



Inhalt

Einleitung	1	Software	57
		Tipps zur Angebotslegung	62
Wie attraktiv ist der Arztberuf heute?	7	Ausgewählte Aspekte der Mitarbeiterführung	62
Ärztebefragung „Hausarzt in Not“	8	Bezahlung mit Erfolgskomponente	62
Ergebnisse der Ärztebefragung	9	Urlabsvereinbarungen ohne Missverständnisse	63
Krankenkassensystem und Einkommen unbefriedigend	9	Ein Dienstverhältnis kann einmal zu Ende gehen	65
Reformbedarf bei Ärztekammern klar erkennbar	13	Qualitätsmanagement	68
Die Beziehung Arzt zu Patient sollte überdacht werden	15	Produktverkauf als Zusatzangebot niedergelassener Ärzte	72
Gesundheitspolitische Facetten	17	Verkaufschancen und Kalkulation	72
		Produktverkauf und Sozialversicherungspflicht	74
		Produktverkauf im Familienverbund	77
Grundbausteine für eine erfolgreiche Praxis	21	Privateleistungen unter der Lupe	78
Investition und Finanzierung	22	Analyse im Vorfeld notwendig	78
Grundlegende Investitionsgedanken	22	Kalkulationsgrundlagen	80
Hilfreiche Tipps für den Umgang mit der Bank	25	Beispiel Endermologie	81
Keine Patentlösung für Kreditaufnahme	27	Beispiel Anwendung von Lasern	82
Achtung Schuldenfalle!	30	Beispiel Ozontherapie	84
Vorsicht an der Keilerfront	31	Beispiel Knochendichtemessungen	85
Ordination kaufen oder mieten?	32	Beispiel Bioresonanz	86
Übersicht im Versicherungsdschungel	33	Beispiel Colon-Hydro-Therapie	87
Praxisgründung optimal versichern	34		
Im Bann der Haftpflichtversicherungen	37	Feindbild Einkommensteuer	91
Die strafrechtliche Risikosituation des Arztes	38	Ordnung ist das halbe Leben	92
Produkte für Absicherung, Kapitalbildung und Altersvorsorge	39	Sorgfältige Belegablage in der Ordination	92
Unfallversicherungen richtig dimensionieren	41	Die Bareinnahmenverordnung	93
Wenn der Ordinationsbetrieb stillsteht	42	Mit einfachen Mitteln die Finanzen überblicken	95
Auch an die Praxis-EDV denken	44	Leitfaden für steuerliche Nutzbarkeit	97
Was tun, wenn der Versicherer kündigt?	45	Grundlagen	97
Freiwillige Deckung durch den Versicherer	46	Abgrenzung von betrieblichen zu privaten Aufwendungen	99
Vorsicht bei der Nachhaftungszeit	48	Steuerschlupfwinkel sind fast ausgestorben	100
EDV in der Arztpraxis	49	Abschreibungen als wirtschaftliche Gestaltungsmöglichkeit	102
Organisatorische Aspekte	50	Sinn und Unsinn von Vorauszahlungen	104
Verkabelung, Strom, Aufstellung	50	Alles rund um 's Auto	105
Hardware	51		



Des Arztes liebstes Steckenpferd in Sachen Steuer	105
Auto kaufen oder leasen?	108
Die Betriebsprüfung	110

Arzt im Recht 115

Strafrechtliche Risikosituationen 116

Die ärztliche Dokumentation 117

Die ärztliche Aufklärung 118

Grundlagen 118

Art und Weise der Aufklärung 121

Zeitpunkt der Aufklärung 121

Untergliederung der Aufklärung 122

Ärzte fragen – Juristen antworten 123

Rechtliche Vorgaben im Licht der Ökonomie 148

Ärztliche Kooperationen 153

Kooperationsformen im Überblick 154

Totgeburt Gruppenpraxis 157

Ansätze für moderne Kooperationsformen im Gesundheitswesen 158

Kostensparpotenzial von Kooperationen 160

Tipps für Kooperationswillige 162

Pro und Contra Ärzte-GmbH 165

Tarifgestaltung bei Untervermietung der Ordination 169

Apparatgemeinschaften leicht gemacht 171

Dilemma Kassenvertrag 173

Einkommensverhältnisse im Wandel der Zeit 174

Die kalte Progression 179

Inflation und Verwaltung schlucken 180

Ärzteeinkommen 180

Umsatz ist nicht gleich Gewinn 182

Angemessenes Einkommen von Kassen-ärzten 184

Der Wahlarzt 187

Allgemeines 188

Aktuelle Situationsanalyse und Beispiele aus der Praxis 188

Sinnvolle Nebentätigkeiten 190

Wahlarzt als zweites „Standbein“ 192

Formen der Zusammenarbeit 192

Auswahl, Einrichtung und Ausstattung der Ordinationsräumlichkeiten 194

Kommunikationspartner – ein Schlüssel zum Erfolg 196

Organisatorische Apekte 197

Was Patienten von einem Wahlarzt erwarten 205

Honorargestaltung und Rückersatz 206

Die Position des Allgemeinmediziners als Wahlarzt 216

Häufige Fragen von Patienten und heikle Situationen in der Praxis 220

Rüstzeug für die Praxisniederlegung 229

Auf in den wohlverdienten Ruhestand 230

Den Lebensstandard sichern 232

Staatliche Pension: Weitere Einschnitte sind zu erwarten 232

Keine Kontinuität bei Geldflüssen in der Praxis 234

Das „gefühlte Einkommen“ schwankt im Laufe des Arbeitslebens 237

Auch Gutverdiener haben ein Privatbudget 239

Naturgesetze der Geldanlage nicht außer Kraft setzen 242

Ablaufplan Praxisniederlegung 245

Praxisniederlegung und Mitarbeiter 248

Steuerliche Aspekte der Praxisniederlegung 250

Allgemeines 250

Steuerliche Behandlung von Übergangs- und Veräußerungsgewinnen 253

Was ist eine Kassenordination wert? 254

Resümee der Autoren zur Bewertung von Arztpraxen 254



Inhalt

Medikamentendistribution – Ein gesundheitspolitischer Exkurs	259	„Wertschöpfungskette“ Medikation	267
Impfungen ökonomisch durchleuchtet	260	Kritikpunkte am derzeitigen System	268
Konzept Medikamenten-Management	265	Alternative „Medikamenten-Management“	271
Beweggründe zur Entwicklung des Konzeptes	265	Umsetzbarkeit	272
Ziele des Konzepts	266	Argumente, die für das Medikamenten-Management sprechen	276
Situationsanalyse	266	Weitere Problembereiche	277
		Resümee zum Thema Dispensierrecht	278

Moderne Praxisführung

Gründung, Management, Nachfolge und Niederlegung

Reisner, C.; Dihlmann, M.

2008, XII, 284 S. 8 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-211-74146-7