

Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste für Existenzgründer.



Analysieren Sie die Grundvoraussetzungen für Ihre Existenzgründung, stecken Sie betriebswirtschaftliche Rahmenbedingungen ab, planen Sie Ihre Praxisführung konkreter – mit unserer Checkliste behalten Sie den professionellen Überblick. Als Existenzgründer steht Ihnen die apoBank bei jedem Schritt mit kompetenter Beratung zur Seite.

Die Grundvoraussetzungen.

		Ihre Ansprechpartner			erledigt	persönliche Notizen
		apoBank	KV	Steuerberater		
Gründungsalternativen	Neugründung einer Einzelpraxis	●	●	●		
	Übernahme einer bestehenden Einzelpraxis	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Praxisgemeinschaft	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Labor-/Apparategemeinschaft	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Berufsausübungsgemeinschaft					
	■ örtlich	●	●	●		
	■ überörtlich	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in ein(es) Medizinisches Versorgungszentrum(s) (MVZ)	●	●	●		
	Gründung/Eintritt in eine(r) Teilberufsausübungsgemeinschaft	●	●	●		
	Gründung einer Zweigpraxis	●	●	●		
Job-Sharing	●	●	●			
Niederlassungsvoraussetzung (= Voraussetzung für die Tätigkeit als Privatarzt)	Erteilung der Approbation		●			

Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste für Existenzgründer.

		Ihre Ansprechpartner				erledigt	persönliche Notizen
		apoBank	KV	Steuerberater			
Zulassungsvoraussetzungen (= zusätzliche Voraussetzungen zum Erwerb der Zulassung als Vertragsarzt)	Anerkennung als Allgemeinmediziner oder einer anderen Facharztbezeichnung		●				
	Antrag auf Eintragung in das Arztregister		●				
	Antrag auf Zulassung		●				
Besonderheiten bei der Übernahme einer KV-Zulassung	Niederlassungsbeschränkung durch Bedarfsplanung?		●				
	Antrag auf Eintragung in die Bewerberliste der KV		●				
	Auswahl durch den Zulassungsausschuss bei mehr als einem Bewerber		●				
Standort und Wettbewerb	Wo möchten/können Sie Ihre Praxis eröffnen?	●	●				
	Standortanalysetool „Praxis- und Apothekenbörse“ der apoBank:	●					
	■ Anzahl Ärzte gleicher bzw. anderer Fachrichtung	●					
	■ Strukturdaten des Einzugsbereichs (soziodemografische Daten)	●					
	Welche Leistungen, die bisher nicht angeboten werden, können zusätzliche Nachfrage bringen?		●				
Praxisräume	Lage und Beschaffenheit des Hauses						
	Beschaffenheit der Räume						
	Langfristiger Raumbedarf						
	Vertragliche Voraussetzungen (Eigentum, Miete, Laufzeit sowie Kündigungsfrist des Mietvertrags etc.)	●		●			

Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste für Existenzgründer.

Der betriebswirtschaftliche Rahmen.

		Ihre Ansprechpartner			erledigt	persönliche Notizen
		apoBank	KV	Steuerberater		
Betriebswirtschaftliche Analyse	Investitions- und Kostenplanung (INKO)	●	●			
	Vergleich mit Durchschnittswerten	●	●	●		
	Anlaufkosten der Praxis	●	●			
	Persönlicher Finanzstatus und Finanzierungsbedarf (Ermittlung der Praxiskosten sowie der Kosten zur Deckung der Privatausgaben)	●		●		
	Informationen zu innovativen Kooperationsformen (z. B. Praxisnetze, Integrierte Versorgung)	●	●			
	Informationen zu Selektivverträgen	●				
Zusätzlich bei Übernahme:						
	<ul style="list-style-type: none"> Praxis- und Apothekenbörse der apoBank (Zusammenführung von Nachfragern mit Anbietern von Praxen und Apotheken; auch Unterstützung bei der Suche nach Kooperationspartnern) 	●				
	<ul style="list-style-type: none"> Informationen über Praxen zur Übernahme (Markt/Exposé) 	●	●			
	<ul style="list-style-type: none"> Einnahmenentwicklung in der Vergangenheit, Erwartungen für die Zukunft 	●	●			
	<ul style="list-style-type: none"> Bewertung von Kostenstruktur, Ergebnissen, Cash-flow 	●		●		
Praxisfinanzierung	Finanzierungsplan erstellen: <ul style="list-style-type: none"> Übereinstimmung von Investitions- und Finanzierungsplan inkl. Eigenkapitaleinsatz; Tragbarkeit der Finanzierungsbelastung 	●				
Absicherung	Versicherungen: <ul style="list-style-type: none"> Absicherung gegen Berufsunfähigkeit und Todesfall, praxisbezogene Versicherungen 	●				

Erfolg mit der eigenen Praxis.

Checkliste für Existenzgründer.

		Ihre Ansprechpartner					persönliche Notizen
		selbst	apoBank	KV	Steuerberater	erledigt	
Die Praxisführung.							
Praxis-, Personal- und Qualitätsmanagement	Medizinisch-technische Ausstattung	●		●			
	EDV-Ausstattung (Abrechnung, Zahlungsverkehrprogramme etc.)	●	●	●			
	Vertretungsregelungen	●		●			
	Mitarbeiterplanung (wie viele und welche Qualifikationen?)	●					
	Personalfragen bei Praxisübernahme klären	●					
	Qualitätsmanagement	●		●			
	Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen	●		●			
Leistungsangebot							
Leistungsangebot	Leistungsübersicht	●					
	Welche besonderen Leistungen biete ich an?	●					
	Was hebt mich von meinen Mitbewerbern ab?	●					
	Kann ich Kooperationen eingehen?	●	●				
	Verfüge ich über besondere Geräte?	●					
	Wie können Erträge aus nicht-kassenärztlichen Leistungen erzielt werden (z. B. Selbstzahlerleistungen, Gutachten)?	●					
	Erträge aus Einzelverträgen (z. B. Selektivverträge, IV, Hausarztzentrierte Versorgung)	●					
	Wie halte ich Können und Leistung auf dem neusten Stand?	●	●				
Marketingaktivitäten							
Marketingaktivitäten	Wie will ich Patienten gewinnen?	●					
	Wie stelle ich sicher, dass meine Patienten sich stets freundlich, aufmerksam und individuell behandelt fühlen?	●					
	Wie erreiche ich, dass meine Patienten wiederkommen und mich aktiv weiterempfehlen?	●					
	Wie stelle ich fest, ob meine Patienten zufrieden sind?	●					
	Wie biete ich private Zusatzleistungen an?	●					
	Wie erfahren Patienten, wenn ich neue Leistungen anbiete?	●					
	Welche anderen Praxen können mir Patienten überweisen?	●					
	Marketing-Konzept erstellen (Praxisgründung, -eröffnung, kontinuierliche Patientengewinnung, -bindung)	●					
	Entwicklung/Erstellung/Beschaffung von Geschäftspapier und Informationsunterlagen	●					