

# DIE EIGENE PRAXIS GRÜNDEN

Erste Schritte zur erfolgreichen Niederlassung



---

# GUT INFORMIERT ERFOLGREICH NIEDERLASSEN

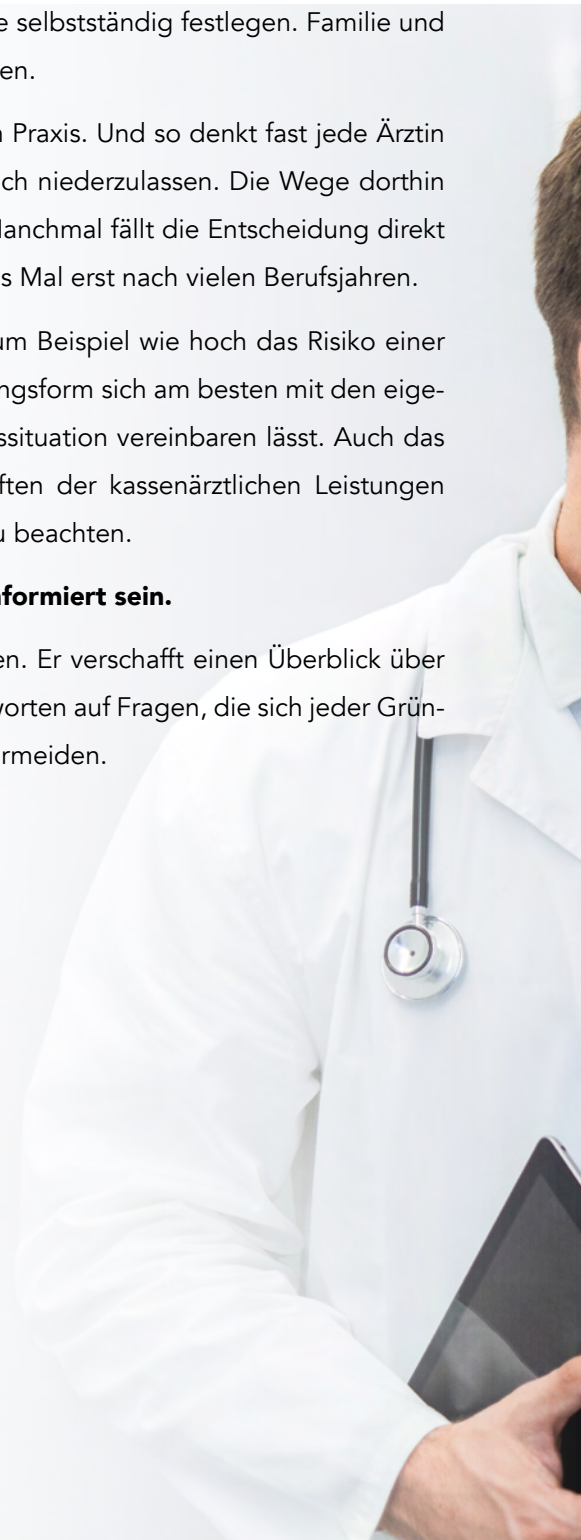
Sein eigener Chef sein. Arbeitsschwerpunkte selbstständig festlegen. Familie und Beruf (endlich wieder) unter einen Hut bringen.

Vieles spricht für die Gründung der eigenen Praxis. Und so denkt fast jede Ärztin und jeder Arzt irgendwann darüber nach, sich niederzulassen. Die Wege dorthin sind so unterschiedlich wie der Zeitpunkt: Manchmal fällt die Entscheidung direkt nach abgeschlossenem Studium, ein anderes Mal erst nach vielen Berufsjahren.

So oder so entstehen dann viele Fragen: zum Beispiel wie hoch das Risiko einer Praxisgründung ist oder welche Niederlassungsform sich am besten mit den eigenen Vorstellungen und der aktuellen Lebenssituation vereinbaren lässt. Auch das Zulassungsprozedere, Abrechnungsvorschriften der kassenärztlichen Leistungen und Digitalisierungsvorgaben gilt es dann zu beachten.

**Fest steht: Wer gründen will, sollte gut informiert sein.**

Genau hierbei will der Leitfaden unterstützen. Er verschafft einen Überblick über wichtige, erste Gründungsschritte, gibt Antworten auf Fragen, die sich jeder Gründer stellen muss und hilft Stolperfallen zu vermeiden.



## WHITEPAPER





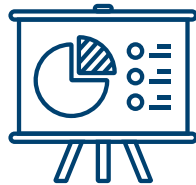
## **DIE QUAL DER WAHL: 6**

Welche Niederlassungsform soll es sein?



## **OHNE SIE GEHT NICHTS 10**

Die ersten vier Schritte zur eigenen Praxis



## **DER EBM GIBT DEN TON AN: 14**

Lohnt sich die Niederlassung?



## **VON ANFANG AN DIGITAL VERNETZT: 20**

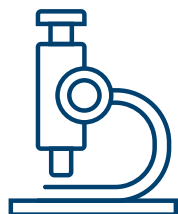
Was gehört dazu?

# INHALT



## **EIN GUTES TEAM IST GOLD WERT: 16**

Wen stelle ich ein?



## **MEHR ALS NUR BEIWERK: 18**

Einrichtung und Ausstattung



## **ANSPRECHPARTNER VON A-Z: 22**

Warum CGM der richtige Partner ist



## **DIE QUAL DER WAHL: WELCHE NIEDERLASSUNGS- FORM SOLL ES SEIN?**

Entgegen der landläufigen Vorstellung ist Niederlassung nicht gleich Hausarzt oder Landarzt. Und sie bedeutet auch nicht automatisch, Alleinkämpfer zu sein. Diese Zeiten sind vorbei. So sind es vor allem auch die vielfältigeren Umsetzungsoptionen, warum wieder mehr Medizinerinnen und Mediziner einer vertragsärztlichen Tätigkeit nachkommen und eine eigene Praxis gründen wollen. Tatsächlich haben heutige Gründerinnen und Gründer die Qual der Wahl.

### **Einzelpraxis**

Auch wenn sie längst nicht mehr die einzige Niederlassungsform ist, ist sie noch immer die Beliebteste: die Einzelpraxis. Mit ihr lässt sich der Traum vom eigenen Chef, von Selbstbestimmung und Entscheidungsfreiheit am intensivsten ausleben. Denn ob Organisation, fachliche Ausrichtung, Festlegung von Arbeitsabläufen oder Zusammenstellung eines Teams – der Inhaber einer Einzelpraxis hat die alleinige Gestaltungsfreiheit und kann jederzeit Veränderungen realisieren. Hinzu kommt die wirtschaftliche Unabhängigkeit. Diese ist zwar auch risikobehaftet, doch auch hier gilt: Gut vorbereitet, überwiegen die Chancen.

- ⇒ Organisatorische Selbstständigkeit
- ⇒ Wirtschaftliche Selbstständigkeit

## Praxisgemeinschaft

Selbstständig und doch nicht allein – könnte die Überschrift dieser Niederlassungsform lauten. Im Kern geht es bei einer Praxisgemeinschaft darum, Ressourcen gemeinsam zu nutzen und dennoch medizinisch und wirtschaftlich eigenständig zu sein. So können sich Ärztinnen und Ärzte zusammenschließen und Praxisräume, medizinische Geräte und Fachpersonal gemeinsam nutzen. Synergien lassen sich dabei nicht nur im gleichen Fachgebiet finden. Auch der Zusammenschluss sich ergänzender Ausrichtungen kann sinnvoll sein – aus medizinischer genau wie aus wirtschaftlicher Sicht. Letztlich führen Mediziner einer Praxisgemeinschaft vor allem auch den kurzen Weg für einen fachlichen Austausch mit den Kolleginnen und Kollegen als großen Vorteil an. Damit ist die Arbeit in einer Praxisgemeinschaft trotz getrennter Abrechnung und eigenem Patientenstamm immer auch ein Stück weit Teamplay. Der Zusammenschluss zu einer Praxisgemeinschaft muss nicht separat beantragt oder genehmigt werden.

- ➔ Gemeinsame Nutzung von Ressourcen
- ➔ Eigener Patientenstamm
- ➔ Getrennte Abrechnung

## Gemeinschaftspraxis

Hundert Prozent Teamplay ist in einer Gemeinschaftspraxis gefragt. Synonym wird sie auch als Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) bezeichnet und kann von Vertragsärzten gleicher oder unterschiedlicher Fachgruppen gebildet werden. Anders als der Zusammenschluss zu einer Praxisgemeinschaft, muss die Gründung einer Gemeinschaftspraxis durch den Zulassungsausschuss genehmigt werden. Einmal zugelassen, lautet das alles bestimmende Credo: teilen. Ob Räume und Geräte, Personal und Patientenstamm oder Kosten und Abrechnung: Ärztinnen und Ärzte in einer Gemeinschaftspraxis bilden eine organisatorische und wirtschaftliche Einheit – in aller Regel auf Basis eines Gesellschaftsvertrags.

Auch Ärzte, die an unterschiedlichen Orten niedergelassen sind, können sich zusammenschließen – zu einer überörtlichen Gemeinschaftspraxis. Dabei müssen die Vertragsarztsitze nicht im selben Planungsbereich liegen. Lediglich eine Hauptbetriebsstätte muss jeweils bindend für zwei Jahre bestimmt werden.

- ⇒ Eigenverantwortliches Arbeiten
- ⇒ Gemeinsamer Patientenstamm
- ⇒ Gemeinsame Abrechnung

## Teilzulassung

Selbständig in Teilzeit – auch dies ist möglich. Einige Ärzte nutzen diese Option, um neben der freiberuflichen Arbeit in der eigenen Praxis halbtags im Krankenhaus zu arbeiten. Andere bevorzugen sie, da mehr Zeit für Familie und Freizeit bleibt. Achtung ist jedoch geboten, wenn perspektivisch die Umwandlung in eine volle Zulassung geplant ist. Nicht immer ist dies ohne Weiteres möglich. Ein Hinderungsgrund ist z. B. ein gesperrter Planungsbereich. (vgl. S. 10)

- ⇒ Halbierte Pflichtstundenzahl
- ⇒ Kombinationsmöglichkeit von Selbstständigkeit und Anstellung



## Jobsharing-Praxis

Immer größerer Beliebtheit erfreut sich auch die Jobsharing-Praxis. Hier kooperieren zwei Ärzte der gleichen Fachrichtung und verteilen die Arbeitszeit auf vier Schultern. Spannend ist diese Option z. B. dann, wenn es für einen Bereich nur eine Zulassung gibt, die sich zwei Bewerber teilen oder ein bereits niedergelassener Arzt in einem gesperrten Bereich einem Neuling über das Jobsharing eine Einstiegschance eröffnet. Hierfür kommen zwei unterschiedliche Varianten in Frage: die Anstellung des Jobsharers durch den Praxisinhaber oder die Gründung einer Berufsausübungsgemeinschaft.

Arbeitet der Jobsharer in einem Angestelltenverhältnis, erhält er keine eigene Zulassung als Vertragsarzt.

Gründen die Ärzte eine Berufsausübungsgemeinschaft (BAG), erhält der Jobsharer als Juniorpartner eine eigene Zulassung, die zunächst an die des Vertragsarztes gekoppelt und somit eingeschränkt ist. Endet die Zulassung des Praxisinhabers, erlischt also auch die beschränkte Zulassung des Juniorpartners. Gleiches gilt, wenn die BAG aufgelöst wird. Doch mit dieser Konstellation gehen vor allem auch Vorteile einher: Wird ein Planungsbereich z. B. wieder freigegeben, wird die Beschränkung automatisch aufgehoben. Zudem entsteht in einem gesperrten Gebiet automatisch ein neuer Sitz, wenn eine Partnerschaft über zehn Jahre Bestand hat. Diesen neuen Arztsitz erhält der Jobsharing-Partner. Zu guter Letzt wird der Juniorpartner bereits nach fünf Jahren bei der Vergabe des Arztsitzes bevorzugt behandelt, wenn der Praxisinhaber seine Zulassung aufgibt.

➔ Kooperation mit einem niedergelassenen Arzt im Angestelltenverhältnis oder in Form einer BAG



### **PRAXISTIPP:** Niederlassung ohne eigene Praxis

Wer sich niederlassen will, muss nicht zwingend gründen. Möglich ist auch die Anstellung in einer Praxis oder in einem Medizinischen Versorgungszentrum (MVZ).



# OHNE SIE GEHT NICHTS: DIE ERSTEN VIER SCHRITTE ZUR EIGENEN PRAXIS

Wer in Deutschland gesetzlich krankenversicherte Patientinnen und Patienten ambulant behandeln und die Leistungen zu Lasten der gesetzlichen Krankenversicherungen abrechnen will, benötigt eine Zulassung. Diese verteilt der für den jeweiligen Vertragsarztsitz verantwortliche Zulassungsausschuss.

## **Schritt 1:** Einen passenden Niederlassungsarztsitz suchen

Freie Wahl in Sachen Standort hat nur, wer sich in einem offenen Planungsbereich niederlassen will – also in einem Bereich, in dem nicht alle gesetzlich vorgesehenen Stellen einer Fachrichtung besetzt sind. Seit 1990 regelt dies die sogenannte Bedarfsplanung. Mit ihrer Hilfe soll einerseits die flächendeckende Versorgung mit Vertragsärzten gesichert und andererseits eine Überversorgung in einzelnen Fachrichtungen vermieden werden. Wer sich niederlassen will, muss folglich im ersten Schritt prüfen, ob beziehungsweise wo ein passender Arztsitz frei ist.

Ist der Wunschbereich gesperrt, besteht u. U. die Möglichkeit, einen Niederlassungsarztsitz im Rahmen eines Nachbesetzungsverfahrens zu übernehmen. Ähnliches gilt, wenn bereits niedergelassene Ärzte über die Option des Jobsharings (vgl. S. 9) ihre Zulassung teilen wollen.

Sinnvoll ist im Fall der Fälle auch die Aufnahme in die Warteliste – für den Wunschplanungsbereich und das entsprechende Fachgebiet. Wird ein passender Sitz frei, informiert die verantwortliche Kassenärztliche Vereinigung (KV) die Antragsteller entsprechend den Wartelistenpositionen.



### **PRAXISTIPP:** Nützliche Adressen für die Standortsuche

Unterstützung bei der Suche nach einem Praxisstandort bieten die Online-Praxisbörsen der KVen. Hilfreiche Quellen für freiwerdende Arztsitze in gesperrten Bereichen sind zudem die KV-Mitgliedermagazine sowie das Deutsche Ärzteblatt.

## Schritt 2: Die Aufnahme ins Arztregister beantragen

Eng verknüpft mit der Bedarfsplanung sind die Arztregister, die jede Kassenärztliche Vereinigung führt. Denn sie dokumentiert alle Ärztinnen und Ärzte, die zur ambulanten Versorgung von gesetzlich versicherten Patienten in einem bestimmten Fachbereich zugelassen sind oder eine Zulassung anstreben.

Ist ein passender Arztsitz frei, muss daher im nächsten Schritt die Aufnahme ins entsprechende Arztregister beantragt werden.



### **FOLGENDE DOKUMENTE SIND DAFÜR ERFORDERLICH:**

- Ausgefülltes Antragsformular der jeweiligen KV
- Geburtsurkunde
- Approbationsurkunde
- Urkunde über Facharztanerkennung
- Zeugnisse über bisherige ärztliche Tätigkeit und bestandene Prüfungen
- Urkunden über abgeschlossene Weiterbildungen

### Schritt 3: Die Zulassung beantragen

Ist der Eintrag ins Arztregister erfolgt, müssen Gründer die Zulassung zur vertragsärztlichen Tätigkeit beim örtlichen Zulassungsausschuss beantragen. Der Antrag gilt für einen bestimmten Vertragsarztsitz. Zum Zeitpunkt der Antragstellung muss sich der Bewerber daher bereits für einen konkreten Vertragsarztsitz entschieden haben. Gibt es auf einen Sitz mehrere Antragsteller, zählt nicht nur die fachliche Qualifikation. Auch Kriterien wie das Approbationsalter, die Dauer der bisherigen ärztlichen Tätigkeit und die familiäre Situation kommen dann zum Tragen.



#### FOLGENDE PAPIERE SIND FÜR DEN ZULASSUNGSANTRAG ERFORDERLICH:

- Ausgefülltes Antragsformular der KV
- Auszug aus dem Arztregister
- Bescheinigungen über die ärztlichen Tätigkeiten seit der Approbation
- unterschriebener Lebenslauf
- polizeiliches Führungszeugnis

## Schritt 4: Genehmigung(en) für qualitätsgesicherte Leistungen beantragen

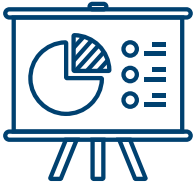
Bewährt hat sich, zeitgleich mit dem Zulassungsantrag die Genehmigung für die Durchführung qualitätsgesicherter Leistungen zu beantragen. Dazu zählen nicht nur Ultraschall- oder Röntgenuntersuchungen: Tatsächlich unterliegt die Mehrheit aller diagnostischen und therapeutischen Kassenleistungen einer zusätzlichen Qualitätssicherung. So besteht erst nach erteilter Genehmigung für diese Leistungen ein Honoraranspruch zu Lasten der GKV. Neben dem ausgefüllten Formular reichen Antragsteller hierfür alle erforderlichen Qualitätsnachweise bei der zuständigen KV ein.

Einige Facharztgruppen erhalten mit ihrer Zulassung automatisch eine Genehmigung für bestimmte qualitätsgesicherte Leistungen – vorausgesetzt die für die Genehmigung notwendige Facharzturkunde liegt im Arztregister vor. Fachärzte für Kinder- und Jugendheilkunde etwa erhalten mit ihrer Zulassung zur hausärztlichen Versorgung automatisch die Erlaubnis zur Abrechnung von entwicklungsneurologischen Untersuchungen sowie von Untersuchungen zur Sprachentwicklung von Kindern.



### **PRAXISTIPP:** Übersicht über fachartsspezifische Genehmigungen

Welche Leistungen einer Genehmigung bedürfen bzw. mit einer automatischen Berechtigung verbunden sind, regelt der einheitliche Bewertungsmaßstab in den Präambeln der jeweiligen facharztbezogenen Kapitel.



# DER EBM GIBT DEN TON AN: LOHNT SICH DIE NIEDERLAS- SUNG?

Der Schritt in die eigene Niederlassung: Lohnt er sich auch wirtschaftlich? Diese Frage stellt sich jede Gründerin und jeder Gründer. Über die durchschnittlichen Verdienstmöglichkeiten der unterschiedlichen Fachrichtungen geben z. B. das Statistische Bundesamt oder die Honorarberichte der Kassenärztliche Bundesvereinigung Auskunft. Letztlich besteht Einigkeit darüber, dass die finanziellen Chancen die Risiken weit überwiegen. Ganz von selbst kommt der Erfolg aber nicht. Genau wie jede andere Unternehmerin und jeder Unternehmer, müssen auch niedergelassene Ärztinnen und Ärzte ein paar betriebswirtschaftliche Regeln beachten, wenn sie ihre Praxis rentabel führen wollen.

## Die Kassenärztlichen Vereinigungen übernehmen die Abrechnung

Ärzte müssen ihre Leistungen den Gesetzlichen Krankenkassen nicht selbst in Rechnung stellen. Dies übernimmt die jeweilige Kassenärztliche Vereinigung – und zwar auf Basis der durch die Praxen quartalsweise eingereichten Abrechnung. Zusätzlich erhält jeder niedergelassene Arzt jeden Monat eine Abschlagszahlung auf sein Honorar. Auf diese Weise verfügen niedergelassene Ärzte trotz weitestgehend wirtschaftlicher Unabhängigkeit über eine Art festes Einkommen.

Davon ausgenommen sind erbrachte Leistungen für privat versicherte Patienten. Für diese erstellen niedergelassene Ärztinnen und Ärzte eine Rechnung nach der aktuellen Gebührenordnung. Die Abrechnung mit der Versicherung übernehmen die Patientinnen und Patienten.

- ⇒ monatliche Abschlagszahlungen auf das Honorar
- ⇒ quartalsweise Abrechnung der kassenärztlichen Leistungen bei der KV
- ⇒ Rechnungsstellung an die Gesetzlichen Krankenkassen durch die KV

## Leistungsabrechnung nach Einheitlichem Bewertungsmaßstab

Die Abrechnungsgrundlage für niedergelassene Ärzte bildet der bundesweit geltende Einheitliche Bewertungsmaßstab – kurz EBM. Er beinhaltet alle abrechnungsfähigen Leistungen – gegliedert nach hausärztlichen, fachärztlichen und fachübergreifenden Leistungen. Ihnen ist jeweils eine bestimmte Anzahl von Punkten zugeordnet, die das Wertverhältnis der Leistungen untereinander festlegen. Ein Punkt entspricht dabei einem bestimmten Centwert, der jährlich von der Kassenärztlichen Vereinigung und den gesetzlichen Krankenkassen regional vereinbart wird. Hin und wieder kann es zudem auf Landesebene Sonderregelungen geben, z. B. im Kontext von Naturkatastrophen.



### **PRAXISTIPP:** Übersicht über Umsätze und Gewinne

Eine gute Übersicht über die reale Umsatz- und Kostensituation verschafft neben den jährlichen Erhebungen des Statischen Bundesamts der Zi-Praxis-Panel. Jedes Jahr befragt das Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung hierzu tausende niedergelassene Medizinerinnen und Mediziner.

Zi-Praxis-Panel ([zi-pp.de](https://www.zi-pp.de))



# EIN GUTES TEAM IST GOLD WERT: WEN STELLE ICH EIN?

Wer sich niederlässt, wird in aller Regel nicht nur sein eigener Chef, sondern auch Chef eines kleinen Teams. Denn ganz allein lässt sich eine Praxis kaum stemmen. Und so gilt eine bekannte Regel: Gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind Gold wert. Auf dem Silbertablett wird ein eingespieltes Team aber nur bei einer Praxisübernahme serviert. Gründerinnen und Gründer, die bei null anfangen, müssen sich dieses erst aufbauen.

## Wie groß sollte ein Praxisteam sein?

Oftmals steht die Frage im Raum, wie groß das Team überhaupt sein soll. Die Antwort richtet sich vor allem nach den Aufgaben, die eine Ärztin oder ein Arzt delegieren möchte. Für die vollständige Praxisorganisation empfiehlt sich bspw. die Einstellung eines Praxismanagers, für andere Aufgaben – etwa die Blutabnahme oder die Vorbereitung zum Röntgen – Medizinische Fachangestellte (MFA) bzw. Medizinisch-Technische Angestellte (MTA). Bewährt hat sich die Unterstützung von wenigstens zwei Angestellten. Auf diese Weise lassen sich auch Ausfälle leichter kompensieren. Bei der Teamaufstellung ist nicht zuletzt auch Fingerspitzengefühl gefragt: So sollte nicht nur die Chemie mit dem Chef stimmen, sondern idealerweise auch mit den Kolleginnen und Kollegen.

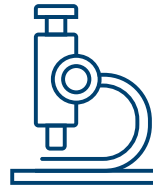
Besonderes Augenmerk müssen Praxisinhaberinnen und Praxisinhaber auf die Arbeitsverträge ihrer Angestellten legen. Das gilt bei Neueinstellungen und erst recht bei der Übernahme von Personal. Denn in diesem Fall sind zusätzlich auch die gesetzlich vorgeschriebene Informationspflicht einzuhalten oder Anpassungen vorzunehmen.





**PRAXISTIPP:** Netzwerken!

Für die aktive Suche nach Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter eignen sich Inserate in klassischen Jobbörsen – in der Zeitung genau wie im Internet. Für die Suche nach angestellten Ärztinnen oder Ärzten kommt auch die Praxisbörse der KV in Frage. Nicht zuletzt führt Mundpropaganda in der Gemeinde sowie Empfehlungen aus dem privaten und beruflichen Umfeld zum Erfolg. „Bitte weitersagen“ lautet die Devise!



## MEHR ALS NUR BEIWERK: EINRICHTUNG UND AUSSTATTUNG

Selbstständige betonen einstimmig die Bedeutung einer praktischen und zugleich persönlichen Inneneinrichtung, die ein Gefühl von Sicherheit vermittelt und eine entspannte Atmosphäre schafft. Das gilt sowohl für den Empfangs- und Wartebereich als auch für Behandlungs- und Mitarbeiterräume. Zeit und Geld für die Neueinrichtung oder den Umbau zu investieren, sollte daher keine Nebensache sein.



## Was muss auf die Einkaufsliste?

Gründerinnen und Gründer raten dazu, schon früh eine Einkaufsliste zu beginnen und die Positionen in die vier Bereiche Mobiliar, Medizintechnik, Informations- und Kommunikationstechnologie sowie Sonstiges zu untergliedern und anschließend zu priorisieren. Denn die Kosten für Einrichtung und Ausstattung haben Gewicht: Insgesamt belaufen sie sich im Schnitt auf 150.000 bis 250.000 Euro. Dabei können sie auch deutlich höher ausfallen. Denn insbesondere für Medizintechnik, etwa spezielle Behandlungsstühle, Geräte für EKG, EEG, Ultraschall oder Röntgen variiert die Summe in Abhängigkeit der Fachrichtung erheblich und wirkt sich unterschiedlich stark auf das Budget aus.

Für einige Geräte können auch Leasing-Modelle die richtige Wahl sein. Die zwei wesentlichen Vorteile: der regelmäßige, einfache Austausch gegen moderne Versionen sowie die steuerliche Absetzbarkeit der monatlichen Rate.

- ⇒ Mobiliar, Wandgestaltung und Beleuchtung
- ⇒ Medizintechnik
- ⇒ Telefon- und Internetanschluss, Hardware, Software
- ⇒ Sonstiges, z. B. Kleidung für das Praxisteam, Praxisschild, Praxishomepage



### **PRAXISTIPP:** Finanzierung und Förderung

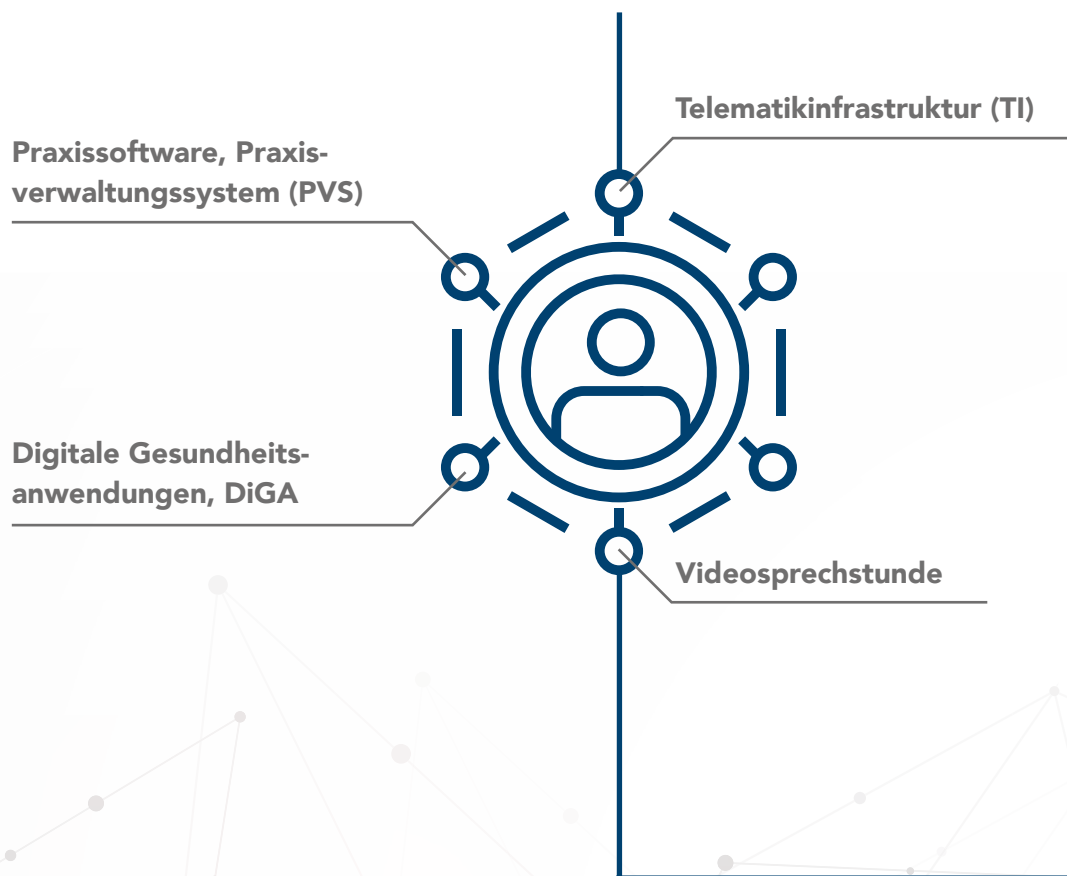
Neben einer klassischen Finanzierung sind auch öffentliche Förderprogramm kredite wie der KfW-Unternehmerkredit beliebt. Für die Vorfinanzierung in der Anlaufphase entscheiden sich viele Ärztinnen und Ärzte für einen Betriebsmittelkredit. Hier muss nur der in Anspruch genommene Anteil verzinst werden, was oft wirtschaftlicher ist als ein klassischer Kredit.



# VON ANFANG AN DIGITAL VERNETZT: WAS GEHÖRT DAZU?

Die Digitalisierung des Gesundheitswesens ist in vollem Gange. Im Kern zielt sie darauf ab, aktuelle Gesundheitsdaten zur richtigen Zeit am richtigen Ort bereitzustellen. Sie soll Prozesse sicher und passgenau vereinfachen, verbessern und beschleunigen. Sie soll Transparenz schaffen, bürokratische Aufwände minimieren, und sie hat das Zeug dazu, Leben zu retten.

Doch was bedeutet sie im Konkreten für die eigene Praxis? Was müssen Gründerinnen und Gründer beachten, um aktuell und künftig gut gerüstet zu sein für die Anforderungen an eine moderne, digital vernetzte Arztpraxis?



## Praxissoftware, Praxisverwaltungssystem (PVS):

Sie ist ein guter Beleg für den Nutzen IT-gestützter Prozesse. Und sie gilt schon lange als zentrales Hilfsmittel im Praxisalltag, auf das niemand mehr verzichten mag. Im Wesentlichen unterstützt sie bei Dokumentation, Planung und Abrechnung. Beliebt sind vor allem modulare Softwaresysteme, die sich bedarfsgerecht erweitern lassen, etwa um einen onlinefähigen Kalender oder ein Cockpit zur wirtschaftlichen Praxis-Steuerung.

## Telematikinfrastruktur (TI):

Ohne TI-Anschluss geht nichts mehr im Gesundheitswesen. Sie ist inzwischen Pflicht. Indem sie alle Leistungserbringer miteinander vernetzt, ermöglicht sie den digitalen, intersektoralen und sicheren Austausch von Informationen. Neben der elektronischen Patientenakte (ePA) zählen zu den wichtigsten TI-Anwendungen das Notfalldatenmanagement (NFDm), der neue Standard für die Kommunikation im Gesundheitswesen (KIM), der elektronische Arztbrief (eArztbrief), die elektronische Arbeitsunfähigkeitsbescheinigung (eAU) sowie das elektronische Rezept (eRezept).



### FÜR DEN ANSCHLUSS AN DIE TI BENÖTIGEN ARZTPRAXEN:

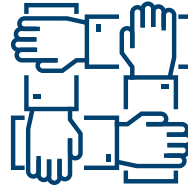
- einen E-Health-Konnektor
- einen VPN-Zugang (über DSL)
- ein E-Health-Kartenterminal sowie
- einen elektronischen Praxisausweis/Institutionenkarte (SMC-B)
- mindestens einen elektronischen Heilberufsausweis (eHBA).

## Digitale Gesundheitsanwendungen, DiGA:

Gesetzlich Krankenversicherte haben einen Leistungsanspruch auf Digitale Gesundheitsanwendungen (DiGA). Immer mehr Ärztinnen und Ärzte schätzen daher Software, die sie bei der Auswahl und Verordnung der sogenannten „Apps auf Rezept“ unterstützt. Besonders empfehlenswert ist z. B. ein App-Verordnungscenter, das als vollintegriertes Modul in der Praxissoftware – angepasst an die Indikation jedes Patienten – automatisch relevante Apps vorschlägt.

## Videosprechstunde:

Die Alternative zum Arztbesuch vor Ort hat sich längst bewährt – bei Patientinnen und Patienten genau wie bei Ärztinnen und Ärzten. In einer modernen Praxis dürfen entsprechende Angebote daher nicht fehlen. Idealerweise sind sie web-basiert – und kommen folglich ohne zusätzliche Installationen und Geräte aus.



## **ANSPRECHPARTNER VON A-Z: WARUM CGM DER RICHTIGE PARTNER IST**

*„Niemand soll leiden oder sterben, nur weil einmal irgendwann, irgendwo eine medizinische Information fehlt.“*

Frank Gotthardt, Gründer der CompuGroup Medical

Seit vielen Jahrzehnten arbeitet CompuGroup Medical an der Verwirklichung der Vision ihres Gründers. So stehen alle Produkte und Dienstleistungen der CGM für intelligente Kommunikations- und Vernetzungslösungen, die Ärzte aller Fachrichtungen, Krankenhäuser, Apotheken, soziale Einrichtungen und Kostenträger sektorenübergreifend, sicher und datenschutzkonform miteinander verbinden. Damit hat das Unternehmen etwas Einzigartiges geschaffen, das Gründerinnen und Gründer genau wie Etablierte besonders schätzen: Digitalisierung aus einer Hand!



- Arzt- und Zahnarztinformationssysteme
- Zertifizierte TI-Komponenten und -Dienste
- Kommunikationsplattform CLICKDOC, u. a. mit Modulen wie Online-Terminbuchung, Videosprechstunde oder Management von Digitalen Gesundheitsanwendungen (DiGA)
- IT-Security-Plattform
- Praxisberatung in den Bereichen Strategie, Finanzen (Arzt abrechnung), Praxisinfrastruktur, Organisation & Prozesse sowie Medizinrecht
- E-Health-Lösungen für Krankenhäuser, Medizinische Versorgungszentren, Soziale Einrichtungen, Labore, Fach- und Rehakliniken und Apotheken (CGM LAUER)



## 4. KONTAKTDATEN

CompuGroup Medical Deutschland AG  
Maria Trost 21 | 56070 Koblenz  
T +49 (0) 261 8000-0  
[info.de@cgm.com](mailto:info.de@cgm.com)

[cgm.com/de](https://cgm.com/de)

Synchronizing Healthcare



**CompuGroup  
Medical**