



DUXXESS
DUXXESS



DUXXESS-Leistungs-Checkliste zur Praxisgründung

I. Orientierungsphase

Ist Ihre Weiterbildung zielgerichtet auf eine spätere Praxistätigkeit ausgerichtet?
Welche Möglichkeiten im Bezug auf zusätzliche Tätigkeitsfelder erschließe ich mir?
Kann ich mit einer Niederlassung meine Lebensziele in wirtschaftlicher Hinsicht realisieren?

II. Persönliche Kriterien

Ist meine persönliche Lebensplanung auf die Niederlassung abgestimmt?
Nach der Klärung der Standortfrage für die Praxis: Wohnungsmöglichkeiten? Schule für die Kinder? Arbeitsmöglichkeiten für den Ehepartner?

III. Größe der Praxisräume

Empfang/Sekretariat ca. m²
Wartezimmer ca. m²
Sprechzimmer ca. m²
1. Behandlungsraum (mit Umkleidekabine) ca. m²
2. Behandlungsraum (mit Umkleidekabine) ca. m²
3. Behandlungsraum (mit Umkleidekabine) ca. m²
Funktionsraum (Verbände, Spritzen, Labor) ca. m²
Sozialraum ca. m²
Abstellraum (auch für Archivierung) ca. m²
Toilette Mitarbeiter ca. m²
Toilette Patienten ca. m²
Weitere Räume ca. m²
Gesamtfläche ca. m²
Gesamtzahl der Räume

IV. Beschaffenheit der Praxisräume

Funktionsgerechte Gliederung der Räume für meine Zwecke?
Ist die Lage der Räume zueinander so, dass die Wege für alle in der Praxis möglichst kurz sind?
Lautmäßige Abdichtung der Räume nach außen (bzgl. Straßenlärm, Treppenhausverkehr etc.)
Lautmäßige Abdichtung der Räume untereinander
Anwendungsmöglichkeiten von Medizintechnik bzgl. Installationen, statischen Voraussetzungen, Strahlenschutz etc.
Ist der Grundrissplan mit dem Praxiseinrichter abgesprochen?



DUXXESS
DUXXESS



V. Mietvertrag Praxisräume (und alle zulassungsrechtlichen Fragen)

Kooperation mit der Kanzlei Ehlers & Partner in München

Garantie des Einzugstermins vom Vermieter?

Wie hoch ist die Kalt- bzw. Warmmiete?

Wie hoch sind die Umlagen (Welche Nebenkosten werden auf mich umgelegt?

Insgesamt und

pro m²?)

Muss auf den Mietzins MwSt. entrichtet werden?

Der Mietvertrag sollte langfristig (mind. 10 Jahre mit Verlängerungsoptionen) abgeschlossen werden.

Welche Anpassung der Miete / Wertsicherungsklausel wird gewählt?

Klausel über Kündigungsrecht bei schwieriger Wirtschaftslage der Praxis (z.B. unter Mindestumsatzplanung etc.)

Wer trägt in welcher Höhe die Kosten für erforderliche Umbaumaßnahmen? (bei Beendigung keine Wiederherstellung des ursprünglichen Zustandes)

Konkurrenzschutzklausel im Sinne einer möglichen Patientenabwanderung

Flexible Möglichkeiten bzgl. einer späteren Aufnahme von Partnern

Möglichkeit der Bestimmung eines Nachfolgers

Außerordentliche Kündigungsmöglichkeit bei Tod des Arztes

Mieter schließt folgende Versicherungen ab: Praxisinventarversicherung,

Betriebshaftpflicht- und Betriebsunterbrechungsversicherung

Aufschiebende Bedingungen bzgl. Erlangung der Zulassung und Erteilung der Finanzierungszusage

VI. Organisation der Arztpraxis:

1. Wie wird die Praxis gefunden

- Eintragung ins öffentliche Fernsprechbuch
- Eventuell Eröffnungsinserate in örtlichen Tageszeitungen
- Branchenverzeichnis
- Internet
- Praxisschild
- Kennzeichnung im Haus bis zur Praxistüre

2. Der Empfangsbereich

- Bauliche Struktur,
- Diskretion
- Arbeitsablauf
- Geräusche
- Telefon und EDV
- Abtrennung zum Wartebereich



3. Das Wartezimmer
 - Mobiliar
 - Sitzabstände
 - Pflanzen
 - Zeitschriften
 - Informationen

4. Das Sprechzimmer
 - Atmosphäre
 - Sitzpositionen
 - Schreibtisch
 - Anordnung von Behandlungsliege und/oder Untersuchungsgeräten und Instrumenten

5. Behandlungsräume
 - Einrichtung
 - Geräte
 - Accessoires

6. Sozialräume
 - Küche
 - WC

VII. Finden von Praxispersonal

VIII. Schulung des Personals:

1. Verhalten am Telefon
 - Passiv
 - Aktiv
 - Inhalte

2. Die Begrüßung
 - Wahrnehmen des Patienten
 - Aufnahme der Patientendaten
 - Überleiten in den Wartebereich

3. Kommunikation mit dem Patienten während seines Aufenthaltes
 - zur Vorbereitung auf die Sprechstunde
 - nach dem Arztgespräch
 - bei der Behandlung
 - nach der Behandlung



DUXCESS
DUXCESS



4. Umgang mit Patienten in schwierigen Situationen

- Drängler
- Zu-spät-Kommer
- Lange Wartezeiten
- Story-Teller
- Privatpatienten
- Ernste Diagnose
- Notfallmanagement

5. Verabschiedung

- Rezeptausgabe
- Nacherklärung bei Medikamentenvergabe
- Therapie Interpretation und Vertiefung
- Compliance Verstärkung
- Empfehlungsmanagement
- Wiederbestellung

IX. Sprechstundenstruktur:

1. Kommunikation mit den Helferinnen

- Einstellungsgespräch
- Mitarbeitergespräch
- Loben
- Tadeln
- Konflikterkennung
- Konfliktlösung
- Die Helferinnen tun was ich mir erwarte
- Kommunikation vor der Sprechstunde
- Kommunikation während der Sprechstunde
- Kommunikation in den Pausen
- Kommunikation mit bevorzugten Personen
- Kommunikation mit nicht bevorzugten Personen



DUXXESS
DUXXESS



2. Kommunikation mit dem Patienten

- innere Einstellung zum Patienten
gesetzlich/privat
- Begrüßung
- Anamnese
- Diagnosefindung
- Therapievorschlag
- Leistungsdarstellung
- Behandlung
- Empfehlung
- Das Igel-Gespräch
- Selbstzahlerpotentiale erschließen
- Verabschiedung

3. wenn gewünscht separat:

Kommunikation mit Makrokosmos

- Banken
- KV
- Steuerberater
- Finanzberater
- Pharmareferenten
- Kollegen - Netzwerk

X. Übernahme von Personal

DUXXESS - Konzept und Rechtsanwalt

Grundsätzlich besteht die Pflicht zur Übernahme des Personals nach § 613 a BGB.
Liegen mir alle Personalverträge in Schriftform vor?

Welche sonstigen Vereinbarungen bzgl. der bestehenden
Beschäftigungsverhältnisse gibt es?

(z.B. 13. Monatsgehalt, Urlaubsgeld, Weihnachtsgeld, Fahrtkostenerstattung,
Essenszuschuss
etc.)

Sind Helferinnen in der Elternzeit?

Wurde Personal in den letzten 12 Monaten gekündigt? (wenn ja, wann?)

Gibt es ein Ehegattenarbeitsverhältnis? (wenn ja, wird dieses gekündigt?)

Personalentscheidungen werden nach Vertragsabschluß nur unter Mitwirkung des
Praxisübernehmers getroffen.

Eintragung ins öffentliche Fernsprechbuch

Eventuell Eröffnungsinserate in örtlichen Tageszeitungen



XI. Investitionsplanung

Die Investitionsplanung ist der Ausgangspunkt für die spätere Finanzierung. Grundsätzlich sollten Ihre Überlegungen sich am Erforderlichen und nicht am Wünschenswerten orientieren. Die deutsche Apotheker- und Ärztebank analysiert zusammen mit dem Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung (ZI) und dem Institut der deutschen Zahnärzte (IDZ) jährlich das Investitionsverhalten der Ärzte und Zahnärzte. Dabei wird die Struktur des Investitionsverhaltens deutlich. Es wird unterschieden zwischen Praxisübernahme u. -neugründung, Ärzten und Zahnärzten und nach einzelnen Fachrichtungen. Die gemeinsame Erörterung dieser Analysen bietet einen guten Einstieg in die Planung. Das Zusammenführen aller Positionen auf der Kostenseite führt auf der Einnahmenseite zur für diesen Praxisbetrieb erforderlichen Mindestumsatzplanung. **Diese Planung wird durch die Einbindung des vollständig geplanten Privatbereichs erweitert. Wir erstellen gleichzeitig die für Basel II nötigen dynamischen Liquiditätsplanungen über den Finanzierungszeitraum.**

XII. Die Mindestumsatzplanung:

Damit Ihnen die Bank Ihre Praxisübernahme oder -neugründung finanziert, muss schlüssig dargelegt werden, wie Ihre Praxis betriebswirtschaftlich funktionieren soll. Welcher Umsatz ist mindestens erforderlich, um alle Kosten der Praxis, Lebenshaltungskosten, Versorgungswerk und private Vorsorge, Steuern etc. bedienen zu können. Hierbei helfen wir Ihnen viele einzelne Positionen zusammenzutragen, einzuordnen und zu gewichten.

XIII. Abschreibungen (Absetzung für Abnutzung – AfA):

Kooperation mit Steuerberater

Die AfA ist die steuerliche Berücksichtigung der Verteilung der Wertminderung, die ein

Investitionsgut während der voraussichtlichen Nutzungsdauer erfährt.

Für Sie am Beginn der Praxistätigkeit stellen sich vor allem zwei Fragen:

Was ist die richtige AfA-Methode?

In der Anlaufphase am Anfang Ihrer Tätigkeit ist meist nur mit einem geringen Überschuss zu rechnen. Deshalb empfiehlt sich i.d.R. die lineare Abschreibungsmethode um bei später steigenden Überschüssen die steuermindernde Wirkung der AfA besser zu nutzen.

Was ist die richtige AfA- Laufzeit?

Es ist nicht unbedingt sinnvoll eine kurze (Mindest-) Abschreibungsdauer zu wählen.



DUXXESS
DUXXESS



Vor allem wenn Sie in dieser Zeit nicht in der Lage sind/sein können, die Tilgung für diese Investition zu erbringen. Auf der anderen Seite sollte sich die Tilgungsdauer an der voraussichtlichen wirtschaftlichen Nutzungsdauer orientieren, damit Folgeinvestitionen erfolgen können. Hier gibt es zahlreiche Optimierungsansätze. **Planen Sie sowohl die Methode als auch die Laufzeit weitsichtig und orientieren Sie sich nicht an vermeintlichen "Steuerersparnissen" in den ersten Jahren.**

Rufen Sie uns an:

08022 / 273152

Wir freuen uns auf eine Zusammenarbeit mit Ihnen
Ihre

**Michael Schurr
(Finanzplaner)**

und

**Monika Dumont
(DUXXESS)**

