

Unser Angebot für Praxisgründer:

Das **Starter-Paket** (S. 20)



Praxis-Plan



In **10**
Schritten
zur eigenen
Praxis

Inhaltsverzeichnis

Vorwort	4
1. Grundsätzliches	
Praxisneugründung/Praxisübernahme – was ist zu beachten?	5
Vor- und Nachteile einer eigenen Praxis	5
Habe ich das Zeug, eine eigene Praxis zu eröffnen?	6
2. Formelles	
Wo muss ich mich anmelden, welche Unterlagen benötige ich?	7
3. Der Businessplan	
Brauche ich einen Businessplan?	8
Brauche ich einen Zeitplan?	9
4. Vertragliches	
Wer kann den Wert meiner Praxis ermitteln?	10
Welche staatlichen Hilfen kann ich in Anspruch nehmen?	11
Muss ich den Mietvertrag für die Praxisräume prüfen lassen?	12
5. Das Personal	
Woher bekomme ich geeignetes Personal?	13
Kann ich bestehendes Personal übernehmen?	14
Wie möchte ich als Team arbeiten?	15
Wie führe ich Personal?	16

Hier geht's direkt zum

Starter-Paket

für Praxisgründer

- 50 % auf alle Printmedien
- Homepage für 480 €
- Wartezimmer-TV für 250 €



MEYER-WAGENFELD

Tel.: 05772 9116-10

WhatsApp: 0170 2234184

www.meyer-wagenfeld.de

Inhaltsverzeichnis

6. Der Standort

Wie wichtig ist der Standort meiner Praxis?	17
Welche Patienten möchte ich ansprechen?	17

7. Das Marketingkonzept

Wie wichtig ist Marketing für meine Praxis?	18 19
Das Starter-Paket für Praxisneugründer	20
Welche Bausteine benötige ich am Anfang?	21 22

8. Die Abrechnung

Welche Aufgaben kann ich delegieren?	23
--------------------------------------	----

9. Professionelle Hilfe

Wo finde ich professionelle Unterstützung?	24
--	----

10. Die Übergabe

25

11. Ihre persönliche Checkliste

26

Quellen / Recherche

31

MEYER-WAGENFELD

Tel.: 05772 9116-10

WhatsApp: 0170 2234184

www.meyer-wagenfeld.de

Einer der Lieblingssprüche meiner Mutter war:

„Da stehst du, wie der Ochs vorm Berge“

Ich stehe übrigens regelmäßig wie der Ochs vorm Berge: Bei der Steuererklärung zum Beispiel, oder wenn meine Kids mir eine neue App auf mein Handy geladen haben, die ich unbedingt ausprobieren soll, oder gerade jetzt, als ich die Aufgabe auf den Schreibtisch bekomme: Recherchier doch mal über das Thema Praxisneugründung und Praxisübernahme.

Bereits nach den ersten Recherche-Ergebnissen war mir klar:

Dieses Thema ist total komplex und vielschichtig.

Der beste Helfer bei komplexen Aufgaben: Checklisten

Auch wenn es banal klingt: Checklisten helfen uns, unsere Gedanken zu sortieren, nichts zu vergessen und Erledigtes abzuhaken – Schritt für Schritt. Hier kommt also meine ultimative Checkliste mit den wichtigsten Fragen zu dem Thema

„Wie eröffnet man eine eigene Praxis?“

Und das Beste daran: Die Ergebnisse meiner Recherche habe ich als Antwort gleich angehängt.

Bei komplexen
Themen helfen
Checklisten.

Dieser Tipp
klappt zu

100%

1. Grundsätzliches

Praxisneugründung/Praxisübernahme – was ist zu beachten?

Auch wenn Sie sich im Rahmen Ihrer medizinischen Ausbildung noch keine Gedanken darüber gemacht haben, welche unternehmerischen, wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen mit der Eröffnung einer eigenen Praxis auf Sie zukommen. Spätestens jetzt sollten Sie diese Punkte umfassend klären. Nachfolgend bekommen Sie einen guten Leitfaden, der Ihnen hilft, Risiken zu erkennen und an alles zu denken.

Welche Vor- und Nachteile hat eine eigene Praxis?

Vorteile:

- ✓ Sie können Ihre eigenen Vorstellungen verwirklichen
- ✓ Kurze Entscheidungswege
- ✓ Sie sind wirtschaftlich unabhängig
- ✓ Sie entscheiden über Ihre Sprechzeiten oder die organisatorischen Abläufe
- ✓ Eigene Auswahl des Personals
- ✓ Flexible Gestaltung Ihrer Arbeitszeiten und der Freizeit
- ✓ Keine Fremdbestimmung

Nachteile:

- ✓ Alleiniges Kostenrisiko
- ✓ Alleinige Verantwortung für Finanzen, Organisation und Personal
- ✓ Zeitlich starke Belastung
- ✓ Kein unmittelbarer Austausch mit Kollegen möglich
- ✓ Vertretung bei Urlaub oder Krankheit muss geregelt werden

Die Eröffnung bzw. Übernahme einer Praxis ist wirtschaftlich und existenziell ein bedeutender Schritt.

Mein Tipp: Angestellte Ärzte oder Weiterbildungsassistenten können für Austausch und Entlastung sorgen.

Praxisübernehmern empfiehlt es sich, eine Übergangszeit zu schaffen. Arbeiten Sie für einen gewissen Zeitraum gemeinsam mit dem bisherigen Praxisinhaber zusammen in der Praxis. So können Sie sich vielleicht ein paar Tricks und Kniffe anschauen und gut funktionierende Arbeitsabläufe übernehmen. Ein weiteres Plus: Der alte Patientenstamm kann sich bereits an Sie gewöhnen.


Wenn Sie das Risiko einer eigenen Praxis jedoch nicht allein stemmen möchten oder lieber im Team arbeiten, ist eine Praxisgemeinschaft oder eine Gemeinschaftspraxis vielleicht eher etwas für Sie.

Habe ich das Zeug dazu, eine eigene Praxis zu eröffnen?

Unternehmerisches Denken und Führungsqualitäten sind gefragt

Viele junge Ärzte beschäftigt die Frage: Was erwartet mich? Neben der medizinischen Qualifikation ist nun auch unternehmerisches Denken gefragt. Was dazu gehört und weitere ausführliche Informationen erfahren Sie in dem Kapitel Businessplan (Seite 8).

Ganz besonders die Führung von Personal stellt viele Praxisneugründer vor eine neue Herausforderung. In dem Kapitel „Das Praxisteam“ gehe ich näher darauf ein, was Sie in puncto Personalführung beachten müssen und wie Sie zu einem leistungsstarken Team kommen (Seite 13).



Einzelpraxis,
Praxisgemeinschaft
oder doch lieber
Gemeinschaftspraxis?

Die wichtigsten
Unterlagen auf
einen Blick

2. Formelles

Wo muss ich mich anmelden und welche Unterlagen benötige ich?

An diese Punkte müssen Sie denken:

INFO AN ...

die Ärztekammer

- ✓ Adresse der Praxis
- ✓ Tag der Praxiseröffnung
- ✓ Sprechstundenzeiten
- ✓ Approbationsurkunde
- ✓ Wohnsitzbescheinigung
- ✓ Zulassung als Vertragsarzt

das Gesundheitsamt

- ✓ Kopie des Ärztekammer-Anschreibens beifügen

das Versorgungswerk

- ✓ Kopie des Ärztekammer-Anschreibens beifügen

die Gesetzliche Krankenkasse

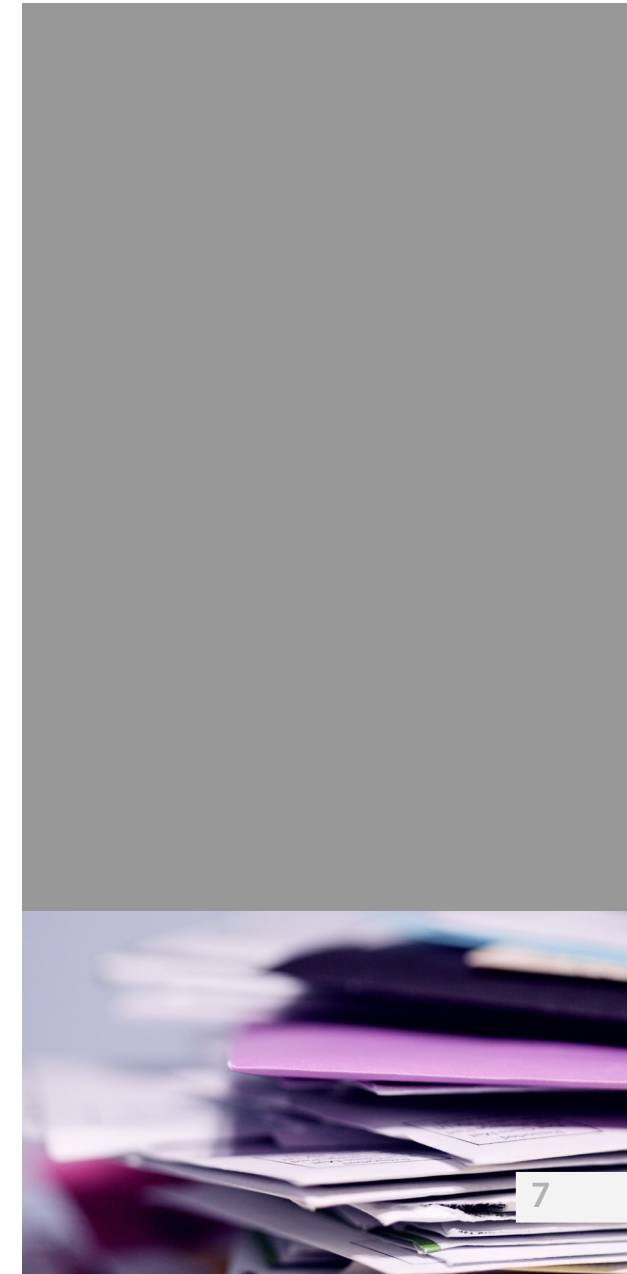
- ✓ Personal anmelden

die Berufsgenossenschaft

- ✓ Personal anmelden

das Finanzamt

- ✓ Anmeldung der selbstständigen Tätigkeit an das Finanzamt (in der Regel durch den Steuerberater)



3. Der Businessplan

Die Frage aller Fragen lautet: Brauche ich einen Businessplan?

Die Antwort darauf lautet schlicht und ergreifend: **JA!**

Der Businessplan dient Ihrer Bank als Entscheidungshilfe, wenn Sie einen Kredit beantragen. Ein Businessplan gibt dem Kreditinstitut einen Überblick über die Erfolgsaussichten und die Wirtschaftlichkeit Ihrer neuen Praxis.

Er stellt die von Ihnen geplanten monatlichen Umsätze den voraussichtlich anfallenden Kosten gegenüber und errechnet daraus das von Ihnen benötigte Kapital (Liquiditätsberechnung).

Ihnen selbst gibt er einen Überblick darüber, ob Sie das Projekt Praxisneugründung finanziell stemmen und Ihre gesetzten Ziele erreichen können. Der Businessplan gibt Ihnen also auch eine Antwort auf die Frage: Wie hoch ist mein Risiko?

Damit Ihre Bank Ihr Vorhaben unterstützt, ist es von entscheidender Wichtigkeit, dass Ihr Businessplan fundiert und sehr gut ausgearbeitet ist.

Hilfe bei der Erstellung eines Businessplans bieten Unternehmensberater, Steuerberater und Banken an.

Der Businessplan
muss fundiert und
gut ausgearbeitet
sein.

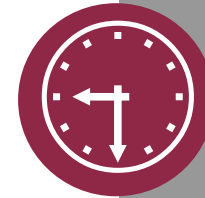
Brauche ich einen Zeitplan?

Renovierungen, Personalgespräche und die Erstellung Ihrer Praxismedien nehmen mitunter mehr Zeit in Anspruch, als zunächst gedacht. Es ist ärgerlich, wenn Sie den Praxisstart mit einem unterbesetzten Team bewältigen müssen oder die Terminzettel und Privatrezepte noch nicht fertig sind.

Es ist daher ratsam, sich einen groben Zeitplan zu erstellen.

Legen Sie fest, wann welches Arbeitspaket Ihres Projektes spätestens abgeschlossen sein muss und fangen Sie frühzeitig an.

Erkundigen Sie
sich rechtzeitig
nach Liefer- und
Fertigungszeiten.



4. Vertragliches

Wer kann den Wert meiner Praxis ermitteln?

Der Wert einer Praxis wird in der Regel nach der Bundesärztekammermethode, der Ertragswertmethode oder nach einer Kombination dieser beiden Methoden ermittelt. Sie sollten bei der Wertermittlung unbedingt professionelle Hilfe in Anspruch nehmen.

Unabhängige Gutachter, Rechtsanwälte, Banken und Unternehmensberater können hier fachmännische Hilfestellung leisten.

Kaufvertrag der Praxis: Lassen Sie den Kaufvertrag für Ihre neue Praxis durch einen Anwalt aufsetzen oder zumindest prüfen.

Anwälte, Banken und Unternehmensberater bieten fachmännische Hilfe an.



Staatliche Förderungen, Gründungszuschuss und mehr...

Welche finanziellen Hilfen kann ich in Anspruch nehmen?

Den Überblick über die öffentlichen Fördermittel für Ärzte zu behalten, ist nicht ganz einfach. Damit Sie wissen, welches Förderprogramm für Sie am günstigsten ist, sollten Sie sich unbedingt professionell beraten lassen.



Es gibt europaweit
3.000 Förder-
programme für
Selbstständige.

Einen ersten Überblick über die Förderprogramme der einzelnen Bundesländer finden Sie hier:

<https://www.lass-dich-nieder.de/berufsalltag/foerderung/zukuenftige-landaerzte-lass-dich-foerdern.html>

Muss ich den Mietvertrag für die Praxisräume prüfen lassen?

Praxismietverträge haben in der Regel eine feste Laufzeit von mindestens 10 Jahren. Das bedeutet, dass eine ordentliche Kündigung während dieser Zeit nicht möglich ist. Dies gibt Ihnen eine stabile Planungssicherheit, insbesondere, da Sie im Rahmen Ihrer Praxisneugründung bzw. -übernahme sicherlich erhebliche Investitionen getätigt haben.

Ihren Praxis-Mietvertrag sollten Sie unbedingt durch Ihren Anwalt prüfen lassen.

Aber Achtung: Nach Ablauf der 10-Jahres-Frist kann der Vermieter innerhalb der gesetzlichen Kündigungsfrist von nur sechs Monaten das Mietverhältnis einseitig kündigen, was Sie unter Umständen vor erhebliche Probleme stellen könnte.

Denken Sie auch an einen grundsätzlichen Versicherungs-Check:

- ✓ Welche Versicherungen brauche ich, welche müssen angepasst, welche gekündigt werden?
- ✓ Gleiches gilt für bestehende Leasingverträge!

Mietverträge können einige Fallstricke bereithalten.

5. Das Personal

Woher bekomme ich geeignetes Personal?

Neben den gängigen Jobbörsen in regionalen Zeitungen, oder online wie z. B.

- ✓ Meine Stadt.de,
- ✓ Aktuelle Jobs.de,
- ✓ Indeed oder
- ✓ Jobbörse der Bundesagentur für Arbeit

gibt es viele kreative und günstige Möglichkeiten, geeignete Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu finden.

Gehen Sie neue Wege, um geeignetes Personal zu finden

Wie Sie einen Aushang, Social Media und das Praxisnetzwerk für Ihre Zwecke nutzen können und wie Ihre Stellenausschreibung aussehen sollte, erfahren Sie in dem Blog **„Erfolgreiche Mitarbeitersuche in der Arztpraxis – so einfach geht's“**.

Hier geht's zum Blog.



Das Personal ist das **A und O** Ihrer Praxis. Mit ihm steht und fällt Ihr Erfolg.



Kann ich das bestehende Personal übernehmen?

Mit der Praxisübernahme geht in der Regel auch der bestehende Personalstamm automatisch in Ihre neue Praxis über, es sei denn, ein Mitarbeiter legt Widerspruch ein.

Prüfen Sie im Vorfeld alle bestehenden Arbeitsverträge.

So bekommen Sie frühzeitig einen Überblick über die zu erwartenden Lohnkosten.

Änderungen der bestehenden Arbeitsverträge sind nur in gegenseitigem Einverständnis oder mithilfe einer Änderungskündigung möglich.

Welche Aspekte des Kündigungsschutzgesetzes hier zu beachten sind, klären Sie am besten mit einem Fachanwalt für Arbeitsrecht.

Profitieren Sie
von der Erfahrung
langjähriger
Mitarbeiter.



Welche Vision habe ich von meiner Praxis?

Wie möchte ich als Team arbeiten?

Sie haben genaue Vorstellungen davon, wie Sie in Ihrer Praxis arbeiten möchten, welche Maxime Sie nach außen tragen möchten? Dann sollten Sie Ihr Team unbedingt darüber in Kenntnis setzen. Kommunizieren Sie, was genau Ihnen wichtig ist. Ihre gewünschte Außendarstellung wird nämlich nicht funktionieren, wenn Ihr Praxismotto nicht von allen gelebt wird.

Binden Sie Ihr Team bei der Leitsatzfindung mit ein.

Die beste Außendarstellung erreicht man übrigens, wenn der Leitsatz für die Praxis vom gesamten Team gemeinsam erarbeitet wird. Denn dann stehen im besten Fall alle dahinter.

Wichtig ist: Allen im Team sollte von Anfang an klar sein, wie Sie als Praxisinhaber sich Abläufe, den Umgang miteinander, das Erscheinungsbild der Mitarbeiter etc. vorstellen.



Ihre Maxime sollte vom gesamten Team verstanden und gelebt werden.

Wie führe ich Personal?



Aufgaben
delegieren



Hierarchien
durchsetzen



Kritikgespräche
führen



Wogen glätten

Für viele Praxisneugründer ist es das erste Mal, dass sie Personal führen müssen. **Keine Panik!** Chef sein kann man lernen. Scheuen Sie sich nicht, ein entsprechendes Coaching zu absolvieren und erfahren Sie, wie Sie z. B.

- ✓ zu einem klaren und konsequenten Führungsstil kommen,
- ✓ konstruktiv mit Fehlern umgehen,
- ✓ Ihr Team sicher durch Konflikte führen,
- ✓ als Chef mit Ihrem Team kommunizieren sollten.

Ihre Praxis wird es Ihnen danken, denn ein gut geführtes Team ist auf Dauer erfolgreicher.



Binden Sie Ihr Team bei der Leitsatzfindung mit ein.

6. Der Standort

Wie wichtig ist der Standort meiner Praxis?

Der richtige Standort ist eine der wichtigsten Voraussetzung für den Erfolg Ihrer Praxis. Sie sollten unbedingt prüfen, wie viele Ärzte Ihrer Fachrichtung bereits vor Ort praktizieren und ob es noch ausreichend Potenzial für diese gibt.

Welche Patienten möchte ich ansprechen?

Wenn Sie wissen, welche Klientel Sie ansprechen möchten, sollten Sie einen Blick auf den bisherigen Patientenstamm der Vorgängerpraxis werfen. Stellen Sie sich einfach die Fragen:

- ✓ Passt die Praxis zu mir?
- ✓ Bin ich ein ähnlicher Typ wie mein Vorgänger?

Wenn ja, steht einer Praxisübernahme nichts entgegen.

Wenn Sie jedoch ein komplett neues Konzept einführen möchten, kann es passieren, dass ein Großteil des alten Patientenstammes abwandert und Sie sich eine neue Klientel aufbauen müssen. Ein gutes Marketingkonzept kann Ihnen in diesem Fall helfen, neue Patienten zu gewinnen.



Der Standort,
die Patienten
und Sie sollten
zusammenpassen.

7. Das Marketingkonzept

Wie wichtig ist Marketing für meine Praxis?

Sie müssen sich darüber im Klaren sein, dass Sie bei einer Praxisübernahme, unabhängig von Ihrer Qualifikation und der Ausstattung Ihrer Praxis, einen Teil der Bestandspatienten verlieren werden.

Ein Teil der ehemaligen Patienten wandert ab.

Für Praxisübernehmer und besonders für Praxisneugründer stellt sich deshalb die Frage:

**Wie gewinne ich neue Patienten und vor allem,
wie komme ich an die richtigen Patienten?**

Meyer-Wagenfeld: Agentur und Druckerei für Ärzte

Mit dem **richtigen Partner** an Ihrer Seite ist erfolgreiches Praxismarketing kein Problem. Seit Jahrzehnten haben Arztpraxen in Meyer-Wagenfeld einen kompetenten und zuverlässigen Partner für alle Bereiche des Marketings – egal ob Terminzettel, Homepage oder individuelles Wunschprodukt.

Praxismarketing stärkt den Wiedererkennungswert.

Das Thema Marketing für Arztpraxen wird von vielen Ärzten immer noch unterschätzt.





Wir zeigen Ihnen wie:

- ✓ Sie sich von der Masse abheben und als Marke einzigartig und unverwechselbar werden.
- ✓ Sie mit Ihrem Marketing genau die richtige Zielgruppe ansprechen.
- ✓ Sie zu einer zeitgemäßen Homepage kommen, mit der Sie nicht nur gut im Netz zu finden sind, sondern auch Ihre Leistungen und Ihre Praxis optimal darstellen können.
- ✓ Sie Ihre Patienten auch weiterhin an sich binden können.
- ✓ Sie auch mit einem kleinen Budget viel erreichen können.

weiter geht's...



MEYER-WAGENFELD

Tel.: 05772 9116-10

WhatsApp: 0170 2234184

www.meyer-wagenfeld.de

Das Starter-Paket für Praxisneugründer

Für Praxisneugründer und Praxisübernehmer bieten wir spezielle Starter-Pakete zu sensationellen Preisen.

- ✓ **50 % Rabatt auf alle Printmedien**
(für Ihre ersten 3 Bestellungen)
- ✓ **Homepage für einmalig 480 €**
(in den ersten 12 Monaten = 0,00 € / Monat, ab dem 13. Monat = 12,95 € / Monat;
monatlich kündbar)
- ✓ **Wartezimmer-TV für einmalig 250 €**
(4 Wochen kostenlos, danach ab 33,90 € / Monat; monatlich kündbar)

Lassen Sie sich durch uns individuell und unverbindlich beraten.

Während Sie sich um die Eröffnung Ihrer Praxis kümmern, kümmern wir uns um Ihr Marketing.



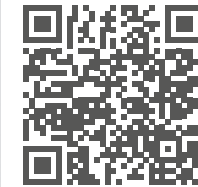
50%
Printmedien



480 €
Homepage



250 €
Wartezimmer-TV



**Ab zum
Angebot!!!**



Welche Bausteine benötige ich am Anfang?

🔥 Das Corporate Design

Der erste Eindruck zählt – der wohl wichtigste Baustein im Praxismarketing ist das Corporate Design.

Neben einem eigenen Logo gehören dazu individuelle Praxisfarben, eine Hausschrift und ein Erscheinungsbild, das sich wie ein roter Faden durch Ihre Privatrezepte, Terminzettel, Stempel, Schilder, Visitenkarten etc. zieht.

Ein einheitliches Erscheinungsbild vermittelt Professionalität und verstärkt den Wiedererkennungswert Ihrer Praxis. Nutzen Sie unser Angebot für Praxisneugründer! Sie erhalten 50 % Rabatt auf Ihre ersten drei Bestellungen.

🖥 Die Homepage

Eine Homepage ist ein Must-Have für jede Arztpraxis. Patienten informieren sich heutzutage vorab im Netz über die Praxis ihrer Wahl. Ihr Homepage-Auftritt sollte daher professionell, modern und technisch auf dem neuesten Stand sein. Wir erstellen Ihre Website genau auf Ihre Praxis zugeschnitten und in Ihrem unverwechselbaren Corporate Design. Eine Starter-Webseite erhalten Sie bei uns schon ab 480 €. Für Praxisneugründer sind die ersten 12 Monate gebührenfrei, ab dem 13. Monat fallen dann 12,95 € pro Monat an, auf Wunsch sind verschiedene Service-Pakete individuell buchbar.



Ein gutes Marketing-konzept beginnt mit einem Corporate Design.

Social Media

Nutzen Sie Social Media. Mit Facebook und Instagram sprechen Sie besonders die jüngeren Patienten an. Auch hier helfen wir Ihnen, Ihre Social-Media-Kanäle für Sie einzurichten.

Eine Praxiseröffnung darf mit einem Inserat unterstützt werden.

Eine Anzeige zur Praxiseröffnung

Schalten Sie eine Anzeige in den regionalen Zeitungen und Stadtmagazinen. Sie dürfen darin Ihre Kontaktdaten, Schwerpunkte und den Eröffnungstermin der Praxis nennen.



8. Die Abrechnung

Welche Aufgaben kann ich delegieren?

Als Praxisinhaber sollten Sie nicht nur über medizinisches Fachwissen verfügen. Es ist wichtig, dass Sie vor allem finanziell den Überblick behalten.

Wussten Sie schon,...

dass z. B. 92 % der Zahnärzte ihre Leistungen nicht richtig abrechnen?
Der jährliche Einkommensverlust, der sich daraus ergibt, liegt bei ca. 20.000 – 30.000 €!

Sie sollten sich bei der Abrechnung nicht zu 100% auf Ihre Mitarbeiter verlassen, sondern möglichst eigene Kompetenzen aufbauen.

Im Vier-Augen-Prinzip können Sie so den besten Gewinn für Ihre Praxis erzielen. Im Netz finden sich zahlreiche Angebote für Weiterbildungen.

Wichtige
Kompetenz:
Die Abrechnung
beherrschen.

9. Professionelle Hilfe

Wo finde ich professionelle Unterstützung?

Als Arzt liegt Ihr Schwerpunkt auf der medizinischen Versorgung Ihrer Patienten und so sollte es auch sein. Mit der Eröffnung einer eigenen Praxis ergeben sich viele wirtschaftliche, rechtliche oder manchmal auch praktische Fragen, auf die Sie allein keine Antwort finden.

Falscher Stolz ist an dieser Stelle unangebracht. Konzentrieren Sie sich auf Ihre Kompetenzen und lassen Sie sich in allen anderen Bereichen fachlich beraten. So vermeiden Sie teure Fehler und Stolperfallen.

Das Wichtigste im Überblick:

- ✓ Lassen Sie alle Verträge von Anwälten prüfen.
- ✓ Erarbeiten Sie Ihren Businessplan gemeinsam mit einem Unternehmensberater.
- ✓ Sprechen Sie die Finanzierung mit Ihrer Bank durch.
- ✓ Nutzen Sie beim Praxismarketing die Erfahrung einer professionellen Agentur.
- ✓ Finden Sie die passende Praxis über
 - die Angebote der Praxisbörsen z. B. apoBank
 - die Kontakte der Netzwerke, z. B. Steuerberater, Rechtsanwälte

Scheuen Sie sich nicht, kompetente Hilfe in Anspruch zu nehmen.

10. Die Übergabe

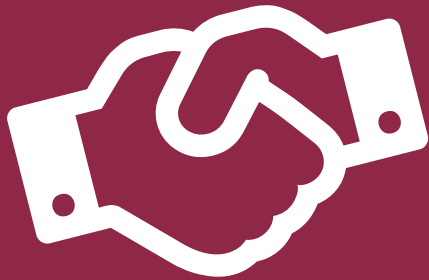
- ✓ Die vertraglichen und finanziellen Angelegenheiten sind geregelt und die Bestandspatienten hatten Zeit, sich an Sie zu gewöhnen?
- ✓ Der festgelegte Zeitpunkt für die Übergabe rückt näher?
- ✓ Dann kann es jetzt losgehen. Denken Sie daran, die Bestandspatienten frühzeitig über den genauen Zeitpunkt des Inhaberwechsels zu informieren.



11. Ihre persönliche Checkliste

Keine Angst, auch wenn der Berg an Aufgaben jetzt noch unüberwindlich erscheint – Mit dieser Checkliste behalten Sie den Überblick. Mit jedem abgearbeitetem Punkt kommen Sie Ihrer eigenen Praxis einen Schritt näher.

Ich wünsche Ihnen viel Erfolg!



**Auf den nächsten Seiten finden Sie
Ihre persönliche Checkliste >**



Die ultimative Checkliste für Ihren Praxisstart 1/3

Mit dieser Checkliste behalten Sie alle wichtigen Schritte bis zur Praxiseröffnung ganz einfach im Blick.

Die Finanzierung steht

- Meine Bank

Ansprechpartner: _____

Tel.: _____

An diese Unterlagen muss ich denken:

- Info an die Ärztekammer zu:

- Adresse der Praxis
- Tag der Praxiseröffnung
- Sprechstundenzeiten
- Approbationsurkunde
- Wohnsitzbescheinigung
- Zulassung als Vertragsarzt

Info an das Gesundheitsamt

- Kopie des Ärztekammer-Anschreibens beifügen

Info an das Versorgungswerk

- Kopie des Ärztekammer-Anschreibens beifügen

Info an die Gesetzliche Krankenkasse

- Personal anmelden

Info an die Berufsgenossenschaft

- Personal anmelden

- Anmeldung der selbstständigen Tätigkeit an das Finanzamt** (macht in der Regel der Steuerberater)

Meinen Businessplan erstelle ich in Zusammenarbeit mit:

- Unternehmensberater
 - Steuerberater
 - Hausbank _____
- Ansprechpartner: _____
- Tel.: _____



Die ultimative Checkliste für Ihren Praxisstart 2/3

Mit dieser Checkliste behalten Sie alle wichtigen Schritte bis zur Praxiseröffnung ganz einfach im Blick.

- | | Durch Anwalt
geprüft? | |
|---|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> Verträge checken | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Staatliche Förderungen / Zuschüsse beantragt? |
| <input type="checkbox"/> Kaufvertrag | | |
| <input type="checkbox"/> Bestehende / neue Arbeitsverträge | | <input type="checkbox"/> Förderprogramm |
| <input type="checkbox"/> Für: | <input type="checkbox"/> | Behörde _____ |
| <input type="checkbox"/> Für: | <input type="checkbox"/> | Kontakt _____ |
| <input type="checkbox"/> Für: | <input type="checkbox"/> | _____ |
| <input type="checkbox"/> Für: | <input type="checkbox"/> | |
| <input type="checkbox"/> Für: | <input type="checkbox"/> | |
| Kontakt: _____ | | Diese Weiterbildung brauche ich noch: |
| Tel.: _____ | | <input type="checkbox"/> |
| | | <input type="checkbox"/> |
| | | <input type="checkbox"/> |
| <input type="checkbox"/> Mietvertrag | <input type="checkbox"/> | <input type="checkbox"/> Führungskoaching gebucht? |
| Kontakt: _____ | | |
| Tel.: _____ | | <input type="checkbox"/> Abrechnungs-Seminar gebucht? |
| | | |
| <input type="checkbox"/> Leasingverträge überprüft? | | |



Die ultimative Checkliste für Ihren Praxisstart 3/3

Mit dieser Checkliste behalten Sie alle wichtigen Schritte bis zur Praxiseröffnung ganz einfach im Blick.

Werbung

Corporate Design entwickeln lassen

Ansprechpartner: _____

Tel.: _____

Diese Printmedien brauche ich:

- Rezepte
- Terminzettel
- Visitenkarten
- Stempel
- Praxisschild
- Formulare
- Quittungen

Homepage erstellen lassen

Ansprechpartner: _____

Tel.: _____

Anzeige schalten

in:

Ansprechpartner: _____

Tel.: _____

in

Ansprechpartner: _____

Tel.: _____

in

Ansprechpartner: _____

Tel.: _____



Quellen / Recherche:

www.praktischerarzt.de/arzt/praxisnachfolge-praxisuebernahme-arztpraxis/#checkliste

www.zaek-berlin.de/fileadmin/dokumente/Zentraler_Hauptordner/Kammerhandbuch/22_Wichtige_Informationen_fuer_Praxisaufgabe_oder_-uebernahme.pdf

www.meinepraxis.de/flycms/Checkliste/SXg56.html

www.medestim.de/ratgeber-arztpraxishandel/praxisuebernahme-checkliste/

www.medestim.de/ratgeber-arztpraxishandel/praxisformen/

www.rosepartner.de/praxiskauf-praxisuebernahme.html

www.lass-dich-nieder.de/berufseinstieg/niederlassungsoptionen/uebersicht-die-niederlassungsoptionen.html?utm_source=GoogleAds&utm_medium=GSN&utm_campaign=Praxis&utm_content=Tag&gclid=EAlaIQobChMIwaen-b3s5wIVCeN3Ch0Z0w-HEAAYASAAEgLZwvD_BwE

www.youtube.com/watch?time_continue=3&v=3lfuSVUNaZY&feature=emb_title

www.arzt-wirtschaft.de/sachverstaendiger-frank-boos-im-interview-darauf-kommt-es-bei-der-praxisbewertung-an

www.iww.de/aaa/praxisfaelle/abrechnungswissen-honorarverluste-vermeiden-so-rechnen-sie-jede-erbrachte-leistung-ab-f39982

www.adobestock.com | www.pixabay.com/de/ | www.unsplash.com



MEYER-WAGENFELD

Agentur & Druckerei für Ärzte

Postfach 13 91, 32327 Espelkamp

Tel.: 05772 9116-10

Fax: 05772 9116-60

www.meyer-wagenfeld.de

info@meyer-wagenfeld.de