



Sichere Nachfolge in der Onkologie: Dr. Ehscheidts Weg zur RKO

1. Executive Summary

Nach Jahrzehnten in der Onkologie entschied sich Dr. Peter Ehscheidt für die Übergabe seiner Einzelpraxis an die RKO. Ausschlaggebend waren der Erhalt medizinischer Qualität, die Wahrung seiner ärztlichen Autonomie sowie die wirtschaftliche und administrative Entlastung. Trotz einiger Herausforderungen im Übergangsprozess bestätigt Dr. Ehscheidt rückblickend seine Entscheidung: Sie sicherte nicht nur den Fortbestand seiner Praxis, sondern auch eine hochwertige Patientenversorgung. Diese Fallstudie richtet sich an Ärzte, die über eine Praxisübergabe nachdenken, und liefert wertvolle Erkenntnisse für eine strategische Nachfolgeregelung.

2. Ausgangssituation: Herausforderungen der Einzelpraxis

Dr. Ehscheidt begann seine Karriere als Oberarzt am Marienhaus Klinikum in Neuwied und prägte durch die Gründung einer Tagesklinik die ambulante Onkologie maßgeblich. Doch mit der Eröffnung seiner Einzelpraxis im Jahr 2004 wuchsen die Herausforderungen:

- **Hohe Verantwortung:** Neben medizinischer Expertise erforderten Praxisführung und wirtschaftliche Planung erhebliche Ressourcen.
- **Fehlende Urlaubsvertretung:** Ohne adäquate Vertretung arbeitete er oft über lange Zeiträume ohne Pause.
- **Wirtschaftliche Risiken:** Hohe Investitionen, insbesondere für den Praxisumbau, erforderten langfristige finanzielle Planung.
- **Steigender Verwaltungsaufwand:** Die Bürokratie nahm stetig zu, während die Zukunftssicherung der Praxis immer wichtiger wurde.

Diese Faktoren führten schließlich zu der Überlegung, eine nachhaltige Lösung für die Praxisnachfolge zu finden.

3. Erste Überlegungen zur Praxisbeteiligung

Dr. Ehscheidt suchte zunächst eine interne Lösung und stellte eine angestellte Ärztin ein – ein Vorhaben, das jedoch durch die Sonderbedarfszulassung der KV erschwert wurde.

Der entscheidende Wendepunkt kam, als er einen Artikel von **Prof. Dr. Stephan Schmitz** (ehem. BNHO-Vorsitzender) las, der die Vorteile einer Zusammenarbeit mit der RKO darlegte. Diese bot nicht nur ärztliche Unabhängigkeit, sondern sicherte auch eine langfristig stabile, qualitativ hochwertige Versorgung.

Über Kollegen, die bereits Teil des RKO-Netzwerks waren, vertiefte Dr. Ehscheidt seine Recherchen und kam zu dem Schluss: Die RKO ist der richtige Partner für eine nachhaltige Praxisübergabe.

4. Warum die Wahl auf die RKO fiel

Nach sorgfältiger Prüfung entschied sich Dr. Ehscheidt für die RKO – aus mehreren Gründen:

- **Fokus auf ambulante Onkologie:** Die RKO sichert den Fortbestand onkologischer Praxen und fördert die dezentrale Patientenversorgung.
- **Erhalt der ärztlichen Autonomie:** Durch eine Minderheitsbeteiligung konnte Dr. Ehscheidt weiterhin medizinische Entscheidungen eigenständig treffen.
- **Langfristige Stabilität:** Die Einbindung in ein starkes Netzwerk gewährleistete eine nachhaltige Praxisführung.
- **Wirtschaftliche und administrative Entlastung:** Die RKO übernahm zentrale Aufgaben wie Abrechnung, Personalmanagement und Praxisorganisation.
- **Austausch mit erfahrenen Kollegen:** Besonders wertvoll war für ihn das direkte Gespräch mit anderen RKO-Ärzten, die diesen Weg bereits gegangen waren.

Diese Faktoren gaben Dr. Ehscheidt die Sicherheit, dass seine Praxis in guten Händen war.

5. Herausforderungen im Beteiligungsprozess

Trotz der Vorteile gab es einige Hürden, die es zu meistern galt:

- **Regulatorische Hürden:** Die KV Rheinland-Pfalz lehnte zunächst die geplante Umwandlung der Praxis in ein MVZ ab, was zu langwierigen Verhandlungen führte.
- **Wettbewerbsdruck:** Andere onkologische Praxen in Neuwied begegneten der Expansion zunächst mit Skepsis.
- **Juristische Auseinandersetzungen:** Mehrere Rechtsstreitigkeiten waren notwendig, um die Sonderbedarfszulassung durchzusetzen.
- **Interne Veränderungen:** Nach der Übergabe orientierten sich einige langjährige Mitarbeitende beruflich neu.

Dennoch zeigte sich: Mit der richtigen Strategie und dem richtigen Partner sind diese Herausforderungen überwindbar.

6. Fazit & Empfehlungen für andere Ärzte

War die Entscheidung die richtige? Dr. Ehscheidt sagt rückblickend klar: Ja

- **Die onkologische Versorgung bleibt gesichert.** Seine Praxis konnte sich weiterentwickeln, und die Patienten profitieren weiterhin von einer hochwertigen Betreuung.
- **Die medizinische Qualität bleibt erhalten.** Die RKO setzt nicht nur wirtschaftliche, sondern auch qualitative Maßstäbe.
- **Weniger wirtschaftlicher Druck, weniger Administration.** Durch die MVZ-Beteiligung entfielen viele unternehmerische Belastungen.
- **Zugang zu einem starken Netzwerk.** Der Austausch mit Kollegen erleichterte den Übergang erheblich.

Seine Empfehlungen für Ärzte, die über eine Praxisübergabe nachdenken:

- **Frühzeitig planen:** Eine Übergabe benötigt idealerweise ein-zwei Jahre Vorlaufzeit.
- **Erfahrungen anderer Ärzte nutzen:** Gespräche mit MVZ-Ärzten helfen, Herausforderungen frühzeitig zu erkennen.
- **Einen vertrauensvollen Partner wählen:** Medizinische Autonomie und transparente Zusammenarbeit sind essenziell.
- **Mitarbeiter rechtzeitig einbinden:** Eine offene Kommunikation mit dem Team reduziert Unsicherheiten.
- **Widerstände nicht scheuen:** Herausforderungen mit KV oder Wettbewerbern gehören dazu – sind aber lösbar.

Ärzte, die über eine Praxisübergabe nachdenken, können sich gerne mit der RKO in Verbindung setzen, um mehr über die individuellen Möglichkeiten der Beteiligung zu erfahren. Nehmen Sie hier Kontakt auf.

Schlusswort von Dr. Ehscheidt:

„Natürlich war es eine emotionale Herausforderung, meine Praxis in neue Hände zu geben. Aber die langfristige Sicherung der Patientenversorgung war für mich das Wichtigste. Die Zusammenarbeit mit der RKO war für mich der richtige Weg.“

DEUTSCHES
ONKOLOGIE
NETZWERK



Dr. Römer Kliniken GmbH

Fachbereich Onkologie

Feringastrasse 7

85774 Unterföhring

Geschäftsführung: Philipp Meßner, Hans Peter Jochum

Noch mehr Informationen
finden Sie auf unserer
Webseite:

www.RKOnko.de

