

## Der Arzt als Unternehmer

Allen Unkenrufen zum Trotz: Der Gesundheitsmarkt ist ein prosperierender und wird auch künftig für Ärztinnen und Ärzte mit innovativen Konzepten gute Einkommensperspektiven bieten.

Die Seminar-Schwerpunkte:

- Der Gesundheitsmarkt – ein Markt mit eigenen Spielregeln und Besonderheiten, der sich ständig wandelt
- Existenzgründung
- Analyse von Praxisübernahmeangeboten
- Kaufpreisvorstellung – realistisch oder überzogen?
- Was leisten Praxiswertgutachten?
- Interner und externer Praxisvergleich – Instrumente zur Rentabilitätsbeurteilung der Praxis
- Medizinisches Leistungsspektrum und Geräteinvestitionen – wieviel (Medizin-)Technik braucht der Arzt, wie teuer ist sie?
- Einzelpraxis oder Kooperation – (k)eine rein wirtschaftliche Entscheidung!
- Einzelkämpfer oder Teamplayer – welche Möglichkeiten bieten neue Kooperationsformen?
- Privatärztliche Teilgemeinschaftspraxis – ein Weg aus der Sackgasse des EBM-Honorars
- Kooperation mit dem Krankenhaus – nicht nur für Operateure interessant
- Lokale Märkte adäquat bedienen – Gesundheitsnetze als Alternative zum MVZ
- Der Arzt als Unternehmer – betriebswirtschaftliche Analyse bestehender Praxen
- Wie erfolgreich ist eine Praxis? Praxisindividuelle Kennzahlensysteme schaffen Transparenz

- Von der Kostenanalyse zur Unternehmensplanung: Wie hoch muss der Preis für die ärztliche Leistung sein?
- Interner und externer Praxisvergleich – die betriebswirtschaftliche Schwachstellenanalyse
- Umsatzstruktur und Abrechnungsmodalitäten (Kassen- und Privatumsatz, Selbstzahlerleistungen)
- Kostenstrukturanalyse
- Vergleichsdaten
- Auswirkungen gesetzlicher Regelungen (z. B. Budgetierung) auf die Rentabilität