

Workshop „Rechnet sich das?“
25.2.2022

GRUPPE 1

Formen der Niederlassung und Arbeitsmodelle I

Frage 1:

Welche Organisationsform hat die Praxis, in der Sie aktuell Ihre Weiterbildung absolvieren?
(Einzel/Gemeinschaft/MVZ usw.)

- Welche Vor- und Nachteile können Sie bei dieser Organisationsform erkennen? Wäre das auch Ihr gewünschtes Niederlassungsmodell?

1. EP - EP (ggf. mit Entlastungsassistenz)
2. EP - GP/BAG (als Partner)
3. BAG (2 Standorte mit 3 Zulassungen und 2 Angestellten) - BAG (erstmal als Angestellter FA)
4. BAG (2 Standorte 2 Zulassungen und 2 Angestellte) - BAG (erstmal als Angestellter FA)
5. EP - EP
6. EP - BAG
7. MVZ - EP/GP

Einzelpraxis:

Pro:

- Selbstbestimmung

Con:

- Alleinige Verantwortung, auch im Krankheitsfall (Vertretung!)
- Familie mit Kindern

GP/BAG:

Pro:

- Einfachere Vertretung und Sicherstellung im Urlaubs- oder Krankheitsfall
- Verteilung der Arbeitszeit

Con:

- Absprachen mit anderen Partnern/Gesellschaftern nötig

MVZ:

Pro:

- viele Leistungen aus einer Hand
- besserer Personalschlüssel

Con:

- Reglementierung von "oben"
- Einkünfte versickern in der Verwaltung, Investitionen müssen beantragt werden
- kein Einblick in die Finanzen

Frage 2

Wieviel Verantwortung/Entscheidung wollen Sie übernehmen (alleinige Verantwortung/Einzelpraxis, geteilte Verantwortung/Gemeinschaftspraxis)?

Frage 3:

Welche Rolle spielt die Work-Life-Balance bei Ihnen (Vereinbarkeit Beruf/Familie, Freizeit, Urlaub usw.)?

- Flexibilität bei Krankheit Familienangehörige/Kinder
- Urlaubsvertretung intern regeln
- Teilzeit

- kleinere Kinder benötigen Betreuung- später kann man mehr Arbeiten
- sehr große Arbeitsverdichtung durch Ärztmangel

Frage 4:

Welche Niederlassungsform favorisieren Sie aktuell für sich? Wie sicher sind Sie sich bei Ihrer Präferenz?

GRUPPE 2

Formen der Niederlassung und Arbeitsmodelle II

Frage 1:

Welche Organisationsform hat die Praxis, in der Sie aktuell Ihre Weiterbildung absolvieren? (Einzel/Gemeinschaft/MVZ usw.)

- Welche Vor- und Nachteile können Sie bei dieser Organisationsform erkennen? Wäre das auch Ihr gewünschtes Niederlassungsmodell?

Einzelpraxis: wenig Zeit für Weiterbildung, viel Stress, man muss sich nur auf ein Vorgehen einstellen, weniger Patienten,

Gemeinschaftspraxis mit 2 Ärztinnen:

Klinik (Mutterschutz): Stress, viele Dienste, wechselnde Patienten

Einzelpraxis mit angestellten FÄ

Frage 2

Wieviel Verantwortung/Entscheidung wollen Sie übernehmen (alleinige Verantwortung/Einzelpraxis, geteilte Verantwortung/Gemeinschaftspraxis)?

- Gemeinschaftspraxis

Praxisübernahme vs. Neugründung

Frage 3:

Welche Rolle spielt die Work-Life-Balance bei Ihnen (Vereinbarkeit Beruf/Familie, Freizeit, Urlaub usw.)?

Einzelpraxis: fehlende Vertretbarkeit innerhalb der Praxis, Vorteil: keine Kompromisse/Absprachen

Einzelpraxis mit FÄ - mehrere teilen sich die Arbeit zu gleichen Teilen-

Frage 4:

Welche Niederlassungsform favorisieren Sie aktuell für sich? Wie sicher sind Sie sich bei Ihrer Präferenz?

zunächst angestellt in Praxis bis Kinder etwas selbstständiger sein werden (3-5 Jahre nach FA), dann am Ehesten Einzelpraxis

Einzelpraxis, mit Offenheit für BAG, wenn sich etwas ergibt

Gemeinschaftspraxis, wenn es passt

GRUPPE 3

Investition und Nettoeinkommen im laufenden Betrieb

Frage 1:

Wieviel Geld sind Sie bereit, initial zu investieren (Praxiskauf, Einstieg in Gemeinschaftspraxis u.ä.)?
Sitz: ca. 100.000 Euro (besser weniger)+Investitionen

Frage 2:

Welche Finanzierungsquellen gibt es (Geschäftsbanken, Förderbanken, Fördermittel und Subventionen)?

Apo-Bank, KfW?

Frage 3:

Wie hoch ist ihr angestrebtes minimales Nettoeinkommen/Monat/Jahr?

minimal 3500 Euro/Monat im ersten Jahr, später mind. FA-Gehalt in der Klinik (70.000-80.000 Euro im Jahr)

Frage 4:

Wie kommt das Nettoeinkommen zustande („Vom Praxisumsatz zum Nettoeinkommen“)?

GRUPPE 4

Fallzahlen und Budgets

Frage 1:

Wie hoch ist die Fallzahl im Quartal in der Praxis, in der Sie aktuell Ihre Weiterbildung absolvieren? 1200 (Einzelpraxis + A), 1500 (Einzelpraxis + 2 AA), ungewiss (4-5 FA + 4 AA)Ist diese aus Ihrer Sicht zu hoch/zu niedrig/genau richtig?

Wird das realistisch erreichbare Budget ausgeschöpft?

Frage 2:

Wie viele Patienten möchten Sie in Ihrer zukünftigen Praxis pro Quartal behandeln? 1200 Was ist Ihnen wichtig? (z.B. ---> genug Zeit für einzelne Patienten, möglichst viele Patienten gut versorgen, ein ausreichender Praxisgewinn, work-life-balance)

Frage 3:

Welche Patientengruppen sind in der Gesamtbetrachtung am lukrativsten?, gut eingestellten Chroniker, Vermischung mit jungen-gesunden (finanziell, Input-Output-Relation)?

Frage 4:

Was ist im Hinblick auf mögliche Regresse zu beachten? Gab es in Ihrer Weiterbildungspraxis bereits einen Regress? Wie hoch schätzen Sie das Risiko ein, tatsächlich regresspflichtig zu werden?

LINK ZUM PRAXISKALKULATOR

<https://kompas-weiterbildung.de/praxiskalkulator/>