vermittelte das Serviceangebot an den niedergelassenen Arzt von der Existenzgründung bis zur Praxisabgabe und präsentierte vor allem eine Checkliste zur Ein-



KVB-Service: Informationsmaterial und Fachvorträge zur Praxisabgabe und zur Existenzgründung.

schätzung der individuellen Versorgungssituation. Hans Rothhammer, Steuerberater aus Regensburg, erläuterte unter dem Thema „Steuerliche und rechtliche Fragen“ insbesondere die einzelnen Methoden der Praxiswertbestimmung, die steuerrechtliche Behandlung des Veräußerungsgewinns und Kriterien des Übergabevertrags.

Am Ende des ersten Semintags konnten abgabewillige Ärzte für das Existenzgründer-Seminar tags darauf ihr Abgabevorhaben anonym auf einer Pinnwand vermerken, wodurch einige Kontakte mit praxissuchenden Ärzten angeregt wurden. Am Existenzgründertag referierten die Fachleute des Vortrags. Im Fokus ihrer Vorträge stand dabei der niederlassungswillige Arzt. Hauptsächlich wurden die Zulassungsmöglichkeiten, das Vorgehen bei einer Existenzgründung, die aktuellen Vergütungsregelungen und betriebswirtschaftliche Gründungskonzepte einschließlich der Finanzierungsmöglichkeiten erörtert. Zum Fazit der Seminare resümierte der KVB-Verantwortliche Franz Riedl: „Die Teilnehmer waren hoch zufrieden mit dem Informationsangebot der beiden Tage. Für die Zukunft überlegen wir, beide Veranstaltungen parallel an einem Tag durchzuführen. Dadurch könnten interessierte Praxisabgeber und potenzielle Übernehmende noch besser in Kontakt treten.“

Anton Altschäffl (KVB)