

Niederlassen will gelernt sein:

## Wo Ärztinnen und Ärzte Orientierung finden

**Wer sich als Ärztin oder Arzt niederlassen will, braucht mehr als medizinisches Fachwissen. Der Weg in die Selbstständigkeit gleicht oft einer Reise mit unklarem Ziel, voller Stolperfallen und Unsicherheiten. Orientierung bieten verschiedene Beratungsangebote – manche kostenlos, andere kostenpflichtig. Doch welche Unterstützung passt zur eigenen Situation? Drei Perspektiven zeigen, wie unterschiedlich der Weg in die Niederlassung aussehen kann.**



©KVWL

Alle Angebote sind kostenlos, egal ob jemand zweimal oder zehnmal kommt, betont Constantin Rehers.

Ein Klassiker dabei: die Kassenärztlichen Vereinigungen. Etwa die KV Westfalen-Lippe, die mit ihrer Kampagne „Praxisstart“ seit über zehn Jahren Nachwuchsmedizinerinnen und -mediziner beim Übergang in die ambulante Versorgung begleitet. Constantin Rehers, Teamleiter Nachwuchsförderung und Fördermaßnahmen, sieht vor allem eines: Informationsbedarf. „Die erste Frage, die fast immer kommt, ist: Wo kann ich mich überhaupt niederlassen?“ Der rechtliche Rahmen, die Bedarfsplanung, die Sitzverteilung – all das ist für viele ein Rätsel. Die KV hilft dabei, es zu entwirren.

Die Beratung beginne mit einem persönlichen Gespräch, online oder vor Ort. Dabei gehe es um Wünsche, Möglichkeiten, eine Time-Line, welche Anträge wann gestellt werden müssen, und konkrete Szenarien, berichtet Rehers. Hat jemand bereits eine Praxis im Blick, analysiert das BWL-Team der KV deren Wirtschaftlichkeit. Gibt es noch keine konkreten Pläne, steht die Standortfrage im Vordergrund. Und immer wieder: die Frage nach dem Verdienst.

„Wir könne auf reale Abrechnungsdaten zurückgreifen“, betont Rehers. Ein klarer Vorteil, wie er findet, denn anders als viele private Anbieter hat die KV direkten Zugriff auf Abrechnungen von Vertragsarztpraxen. Auch bei Fördermitteln wird mitgedacht: Welche Kommune zahlt Zuschüsse? Welche Regionen gelten als unterversorgt? Das Beratungsteam behält den Überblick und begleitet Interessierte nicht nur bis zur Entscheidung, sondern auch in der Startphase – mit einem Patenprogramm, das zwei Jahre läuft.

Alle Angebote seien zudem kostenlos, egal ob jemand zweimal oder zehnmal kommt, betont Rehers. Finanziert wird die Beratung aus Mitgliedsbeiträgen der Vertragsärztinnen und -Ärzte.

Was nach einem Rundum-sorglos-Paket klingt, hat allerdings auch seine Grenzen. Steuerrechtliche Fragen? Darf die KV nach eigenen Angaben aufgrund ihres gesetzlichen Auftrags nicht beantworten. Detailberatung zu Finanzierungen oder rechtliche Einschätzungen von Übernahmeverträgen? Auch das gehört nicht zum Angebot. „Für bestimmte Aspekte braucht es zusätzliche Expertise, beispielsweise von Anwälten oder Banken“, sagt Rehers.



©Docport

„Wer einmal erlebt hat, wie reibungslos es laufen kann, will oft gar nicht mehr zurück“, sagt Sami Gaber.

**„Praxis as a Service“: Ein Rundum-sorglos-Paket**

Wer allerdings keine Lust hat, sich tiefer in die Materie einzuarbeiten, findet inzwischen auch andere Modelle. Zum Beispiel das von Docport. Dahinter steht ein Team aus Ärzten und medizinischen Fachangestellten. Sami Gaber, Mitgründer und selbst Hausarzt, hat erlebt, wie überfordernd der Alltag in der eigenen Praxis sein kann. „Es ist zu komplex geworden“, sagt er. Diese Erfahrung ist für viele in der ambulanten Versorgung Alltag: zu viele Zuständigkeiten, zu wenig Zeit, Technik, die nicht funktioniert, und ein überkomplexes Abrechnungssystem, das eher abschreckt als motiviert. Viele geben entnervt auf – oder steigen gar nicht erst ein.

Docport setzt deshalb auf das Prinzip „Praxis as a Service“ und bietet nicht nur Beratung, sondern ein komplett ausgestatteten Praxismodell an: Technik, Software, Prozesse, Support und auf Wunsch auch Abrechnung aus einer Hand. Der Arzt oder die Ärztin soll sich um Medizin kümmern, nicht um Drucker, Netzwerke oder Abrechnungsziffern. Die Vision: mehr Medizin, weniger Management.

„In meiner alten Praxis hatte ich über 15 Ansprechpartner für verschiedene Themen“, erinnert sich Gaber. „Heute gibt es einen – und das läuft.“ Und bei der Abrechnung hilft ein eigenes Expertenteam, das Fehlerquellen identifiziert.

Das klingt nach Erleichterung – hat aber auch seinen Preis. Das Angebot von Docport kostet. Und es bedeutet auch: Wer Teil des Systems wird, gibt ein Stück weit Gestaltungsspielraum ab. Die Standards sind verbindlich, zumindest was große Teile der Technik, wie etwa Netzwerkstrukturen und Konnektoren, betrifft. Für medizinische Geräte und für Prozesse gibt es klare Best-Practise-Empfehlungen. Es seien aber keine strikten Vorgaben, an vielen Stellen bleibe Raum für Individualität, versichert Gaber. „Wer einmal erlebt hat, wie reibungslos es laufen kann, will oft gar nicht mehr zurück.“



©Privat

„Viele haben das Know-how, aber ihnen fehlt der Glaube an sich selbst“, sagt Anne-Kathrin Hönig.

**„Vielen Ärztinnen fehlt der Glaube an sich selbst“**

Und dann gibt es noch jene, die sich zwar grundsätzlich gerne niederlassen würden, sich diesen Schritt aber nicht zutrauen. Häufig betreffe es Ärztinnen, sagt Anne-Kathrin Hönig, Ärztin und Gründerin der Beratung „Women in health care“. Die Internistin und Pneumologin kennt die Herausforderungen der Selbstständigkeit und die Hürden, denen sich besonders Frauen stellen müssen. Unsicherheit, fehlende Vorbilder und das Gefühl, alles alleine stemmen zu müssen, ließen viele zögern. Genau an dieser Stelle setzt sie an.

„Viele haben das Know-how, aber ihnen fehlt der Glaube an sich selbst“, sagt Hönig. „Ich sage den Frauen: Ihr könnt das, ihr schafft das – auch wenn ihr nicht im zweiten Studiengang BWL studiert habt und keinen Ehemann als Rechtsanwalt habt.“ Mit ihrem Team, das neben Hönig selbst aus einer Finanzexpertin für Vermögensaufbau und Versicherungen sowie einem spezialisierten Medizinrechtsanwalt besteht, berät sie Ärztinnen rund um die Themen wie Standortwahl, Raumgestaltung, Kooperationsmodelle, Praxisübernahme oder Neugründung, Fördermöglichkeiten, Versicherungen und Finanzierung.

Ein zentrales Thema ihrer Beratung: Vereinbarkeit von Familie und Beruf. Viele Ärztinnen stelle sich die Frage, wie sie eine Niederlassung mit ihrer Familienplanung vereinbaren können – oft auch, wann der richtige Zeitpunkt für Kinder sei. Hönig plädiert für ein Umdenken: „Man kann viel besser mit Schwangerschaft und Mutterschaft umgehen, wenn man selbstständig ist.“ Ihr Vorschlag: Praxen von Anfang an familienfreundlich denken – etwa mit Rückzugsräumen, flexiblen Arbeitszeiten oder Kinderbetreuungsmöglichkeiten im Team.

Die Entscheidung, welchen Weg man geht, hängt von vielen Faktoren ab: Wie viel Gestaltungsfreiheit wünsche ich mir? Wie viel Verantwortung will ich tragen? Habe ich schon eine konkrete Idee – oder nur ein vages Gefühl, dass Praxis vielleicht das Richtige sein könnte? Fest steht: Der Beratungsmarkt ist heute so vielfältig wie die ärztliche Landschaft selbst.

---

05.07.2025 07:19, Autor: ea © änd Ärztenachrichtendienst Verlags-AG

Quelle: <https://www.aend.de/article/235526>