



Liebe Leserinnen und Leser,



Dr. med. Dorit Düker
WBA Dermatologie



Dr. med. Max Tischler
Facharzt Dermatologie

als wir, Dorit Düker und Max Tischler, im Juli 2018 die Leitung des Jungen Forums hier im Ärztlichen Journal Dermatologie übernommen haben, war uns nicht bewusst, dass wir dieses fast 5 Jahre lang begleiten werden.

Wir haben uns um die Themen der jungen Ärztinnen und Ärzte gekümmert, die in der Weiterbildung relevant waren. Aber auch um die Einblicke aus Klinik und Praxis, medizinische Neuerungen in der Dermatologie und ebenso wichtige Veranstaltungsformate durften nicht fehlen. Auch die Corona-Pandemie hat uns beeinflusst: Wir konnten zwar unsere Berichterstattung hier weiterführen, aber es fehlten gerade am Anfang natürlich die persönlichen Treffen mit unseren Kolleginnen und Kollegen auf Vorträgen und Kongressen.

An dieser Stelle wird es nun Zeit, sich zu verabschieden! Mittlerweile in der Facharztausbildung vorangeschritten und den Facharzt abgeschlossen verändert sich der Blickwinkel und es wird Zeit, weiterzuziehen. Diese letzte Ausgabe wird sich daher auch mit dem Thema der Praxisgründung befassen, die bei Max im Juli 2023 ansteht und für den ein oder anderen unserer Leserschaft sicherlich auch in Frage kommt. Vorweg gesagt: Es ist nicht einfach und es braucht Zeit, es ist aber definitiv auch etwas, was schaff- und umsetzbar ist und nicht so schwer, wie häufig dargestellt.

Auf der DDG-Tagung in Berlin Ende April, zu der auch diese letzte Ausgabe des Jungen Forums Dermatologie erscheinen wird, werden wir die Gelegenheit für den Austausch haben und wir freuen uns auch in der Zukunft, auf Veranstaltungen angesprochen zu werden und mit euch in den Austausch zu kommen.

Zum Abschluss wollen wir uns bei Martha Storre ganz herzlich bedanken, die uns über die fünf Jahre mit ihrer Ruhe und Muße begleitet hat und für die wunderbare graphische Zusammenstellung gesorgt hat – liebe Martha, es war uns eine Freude!

Wir freuen uns, wenn euch unsere Artikel inspiriert haben und es euch über die Jahre gefallen hat!

Wir sehen uns wieder – auf bald!

Eure Dorit & Euer Max



Gründung der eigenen Praxis

Max Tischler

■ Die Entscheidung zur Gründung einer eigenen Praxis stand für mich bereits im Studium fest. Man kann also durchaus von einem klaren Ziel sprechen. Das ist natürlich nicht bei jedem Medizinstudenten gleich, denn Kenntnisse über die Gründung einer eigenen Praxis und damit der Einstieg in die Selbstständigkeit und die unternehmerische Verantwortung werden im Studium und auch in der Weiterbildung nicht oder nur kaum vermittelt.

In meinem Fall hatte ich das Glück, durch meine Eltern zu erfahren, was die Vor-, aber auch die Nachteile einer eigenen Praxis bedeuten. Die Dermatologie bietet heutzutage und sicher auch mit dem Blick in die Zukunft ein enormes Potenzial der Niederlassung, denn die meisten Behandlungen sind ambulant durchführbar. Die angestoßene Ambulantisierung der Leistungen – wie politisch aktuell forciert – unterstreicht dieses Potenzial zusätzlich. Auch wenn sich der Trend heute weg von der unternehmerischen Verantwortung und Selbstständigkeit, hin zum Angestelltenverhältnis entwickelt, schadet es nicht, sich die Zahlen von unterschiedlichen As-

sistenzarztumfragen – z. B. des Hartmannbundes – genau anzuschauen. Wenn früher mit ambulanter Tätigkeit die Selbstständigkeit in der Praxis mit > 90% gemeint war, zeigt sich das Bild heute deutlich diverser. Dennoch sehen ca. 50 % der Ärztinnen und Ärzte in Weiterbildung, die sich für die Tätigkeit in einer Praxis entscheiden, das Ziel in der Selbstständigkeit. Wenn man heute auch hier hinzufügen muss, dass Berufsausübungsgemeinschaften weitaus beliebter sind, als die klassische Einzelpraxis.

Die Vorbereitung zur Praxisgründung beginnt bereits frühzeitig: Es macht Sinn, sich bereits in der Weiterbildungszeit über notwendige Kurse, Zertifikate und Berechtigungen Gedanken zu machen, da entsprechende Kurse ggf. nur jährlich angeboten werden. Hierzu zählen die Genehmi-

Die Dermatologie bietet heutzutage und sicher auch mit dem Blick in die Zukunft ein enormes Potential der Niederlassung

gung zum Hautkrebscreening, der hygienebeauftragte Arzt für die ambulanten Operationen, aber auch z. B. die psychosomatische Grundversorgung, die gerade bei chronisch in-

Es ist – ähnlich wie eine Ehe – eine Bindung für eine lange Zeit, wenn nicht sogar für (fast) das ganze Leben

flammatorischen Erkrankungen im Patientengespräch helfen kann. Diese Vorbereitung kann in knapper Zeit im Rahmen des Gründungsprozesses einfach Gold wert sein, denn was man hat, das hat man. Übrigens – der

Weg in die Niederlassung bedeutet nicht, alles unbedingt in der Praxis zu absolvieren. Die Weiterbildung sollte auch aus meiner Sicht den wichtigen klinischen Weiterbildungsabschnitt beinhalten, da gerade schwerere Erkrankungen häufig nicht in der Praxis (oder nur in großen

Max Tischler während der Planungs- und Bauphase im Praxisgebäude



Praxisverbänden) behandelt werden können. Andersherum ist es jedoch auch wichtig, vor der eigenen Selbstständigkeit den Einblick in das ambulante System, z. B. im Rahmen einer Anstellung in einer Praxis bekommen zu haben.

Natürlich muss vor einer Gründung überlegt werden, welche Art der Praxis, aber auch welche Art der Zusammenarbeit gewünscht ist. Soll es eine Kassenpraxis oder eine Privatpraxis sein? Soll es eine Einzelpraxis oder Berufsausübungsgemeinschaft (BAG, ehem. Gemeinschaftspraxis) sein? Soll es die Übernahme einer bestehenden Praxis, eine Neugründung oder der Einkauf in eine BAG oder in eine MVZ Struktur sein? Diese Entscheidung ist natürlich nur eine Tendenz, die man sich vorher selbst überlegen kann, aber die Entscheidung, ob alleine oder im Team gearbeitet werden soll, sollte gut überlegt werden. Es ist – ähnlich wie eine Ehe – eine Bindung für eine lange Zeit, wenn nicht sogar für (fast) das ganze Leben.

Im nächsten Schritt ist überhaupt erst einmal eine Praxis zu finden, die zu den eigenen Erwartungen und Vorstellungen passt. Wo finde ich aber einen abgabewilligen Kollegen oder eine abgabewillige Kollegin? Hier gibt es Portale wie z. B. von der lokalen Kassenärztlichen Vereinigung (KV), von Banken oder Beratungen oder auch kommerziellen Anbietern, die meist ein Gesamtpaket anbieten. Da jeder Kassenarztsitz auch mindestens einmalig ausgeschrieben werden muss, kann man natürlich auch hier bei der Veröffentlichung der KVen einmal schauen – häufig ist die Übernahme dann aber schon geregelt und man selbst zu spät. Sinnvoll ist es, das Umfeld zu sondieren, also zu schauen, welche Kolleginnen und Kollegen im Umfeld bald in den Ruhestand gehen würden. Diese kann man dann z. B. auf Fortbildungen oder Kongres-



sen ansprechen. Es schadet nie, den eigenen Niederlassungswunsch im Umfeld zu kommunizieren, denn häufig kennt jemand jemanden, der wen kennt... So kann der erste Kontakt aufgenommen und im Erstgespräch geklärt werden, in wie weit weitere Gespräche sinnvoll sind. Im Verlauf wäre dann z. B. auch eine Verschwiegenheitserklärung der Verhandlungsparteien empfehlenswert, hierzu beraten dann die Juristen.

Unterstützungsangebote beim Praxisübernahmeprozess gibt es vielfältige. Mich persönlich überzeugte die Beratung bei der Kassennärztlichen Vereinigung sowie unterschiedliche Niederlassungsseminaren z. B. vom Hartmannbund, der Apotheker- und Ärztebank sowie vom Berufsverband der Deutschen Dermatologen (BVDD), der jährlich ein entsprechendes Seminar in Zusammenarbeit mit JuDerm in Köln anbietet. Hier können alle Fragen gestellt und geklärt werden und – fast wichtiger – ein intensiver Austausch zwischen Kolleginnen und Kollegen in ähnlicher Situation wird ermöglicht.

Denn Fragen – davon gibt es viele! Von der Übernahme des Mietvertrages über die Personalübernahme bis hin zu Ausstattungs-, Kaufpreis- und Kreditfragen. Hier macht es neben dem Austausch mit Kolleginnen und Kollegen Sinn, einen kompetenten Partner an der Seite zu haben, der diese Fragen aus juristischer, betriebswirtschaftlicher und organisatorischer Sicht beantworten kann. Ob nun eine Bank, ein Niederlassungsberater, ein Rechtsanwalt oder ein Steuerberater dieses Team anführt um uns jungen Ärztinnen und

Ärzten als Ansprechpartner zur Seite zu stehen ist individuell zu entscheiden.

Es sind also – wie man unschwer merkt, viele

einzelne Punkte zu beachten. Aus meiner eigenen Erfahrung kann ich aber sagen, dass mit guter, flankierender Unterstützung die einzelnen Aufgaben zu meistern sind.

Ich bin gespannt, wie es sein wird, das erste Mal in der "eigenen" Praxis zu stehen. Die Vorbereitungen sind weit vorangeschritten und es macht immer noch Spaß am Projekt "eigene Praxis" zu arbeiten. Auch wenn es sicherlich immer wieder neue Herausforderungen und Probleme geben wird, so werden sich auch immer neue Lösungen ergeben. ■

Unterstützungsangebote beim Praxisübernahmeprozess gibt es vielfältige



Eindruck von der Baustelle



Die Beiträge vom „Forum Junge Dermatologen“ gibt es online unter: aerztliches-journal.de/publikationen