

Der Niederlassungskater kommt zwei Jahre nach der Praxisgründung

Ärzte Zeitung, Ausgabe 56, Seite 15, 30.03.2005

Demotivation, Existenzängste und Überforderung belasten junge Ärzte

MÜNCHEN (sto). Noch nie war es für einen jungen Arzt so einfach eine Praxis zu übernehmen. Das könnte man nach Ansicht der beiden Praxisberater Professor Jürgen Mäurer und Monika Dumont aus Rottach-Egern meinen, wenn man sich die Altersstruktur der niedergelassenen Ärzte anschaut.

Mittlerweile seien etwa 40 Prozent der Niedergelassenen zwischen 50 und 59 Jahre alt, jeder vierte sogar älter als 60 Jahre, erinnern Mäurer und Dumont. Ist eine Niederlassung damit zum Kinderspiel geworden? Keineswegs. Denn nach den Beobachtungen von Branchenkennern hat bereits zwei Jahre nach der Niederlassung jeder dritte Arzt den Niederlassungskater. Der äußert sich in Demotivation, Existenzängsten und Überforderungssyndromen.

Um eine Praxis erfolgreich führen zu können, reiche es heute nicht mehr aus, ein guter Arzt zu sein. Und auch eine günstige Finanzierung sei nicht der Weisheit letzter Schluss. Wichtig sei vor allem eine Vision, die der Praxis einen Horizont gebe. Und: "Gewinn zu erzielen ist nie Teil der Vision, sondern deren Ergebnis", so Mäurer und Dumont.

Deshalb müsse vor der Selbständigkeit eine Finanzanalyse stehen, die auch den privaten Bereich mit einbezieht. Nur wer sich über seine privaten Ziele im Klaren ist, könne auch seine unternehmerischen Ziele unter Berücksichtigung der voraussichtlichen Praxiskosten und der Umsatzziele definieren. "Diese Planung sollte mindestens über den Zeitraum der ersten Zinsbindung gehen, möglichst aber über den gesamten Finanzierungszeitraum", so die Empfehlung der beiden Berater.

Das auf diese Weise erarbeitete Praxisprofil sollte allerdings mit den Umsatzstatistiken der jeweiligen Fachgruppe abgeglichen werden. Ein Kinderarzt sollte sich sehr genau überlegen, ob er mit einem angestrebten Mindestumsatz von 250 000 Euro pro Jahr tatsächlich zu den oberen acht Prozent seiner Berufsgruppe gehören kann, geben Mäurer und Dumont zu bedenken.

Deshalb müsse auch das medizinische Konzept auf den Prüfstand. In diesem Zusammenhang stelle sich die Frage, in welcher Organisation die künftige Praxis betrieben werden soll. Nach Einschätzung von Mäurer und Dumont wird insbesondere für Fachärzte die Einzelpraxis kaum noch Überlebenschancen haben. Neue Formen der Praxisberatung, wie etwa Niederlassungs-Assessment-Center bieten hier nach Angaben von Mäurer und Dumont ein Forum, um gleich gesinnte Partner zu finden.

Am Ende eines solchen Evaluierungsprozesses müsse die Entscheidung für ein medizinisches Behandlungskonzept stehen, das eine Niederlassung unter Berücksichtigung auch privater Ziele ermöglicht, teilten Mäurer und Dumont mit. Die Mitarbeiter seien dann in der Lage, die Strategie und Ziele des Praxisinhabers zu erkennen. Und die Patienten würden sich dann in einem patientenorientierten Umfeld wohlfühlen.

Info: www.duxxess.com