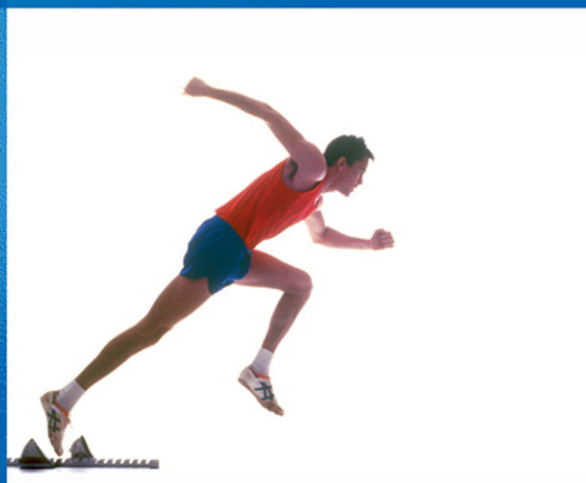


Stiller



Übernahme und Gründung einer Arztpraxis

Entscheidungs-
findung,
Organisation,
Kooperationen, EDV,
Finanzen, Recht

Erfolgskonzepte Praxis- & Krankenhaus-Management

Thomas Carl Stiller

Übernahme und Gründung einer Arztpraxis

Entscheidungsfindung, Organisation, Kooperationen, EDV,
Finanzen, Recht

Mit 43 Abbildungen

Dr. Thomas Carl Stiller
Uslar-Volpriehausen, Deutschland

ISBN-13 978-3-642-04544-8
DOI 10.1007/978-3-642-04545-5

ISBN 978-3-642-04545-5 (eBook)

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer Medizin

© Springer-Verlag Berlin Heidelberg 2013

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen dieses Werkes ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland vom 9. September 1965 in der jeweils geltenden Fassung zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

Produkthaftung: Für Angaben über Dosierungsanweisungen und Applikationsformen kann vom Verlag keine Gewähr übernommen werden. Derartige Angaben müssen vom jeweiligen Anwender im Einzelfall anhand anderer Literaturstellen auf ihre Richtigkeit überprüft werden.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutzgesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürfen.

Planung: Hinrich Küster, Heidelberg
Projektmanagement: Claudia Bauer, Heidelberg
Lektorat: Angela Wirsig-Wolf, Wolfenbüttel
Projektkoordination: Michael Barton, Heidelberg
Umschlaggestaltung: deblik Berlin
Fotonachweis Umschlag: © Foto links: photos.com, © Foto rechts: photos.com
Satz: Fotosatz-Service Köhler GmbH – Reinhold Schöberl, Würzburg

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Medizin ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media
www.springer.com

Für meine Familie
Silvie,
Rosanne Gianna,
Rick Leander
und

allen
Mutigen und Kreativen,
die ihr Leben ändern,
um Neues zu beginnen.

Vorwort

Ein weiteres Buch zum Thema Arzt und Wirtschaft und Niederlassung? Wieder ein Crashkurs für Nichtbetriebswirte? Wieder ein juristischer Parforceritt durch das Niederlassungsrecht und das Sozialgesetzbuch V?

Nein, dieses Buch ist anders konzipiert. Es soll aus der ärztlichen Sicht das Thema Niederlassung und Praxisgründung oder -übernahme beleuchten und wertvolle Hinweise geben. Ziel ist nicht der theoretische Exkurs in enzyklopädischer Vollständigkeit, sondern der Versuch, mit kompaktem praxisrelevantem Wissen eine individuelle persönliche Analyse zu ermöglichen, ob das Thema Vertragsarzt und Selbstständigkeit eine sinnvolle und machbare Variante der Berufsausübung ist.

Die hier gebotenen Informationen sind alle aus der gelebten Praxis heraus entstanden. Für den Leser soll nach der Lektüre des Buches das Thema Niederlassung planbarer und überschaubarer werden. Die Informationen sollen Grundlagenwissen schaffen, um in den entsprechenden Verhandlungen und Beratungen mit dem Praxisabgeber, der Bank und der Kassenärztlichen Vereinigung gut vorbereitet zu sein; für neue Ideen und konstruktive Verbesserungen ist das Autorenteam immer dankbar.

Das Buch will Mut machen, den Schritt in die Selbstständigkeit zu unternehmen. In diesem Sinne wünschen wir viel Erfolg und Freude bei der Übernahme und Gründung einer Praxis und einen guten Start in die Selbstständigkeit!

Thomas Carl Stiller

Uslar-Volpriehausen, Juli 2012

Danksagung

Ein Buch aus der täglichen Arbeitspraxis heraus zu schreiben, ist ein umfangreiches und zeitaufwändiges Projekt.

Ich möchte an dieser Stelle meinen Lektoren und Projektbetreuern vom Springer-Verlag, Claudia Bauer und Hinrich Küster, sowie Angela Wirsig-Wolf danken für ihre hervorragende Betreuung und die konstruktiven Hinweise für dieses Buchprojekt.

Dankbar bin ich für die Unterstützung meiner Familie, die mich an vielen Wochenenden mit diesem Buchprojekt teilen musste.

Ich möchte mich hiermit sehr herzlich bei den Koautoren bedanken für ihre Bereitschaft, als Experten ihr Wissen einzubringen und bei diesem Projekt mitzuwirken.

Inhaltsverzeichnis

1	Vorüberlegungen zur Praxisgründung	1
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
1.1	Entscheidungsfindung – Eignung für die Selbstständigkeit	2
1.1.1	Unterschiede zwischen der Arztstätigkeit als Vertragsarzt in der ambulanten Medizin und als Angestellter in einem Krankenhaus	2
1.2	Eckdaten einer Praxis	3
1.3	Die Suche nach einer Praxis	3
2	Einführung in das System der Vertragsarztwelt	9
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
2.1	Zur Geschichte	10
2.2	Die Ärztekammer	11
2.3	Deutsche Krankenhausgesellschaft	12
2.4	Berufsverbände	13
2.5	Bundesministerium für Gesundheit und soziale Sicherung	13
2.6	Die Kassenärztliche Vereinigung	13
2.7	Der Fluss des Geldes für gesetzlich Versicherte im Gesundheitswesen	14
2.8	Der Gemeinsame Bundesausschuss	14
2.9	Der Bewertungsausschuss	15
2.10	Krankenkassen	17
3	Möglichkeiten und Grenzen des Vertragsarztrechts	21
	<i>Thomas Voigt</i>	
3.1	Bedarfsplanung/Versorgungsauftrag	22
3.1.1	Bedarfsplanung	22
3.1.2	Versorgungsauftrag	22
3.2	Möglichkeiten zur Teilnahme an der vertragsärztlichen Versorgung	23
3.2.1	Zulassung	23
3.2.2	Medizinische Versorgungszentren	26
3.2.3	Berufsausübungsgemeinschaften	28
3.2.4	Organisationsgemeinschaften	31
3.3	Zweigpraxis	34
3.3.1	Voraussetzungen zur Genehmigung durch die KV	34
3.3.2	Angestellte Ärzte in Zweigpraxen	34
3.3.3	Zweigpraxis außerhalb des KV-Bezirks des Vertragsarztsitzes	35
3.4	Ausgelagerte Praxisräume	35
3.5	Einzelfragen	36
3.5.1	Endgültigkeit der Umwandlung in einen »Angestelltensitz«	36
3.5.2	Vertreter	36
3.5.3	Sicherstellungsassistent (»Entlastungsassistent«)/Weiterbildungsassistent	36

3.5.4	Nebentätigkeit des angestellten- bzw. Vertragsarztes (im Krankenhaus)	36
3.5.5	Häftiger Versorgungsauftrag	37
4	Betriebswirtschaftliche Basisinformationen	39
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
4.1	Der Arzt als Unternehmer	40
4.2	Umsatz und Kosten	40
4.2.1	Ab welcher Umsatzhöhe beginnt der Gewinn?	41
4.3	Patientenspektrum und Fallzahl	42
4.4	Standortfaktoren	43
4.5	Mietvertrag	44
4.6	Praxisübernahmevertrag	45
4.7	Praxispreis und Praxiswert	46
5	Die Entscheidung ist gefallen – wie es weitergeht	49
5.1	Fördermöglichkeiten und Unterstützung am Anfang	50
5.2	Steuerberatung	50
5.3	Tipps zum Gerätekauf	52
5.4	Versicherungen in der Praxis	53
5.5	Personal – ohne gute Mitarbeiter geht es nicht	56
5.5.1	Neuralgische patientenrelevante Punkte besonderer Aufmerksamkeit	57
5.6	Das Wartezimmermanagement	58
5.6.1	Die Ablauforganisation innerhalb der Praxis	58
5.7	Der Arztkontakt im Sprechzimmer	59
5.8	Konflikte	60
6	Betriebswirtschaftliche und finanzielle Aspekte der Praxisgründung	61
	<i>Peter Herbst</i>	
6.1	Die Einzelpraxis – eigenverantwortlich und selbstbestimmt	63
6.2	Die Kooperation – flexibel und kollegial	64
6.3	Investition und Finanzierung	64
6.3.1	Grundsätze der Finanzierung	66
6.4	Das ganzheitliche Praxiskonzept	69
6.4.1	Gestaltung von Konditionsvereinbarungen	69
6.4.2	Voraussetzungen für die Kreditgewährung	70
7	Die Kassenärztliche Vereinigung – Service- und Verhandlungspartner	71
	<i>Jens-Ove Drechsler</i>	
7.1	Aufgaben der KV	72
7.2	Rechte und Pflichten des Arztes	73
7.3	Die Abrechnung und die Berechnung des Honorars	74
7.3.1	Der EBM und seine Grundregeln	74
7.3.2	Die KVDT-Datei und weitere einzureichende Unterlagen	75
7.3.3	RLV und QZV	76

7.4	Der Honorarbescheid	76
7.5	Die Verwaltungskosten	77
8	Privatabrechnung in der Arztpraxis – Grundlagen und typische Leistungsfelder	79
	<i>Peter Gabriel</i>	
8.1	Moderne Medizin und eine in die Jahre gekommene Gebührenordnung	80
8.2	Die wirtschaftliche Bedeutung der Privatliquidation in der Arztpraxis	80
8.2.1	Der Gesamtmarkt – die Vielfalt der »Privatpatienten«	80
8.2.2	Normalverteilung der Praxiseinnahmen	81
8.2.3	Marktentwicklung – Markttendenzen	81
8.2.4	Individuelle Gesundheitsleistungen (IGeL)	83
8.3	Grundlagen der Gebührenordnung für Ärzte (GOÄ)	84
8.3.1	Anwendungsbereich und eine erste Vorsichtsregel	84
8.3.2	Persönliche Leistungserbringung und die Besonderheiten bei Laborleistungen	85
8.3.3	Bemessung der Gebühr und abweichende Vereinbarungen	85
8.3.4	Analogbewertungen	86
8.3.5	Rechnungsstellung	86
8.3.6	Die Leistungskapitel der Gebührenordnung für Ärzte und deren wirtschaftliche Bedeutung für die jeweilige Fachgruppe	88
8.4	Fazit und besondere Hinweise	90
9	EDV in der Arztpraxis	93
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
9.1	Vorüberlegungen	94
9.2	Digitale Praxis: Hardware	94
9.2.1	Server	95
9.2.2	Wie viele Arbeitsplätze werden benötigt?	97
9.2.3	Strategien zur Hardwaremodernisierung	98
9.2.4	Wo kaufen?	99
9.3	Feinheiten der Datensicherung und Datensicherheit	100
9.4	Systemfehler und Fehlermanagement	102
9.5	Praxissoftware – »What you see is what you get«	103
9.5.1	Die elektronische Patientenakte	105
9.6	Telefon, Fax und Internet	106
9.6.1	Internet und Breitbandverfügbarkeit	107
9.6.2	Internet und Datensicherheit	108
9.6.3	VPN-Kanal	108
10	Marketing und Entwicklung der Praxis	111
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
10.1	Was ist Marketing?	112
10.2	Ziele finden und umsetzen	112
10.3	Die Balanced Score Card	113

10.3.1	Wie entsteht eine BSC?	114
10.4	Kontinuierliche Prozessoptimierung	115
10.5	Qualitätsmanagement	116
10.6	Patient und Praxis – Entwicklung einer Corporate Identity	117
10.6.1	Einrichtung der Praxis – das Ambiente	118
10.6.2	Weitere Kommunikationselemente Ihrer Praxis	119
10.7	Die Werbeagentur	121
10.8	Die Internetpräsenz	121
10.9	Weitere Möglichkeiten des Praxismarketings	123
10.10	»Äußeres und inneres Marketing«	123
	Literatur	124
11	Die Praxismanagerin	125
	<i>Silvie Stiller</i>	
11.1	Aufgaben einer Praxismanagerin	126
11.2	Vorteile im Praxisalltag	127
11.3	Praxismanagerin – nur etwas für große Praxen?	128
12	Zur Motivation, Vertragsarzt zu werden, und Tipps aus der Praxis	131
	<i>Thomas Carl Stiller</i>	
12.1	Regress und andere Nachfragen	133
12.2	Honorare/Umsatz	135
12.2.1	Wie viel bleibt vom Umsatz/Honorar?	135
12.3	Bürokratie und Organisation	136
12.4	Kommunikation	139
12.5	Zusammen arbeiten	139
12.6	Work-Life-Balance	140
12.7	Schlussgedanken	140
	Literatur	141

Anhang

A1	Musterverträge	145
A2	Checkliste für den Praxisübernehmer	149
A3	Checkliste zum Arbeiten in kollegialer Gemeinschaft	151
A4	Checkliste zur Beschreibung des Vorhabens der Praxisgründung/-übernahme	153
A5	Checkliste Mietvertrag	155

A6	Checkliste Versicherungen	157
A7	Checkliste EDV-/Telefoniestörfallmanagement	159
A8	Umgang mit Patienten	161
A9	Weiterführende Informationen	163
A10	Musterkontenrahmen für Ihr Geschäftskonto	165
A11	»Roadmap« auf dem Weg zur Praxisgründung	167
A12	Kooperationsmatrix	171
A13	Honorarstatistik GKV-Quartalsumsätze KV Niedersachsen	173
A14	Musterschreiben Terminsystem	175
	Stichwortverzeichnis	177

Über den Autor



Jahrgang 1969, kam ich über den »Umweg« Werbeagentur, Verlag und 4 Semester BWL-Studium zur Humanmedizin in Göttingen. Nach der Promotion in der Biophysik im Themenfeld der Tumorzytogenetik und Strahlenbiologie und erster klinischer Tätigkeit in der Grundlagenforschung entdeckte ich meine Vorliebe für die Allgemeinmedizin. In der Phase der klinischen Weiterbildung absolvierte ich zusätzlich die Ausbildung zum Medizincontroller.

Während der klinischen Ausbildung fiel mir auf, dass zur Selbstständigkeit in eigener Praxis kaum Information aus ärztlicher Sicht aus dem gelebten Berufsalltag heraus speziell für den »Nachwuchs« vorhanden war und dass dieses Thema sich eher als »ein Buch mit sieben Siegeln« darstellte. Da ich zudem in einem »übersorgten« Bereich lebte, war die Chance auf eine eigene Praxiszulassung in meiner »Wunschregion« nur bei Abgabe durch einen bestehenden Inhaber gegeben. Eher zufällig ergab sich dann ein Kontakt zu einer Kollegin, die ins Ausland gehen wollte und daher einen Nachfolger für ihre Praxis suchte. So startete ich schnell nach der Facharztreise in die Selbstständigkeit. In vielen Gesprächen mit Kollegen während der Weiterbildung bemerkte ich den Wunsch zur Arbeit in der ambulanten Medizin, aber auch zugleich den Respekt der Kollegen, dieses komplexe Thema Selbstständigkeit anzugehen. Aus dieser Situation heraus entstand die Idee, aus der Praxis heraus ein Buch für Interessierte mit möglichst konkreten Bezügen zur Machbarkeit zu schreiben.

Thomas Carl Stiller

Autoren

Dr. Thomas Carl Stiller

Volperstr. 5, 37170 Uslar-Volpriehausen

Drechsler, Jens-Ove, Dipl.-Volkswirt

Kassenärztliche Vereinigung Niedersachsen, Berliner Allee 22, 30175 Hannover

Gabriel, Peter

Geschäftsführer PVS/Südwest GmbH, C 8,9, 68159 Mannheim

Herbst, Peter

Direktor apoBank Göttingen, Bürgerstraße 20, 37073 Göttingen

Stiller, Silvie

Volperstr. 5, 37170 Uslar-Volpriehausen

Voigt, Thomas

Justitiar, Uhlandstr. 19b, 37120 Bovenden

Vorüberlegungen zur Praxisgründung

Thomas Carl Stiller

- 1.1 Entscheidungsfindung –
Eignung für die Selbstständigkeit – 2**
- 1.1.1 Unterschiede zwischen der Arzttätigkeit als Vertragsarzt in der
ambulanten Medizin und als Angestellter in einem Krankenhaus – 2**
- 1.2 Eckdaten einer Praxis – 3**
- 1.3 Die Suche nach einer Praxis – 3**

1.1 Entscheidungsfindung – Eignung für die Selbstständigkeit

Am Ende des Studiums steht nach erfolgreich absolvierten Examina die Approbation als Arzt. Eine definitive Richtungsentscheidung, welche genaue Funktion als Arzt später angestrebt wird, ist häufig noch offen, wobei der Assistenzarzt auf Dauer keine langfristige Perspektive darstellt. Es ergeben sich somit neben den ärztlichen Nischenberufen wie z. B. im Medizinjournalismus etc. letztlich unabhängig von der Fachrichtung 3 Hauptwege für eine langfristige ärztliche Tätigkeit:

- Chefarztposition
- Oberarzt/Funktionsoberarzt
- Arzt in eigener Praxis oder Gemeinschaftspraxis, angestellter Facharzt in Praxis oder medizinischem Versorgungszentrum

Im vorliegenden Buch soll der letzte der genannten Punkte genauer analysiert und betrachtet werden.

1.1.1 Unterschiede zwischen der Arztstätigkeit als Vertragsarzt in der ambulanten Medizin und als Angestellter in einem Krankenhaus

- Als Vertragsarzt stehen Sie mit Ihrem Namen für Ihre Leistung und Qualität.
- Ihr Gehalt ist nicht mehr garantiert, sondern abhängig von der Inanspruchnahme Ihrer Praxis durch die Patienten.
- Die Anzahl der behandelten Patienten und die an ihnen erbrachte ärztliche Leistung bestimmt hauptsächlich die Honorarhöhe.
- Sie sind in arztfremden Gebieten wie Marketing und Betriebswirtschaft gefordert, Entscheidungen für den Erfolg Ihrer Praxis zu treffen.
- Die Arbeitszeit ist variabler als beim angestellten Arzt.

- Familie und Beruf lassen sich besser verbinden.
- Sie haben mehr Freiheitsgrade in der Berufsausübung.
- Sie können Struktur- und Richtungsentscheidungen Ihrer Praxisentwicklung selbst treffen.
- Sie sind als Niedergelassener ein Freiberufler.
- Sie tragen das juristische und wirtschaftliche unternehmerische Risiko für Ihre Praxis selbst.
- Sie müssen viele Dinge, die im Krankenhaus von administrativen Bereichen erledigt werden, selbstständig bewältigen und organisieren.
- Im Krankenhaus erhalten Ärzte ein tariflich ausgehandeltes Festgehalt mit Zulagen, z. B. durch Bereitschaftsdienst. In der Niederlassung erhalten Sie ein Honorar für Ihre durchgeführte und dokumentierte ärztliche Handlung.

In der Praxis werden Sie mit 2 Honorarwelten konfrontiert, dem EBM (Einheitlicher Bewertungsmaßstab) und der GOÄ (Gebührenordnung für Ärzte). Diese Honorarsystematiken enthalten für die einzelnen Leistungen entsprechende Ziffern; teilweise wird eine Pauschale gezahlt, teilweise werden aber auch einzelne Leistungen honoriert. Dabei sind nur die in der Abrechnung erfassten Gebührenziffern honorarrelevant.

Wer heute eine Praxis übernehmen will oder einer Berufsausübungsgemeinschaft beitreten möchte, muss als Vertragsarzt *mindestens* das im Krankenhaus erzielte Nettoeinkommen nach Abzug aller Kosten erwirtschaften können. Aufgrund des unternehmerischen Risikos ist allerdings ein Mehrverdienst anzustreben. Die Praxisgröße, der Standort sowie der Praxiseinzugsbereich in der Region der Niederlassung müssen geeignet sein, eine ausreichende Patientenzahl zu erreichen, um nicht wirtschaftlich schlechter zu stehen als in der Festanstellung. Um dies beur-

teilen zu können, müssen Sie in der Lage sein, im Vorfeld die Eckdaten einer Praxis zu erfassen und zu beurteilen.

1.2 Eckdaten einer Praxis

- **Gesamtfallzahl** (Summe aus Notfallscheinen, Vertreterscheinen und originären Praxisfallscheinen)
- Fallzahl, die für das **Regelleistungsvolumen** (RLV) relevant ist (garantiertes Budget in Euro, bis zu dem die Leistungen voll vergütet werden)
- **Altersstruktur** der Praxis (Summe der Rentner, Versicherten und Kinder sowie Mitversicherten); je nach Lage und Fachgruppe ergibt sich auch oft eine Links- oder Rechtsverschiebung der Altersgipfel
- **Privatpatientenanteil** (Menge der Privatpatienten)
- **Umsatz** (Summe der einzelnen Leistungen aus EBM und GOÄ)
- **Bevölkerungszahl** am Ort der Praxis
- **Mittbewerber/Konkurrenzsituation** am Standort
- **Ausstattung** der Praxis (Alter der Geräte und des Mobiliars)
- **Lage** der Praxis (behindertengerecht, Parkplätze, Zentrum)
- Anzahl der Überweiser (Facharztpraxis)
- **Kostenstruktur**

Die **Kostengruppen und Kostenstrukturen** einer Praxis fließen in die Kaufpreishöhe ein und haben direkte Auswirkungen auf die wirtschaftliche Situation der jeweiligen Praxis. Es können praxisübergreifende Vergleiche angestellt werden, ob der jeweilige Kostenrahmen dem Durchschnitt aller Praxen entspricht oder davon abweicht. Kostenstrukturvergleiche können seitens des Steuerberaters z. B. über die DATEV-Daten erfolgen oder aber durch die Praxisberater der Kassenärztlichen Vereinigungen durchgeführt werden.

Diese Daten sind neben den anderen Standortfaktoren die Eckpfeiler der Entscheidung für oder gegen eine Praxis; bei einer Neugründung können sie allerdings anhand der Durchschnittswerte nur abgeschätzt werden.

■ Welche ist die »richtige« Praxis?

Aus finanzieller Sicht ist die richtige Praxis diejenige, mit der langfristig der erwünschte Gewinn erzielt werden kann. Wichtig sind die Größe der Praxis und die Lage, also die sog. Standortfaktoren. Die Größe der Praxis wird am besten durch die Anzahl der behandelten Patienten ermittelt.

➤ **Viele Praxen vermitteln mit der Summe der verschiedenen Scheinarten das Bild einer bestimmten Größe. Auf Notfall- und Vertreterscheine ist jedoch nicht immer zu bauen und zu vertrauen; sicher sind nur die Originalscheine, deren Anzahl ausreichen sollte, um den Lebensunterhalt zu sichern. Nur diese Patienten bilden den wirklichen Stamm der Praxis.**

1.3 Die Suche nach einer Praxis

Für die Suche nach einer geeigneten Praxis gibt es verschiedenen Informationsquellen:

- Praxisbörse der jeweiligen KV-Bezirksstelle
- Offizielle Ausschreibungen des Zulassungsausschusses
- Anzeigen im Ärzteblatt (auch auf Landesebene)
- Praxisbörse im Internet auf den KV-Seiten (z. B. KVN.de)
- Anruf beim regionalen Praxisberater der KV
- »Mundpropaganda« durch Kollegen auf Fortbildungen
- Information durch Pharmaberater (eine inoffizielle Quelle, die sehr oft schon vor der Praxisausschreibung über abgabewillige Kollegen der Region informiert ist)

■ Tab. 1.1 Bedarfsplanungszahlen. (Mit frdl. Genehmigung der KBV)														
Raum- gliederung	Anästhe- sisten	Augen- ärzte	Chirur- gen	Fachärztl. Inter- nisten	Frauen- ärzte	HNO- Ärzte	Haut- ärzte	Kinder- ärzte	Nerven- ärzte	Otho- päden	Psycho- thera- peuten	Radio- logen	Uro- logen	Haus- ärzte
	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt	Ein- wohner je Arzt
0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14
Agglomerationsräume														
1 Kern- städte	25.958	13.177	24.469	12.276	6.916	16.884	20.812	14.188	12.864	13.242	2.577	25.533	26.641	1.585
2 hoch- verdichtete Kreise	60.689	20.840	37.406	30.563	11.222	28.605	40.046	17.221	30.212	22.693	8.129	61.890	49.814	1.872
3 verdich- tete Kreise	71.726	23.298	44.367	33.541	12.236	33.790	42.167	23.192	34.947	26.854	10.139	83.643	49.536	1.767
4 ländliche Kreise	114.062	23.195	48.046	34.388	13.589	35.403	51.742	24.460	40.767	30.575	15.692	67.265	53.812	1.752
Verstädterte Räume														
5 Kern- städte	18.383	11.017	21.008	9.574	6.711	16.419	16.996	12.860	11.909	13.009	3.203	24.333	26.017	1.565
6 verdich- tete Kreise	63.546	22.154	46.649	31.071	12.525	34.822	41.069	20.399	28.883	26.358	8.389	82.413	52.604	1.659
7 ländliche Kreise	117.612	25.778	62.036	44.868	14.701	42.129	55.894	27.809	47.439	34.214	16.615	156.813	69.695	1.629