

# Neue, frühzeitige Formen der Praxisabgabe bzw. Praxisübernahme nach dem neuen Berufsrecht

Ein frühzeitiges Herangehen an die Modalitäten einer künftigen Abgabe bzw. des Erwerbs von weiteren Zulassungen wird heute immer wichtiger. Gerade Praxen mit hohem Fallzahlanteil kommen heute auf Erwerberseite kassenrechtlich oft in Schwierigkeiten, denn auch bei fachgleichen Gemeinschaftspraxen verlangen die KV'en jetzt eine Kennzeichnung, wer die Leistung erbracht hat.

Sehr oft finden wir Ehepaargemeinschaften, bei denen sich die Ehefrau stark um die Familie kümmert. Die Aufarbeitung des ihr zustehenden Umsatzvolumens hat sie in sehr großem Umfang ihrem Mann überlassen.

## Neue umfassende Zeitkontrolle

Der Grundgedanke der neuen Plausibilitätsregelung, der eine individuelle, nachweisbare, zeitliche Sorgfalt fördert, führt nun zur neuen Kontrollstruktur der KV. Will man nicht den Betrug begehen, als Ehemann die Leistung als von der Ehefrau erbracht kennzeichnen, benötigt diese Praxis

weitere Zulassungen, um ohne Rationierung durchzukommen.

Eine andere Möglichkeit liegt darin, dem eingeschränkt tätigen Partner einen Jobsharing-Angestellten zu suchen.

## Der Nachbar-Fachkollege als Käufer

Darüber hinaus wollen jetzt Fachärzte oft horizontal stärker wachsen und an einem oder mehreren Standorten eine regionale Marktführerschaft anstreben. Marktführerschaft heißt, eine extrem starke Verhandlungsposition gegenüber den gesetzlichen Krankenversicherern aufzubauen, die auf eine Zusammenarbeit in der Region ab 2007 bei der Versorgung bei chronischen Krankheitsbildern auf Fachärzte angewiesen sind. Je stärker eine Facharztgruppe gemeinsam ist, desto abhängiger ist die gesetzliche Krankenversicherung, die nicht auf Ärzte anderer Zulassungsbereiche verweisen darf. Das heißt, nur eine innerärztliche Konzentration von Praxen, auch standortübergreifend, gestattet eine optimale berufspolitische Verhandlungsposition.

## In Zukunft: Einzelpraxis oft überfordert

Inzwischen setzt sich immer mehr die Erkenntnis durch, dass eine kassenärztliche Einzelpraxis von der Investitionsfunktion, der Rentabilität, der Wettbewerbsfähigkeit immer weniger Chancen hat.

## Ziel: Einzelpraxis im Verbund

Daher finden auch aktuelle Nachfolger-Wünsche von Einzelpraxis-Inhabern oft keine Resonanz. Der Abgeber, der sich nicht langfristig vorbereitet, findet in Zukunft für sein Lebenswerk keinen Käufer mehr, wenn er nur in kurzfristigen Perspektiven und nur in der Übernahme einer Einzelpraxis als einzige Möglichkeit denkt.

## Vorgehen aus der Sicht des Abgebers

Der Abgeber kann heute – mit den Regelungen des neuen Berufsrechts – schon 5 Jahre vorher optimal die Weichen stellen. Das neue Berufsrecht gestattet beispielsweise eine

standortübergreifende Berufsausübungsgemeinschaft mit Kollegen, die somit mehrere Standorte versorgt.

Damit werden Vertragsmodelle ermöglicht, bei denen der künftige Erwerber schon frühzeitig die über Bankbürgschaft abgesicherte Zusicherung erklären kann, zu einem festen Preis bzw. zukünftigen Schätzwert eines Sachverständigen die Praxis zu übernehmen.

Zunächst muss kein Geld fließen. Das ist auch nicht im Interesse des Abgebers, der dann seine Vergünstigungen, wie Freibetrag und halben Steuersatz verlieren würde.

## Fortführungsfähigkeit gegenüber dem Patienten signalisiert

Über die standortübergreifende Gesellschaftsform wird dem Patienten durch Schild und Briefkopf klar gemacht, dass die Praxis weitergeführt wird.

Soll die Praxis am gleichen Standort als Einzelpraxis oder als genehmigte kassenärztliche Zweigpraxis eines anderen Praxisstandortes weitergeführt werden, kann der künftige Er-

werber in dieser Praxis schon neue Medizintechnik, Einrichtungsänderungen oder Renovierung vornehmen.

## Gemeinsamer Personaleinsatz – Vertretung möglich

Wichtig ist, dass die Struktur dieser, mehrere Standorte umfassenden Rechtsform so organisiert werden kann, dass der zukünftig erwerbende Initiativpartner alle Infrastrukturvorteile, über die er verfügt, der abzugebenden Einzelpraxis zugänglich machen kann. Selbstverständlich nur dann, wenn es der Abgeber wünscht.

- Dazu könnten gehören
- gemeinsamer Einkauf
  - gemeinsame Versicherungsprämien für Haftpflichtversicherung
  - Nutzung von Jobsharing-Kollegen und Weiterbildungsassistenten der Erwerberpraxis für Notdienste, Vertretungen und Urlaube der Abgeberpraxis
  - Nutzung des Praxisstandortes des Abgebers für Zusatzangebote der standortübergreifenden Partner im Bereich Privatmedizin (Privatmedizinische Zweitpraxis)

- Gemeinsames Qualitätsmanagement
- Gemeinsame Fortbildung und Schulungen
- Gemeinsame Beteiligung an Disease-Management-Programmen und Integrierter Versorgung
- Gemeinsame Vorbereitung auf EDV-Systeme etc. inkl. Personalschulung, ohne Belastung des Abgebers.

#### Getrennt sein und an Kooperationsmöglichkeiten profitieren

Der Abgeber kann so alle Vorbereitungen, auch für den Fall einer zwischenzeitlichen Verschlechterung seines Gesundheitszustandes, frühzeitig lösen und sogar in der Lebensqualität durch die neuen Möglichkeiten von Vertretung, Notdienst, Urlaub und Freizeit profitieren.

Die Praxis kann weiter modern eingerichtet sein und er kann so dem Patienten Kontinuität signalisieren.

#### Rechts- und Steuerfragen

Eine Lösung könnte so aussehen, dass ein Initiativarzt aus einer Gemeinschaftspraxis

mit dem abgebenden Kollegen eine standortübergreifende Berufsausübungsgemeinschaft ohne Kapital bildet. Der künftige Erwerber bringt zunächst kein Kapital in die zu bildende BGB-Gesellschaft ein. Er erwirbt auch keine Anteile am Besitz des anderen Kollegen,

die zu einer Aufdeckung stiller Reserven und zur Steuerung führen würden. Er ist dabei auch nicht kassenärztlich tätig.

Er kann allerdings höchstpersönlich privatärztlich – soweit gewünscht – sich schon an seinem Praxissitz oder dem des Abgebers zusätzlich beteiligen.

#### Seminar

### Praxisabgabe nach neuem Berufsrecht

03.09.2005 in Wiesbaden

Erwerber und Abgeber von Zulassungen können jetzt leichter und flexibler, vor allem aber auch frühzeitiger, Kooperationsformen entwickeln, die der Sicherheit des Abgebers und der Expansion und zukünftigen Marktführung des Erwerbers dienen.

Das Seminar wird in zwei Teilen durchgeführt:  
10:00–13:00 h allgemein für Praxisabgeber  
13:30– 15:00 h ergänzend + speziell für Praxisabgeber  
Seminargebühr: EUR 99,00 / EUR 50,00 inkl. MwSt. und Begleitperson,  
VIPs erhalten 50 % Rabatt

Anmeldung und Information:  
**Tel. 0611/1809412**

Selbst bei steuerlichen oder gesellschaftsrechtlichen Veränderungen kann die Struktur so gestaltet werden, dass der Abgeber faktisch so gestellt wird, dass er die gleichen steuerlichen und persönlichen Freiheiten, auch hinsichtlich der Gewinnstruktur hat, wie in der Einzelpraxis.

#### Konkretes Vorgehen

Bisher inserierte der Abgeber im Deutschen Ärzteblatt oder bediente sich der Praxisbörse einer Bank oder eines Versicherungsmaklers.

Jetzt schreibt der abzugebende Kollege am besten über einen Serienbrief alle seine in Frage kommenden Kollegen an. Dazu gehören ggf. auch andere Facharztgruppen, mit denen eine Kooperation sinnvoll sein könnte.

#### Interdisziplinäre Konzepte

Eine gynäkologische Praxis könnte Interesse daran haben, ein ganzheitliches Dienstleistungsangebot mit einer urologischen Praxis zu entwickeln.

Kardiologen, Gastroenterologen, Onkologen und Pneumologen könnten ein gemeinsames,

standortübergreifendes Konzept anbieten. Selbstverständlich ist es auch spannend, ein gemeinsames, horizontales, hausärztliches Regionalangebot zu entwickeln.

Darüber hinaus bietet sich die Überlegung an, dass sich Hausärzte auch im GKV-Bereich spezialisieren, um so standortübergreifend aus einer Hand Schwerpunktbildungen wie Asthma, Onkologie, Diabetes, Rückenschmerz, Proktologie und Phlebologie anzubieten.

Sollten ausnahmsweise niedergelassene Ärzte kein Interesse daran haben, kann ein Abgeber frühzeitig auch Verwaltungsleiter und Chefärzte von Krankenhäusern ansprechen und diesen die Zulassung zur Nutzung in einem Krankenhausnahen, medizinischen Versorgungszentrum anbieten.

#### Zusammenfassung

Erwerber und Abgeber von Zulassungen können jetzt leichter und flexibler, vor allem aber auch frühzeitiger, Kooperationsformen entwickeln, die der Sicherheit des Abgebers und der Expansion und zukünftigen Marktführung des Erwerbers dienen. HJS

Bei der Praxisveräußerung treten für den abgebenden Arzt eine Vielzahl von rechtlichen und organisatorischen Fragen auf. Die nachfolgende Checkliste soll Ihnen als ein erster Überblick dienen:

1. Entscheidungsfindung
  - Aufgabe der ärztlichen Tätigkeit
  - Veräußerung nur der Kassenpraxis
  - Übergangskooperation bis zur Abgabe
2. Bestandsaufnahme der eigenen Altersversorgung
  - Berechnung der Versorgungsansprüche (Versorgungswerk);
  - gegebenenfalls Antragstellung
  - Lebens- oder Leibrentenversicherungen
  - Sonstige Einkünfte
  - (z. B. aus Vermietung und Verpachtung, Kapitalanlagen usw.)
3. Nachfolgersuche
  - Definition eines Anforderungsprofils
  - Kontaktaufnahme zu bekannten und interessierten Kollegen
  - Inanspruchnahme von Verbandsberatern und / oder Praxisvermittlern
  - Teilnahme an Praxisbörsen
  - Annoncen in Fachzeitschriften
  - Einbindung in Praxis zwecks Einführung bei Patienten und Personal
  - Gegebenenfalls Einführung bei Kollegen,
  - insbesondere bei zuweisungsabhängigen Fachärzten
4. Feststellung des Praxiswerts
  - Ermittlung des materiellen und ideellen Praxiswertes
  - Gegebenenfalls Inanspruchnahme eines Sachverständigen zur Wertermittlung
  - Aufarbeitung der erforderlichen Unterlagen

## Checkliste für die strategische Praxisabgabe

5. Abklärung relevanter steuerlicher Fragestellungen
  - Ermittlung des optimalen Abgabezeitpunkts unter Berücksichtigung derzeitiger und bekannter zukünftiger steuerlicher Rahmenvorgaben und absehbarer Entwicklungen
  - Prognostizierte Gewinnsituation im Zeitpunkt der in Aussicht genommenen Abgabe
  - Steuerbelastung infolge der Veräußerung materieller und ideeller Werte; Berücksichtigung von Freibeträgen
  - Optimierung der Abgabepflicht durch Inanspruchnahme gesellschafts- und steuerrechtlicher Gestaltungsmöglichkeiten (Einmalzahlung, Stufenmodell, Verrentung, Verpachtung)
6. Verträge
  - Strategische Abgabepflicht unter Inanspruchnahme kompetenter fachlicher Beratung durch Verbände, spezialisierte Rechtsanwälte und versierte Steuerberater
  - Definition der realisierbaren eigenen Vorstellungen
  - Erstellung eines ersten Entwurfs eines Praxisübernahmevertrags
  - Erstellung eines (kurzen) Vorvertrages
  - Gegebenenfalls Erstellung eines Mietvertrages / Überleitung eines bestehenden Mietvertrages auf den Nachfolger
  - Gegebenenfalls Kündigung bestehender Verträge
7. Personal
  - Grundlegende Abstimmung mit Nachfolger
  - Übernahme von Arbeits- und Dienstverträgen im Zusammenhang mit Praxisübernahme (beachte: § 613a BGB)
  - Weiterbildungsberechtigung beim Nachfolger?
  - Gegebenenfalls Anpassung / Kündigung bestehender Arbeitsverträge oder Abschluss von neuen Arbeitsverträgen mit auch vom Nachfolger ausgewählten Mitarbeiterinnen / Mitarbeitern
  - Betriebliche Besonderheiten für den Nachfolger schriftlich niederlegen z. B. Weihnachtsgeld bzw. 13. Monatsgehalt, Urlaubsgeld, Fahrtkostenzuschüsse, Direktversicherungen usw.
8. Übertragung der Zulassung zur vertragsärztlichen Tätigkeit
  - Verzicht auf Zulassung gegenüber dem Zulassungsausschuss verbunden mit dem Antrag auf Ausschreibung als Nachfolgezulassung
  - Gegebenenfalls Ausübung der nach den Vorschriften des § 103 SGB V dem Veräußerer zustehenden Verwertungsrechte aus der Zulassung zugunsten des in Aussicht genommenen Nachfolgers.
9. Organisatorische Abwicklung der Praxis
  - Mitteilung an Patienten, insbesondere Einverständnis mit Weitergabe der Patientenunterlagen entsprechend den höchstgerichtlichen Vorgaben
  - Verwahrung der übrigen Patientenunterlagen

- Liquidation der privatärztlich erzielten Honorare
- Gegebenenfalls Laborverträge abwickeln

- Übertragung bzw. Kündigung laufender Verträge (vgl. oben)
- Bankkonten, Versicherungen, Telefon, Verbandsmitgliedschaften, Strom, Wasser usw. abwickeln

#### CHECKLISTE PRAXISABGABE

<b>Anschrift abgebender Arzt</b>	<b>Anschrift übernehmender Arzt</b>
Name: _____	_____
Fachrichtung: _____	_____
Straße: _____	_____
PLZ, Ort: _____	_____
Tel./Fax: _____	_____
Lebensalter: _____	_____
<b>Steuerberater:</b>	<b>Steuerberater:</b>
Name: _____	_____
Straße: _____	_____
PLZ, Ort: _____	_____
Tel./Fax: _____	_____
Zusatzbezeichnungen abgebender Arzt:	_____
Zusatzbezeichnungen übernehmender Arzt:	_____
Durchschn. Jahreshonorarumsatz:	_____
Gewinn der Praxis:	<input type="checkbox"/> _____
Scheinzahlen pro Quartal:	<input type="checkbox"/> _____
Anzahl der Privatpatienten	_____
Ideller Wert der Praxis:	_____
Materieller Wert der Praxis:	<input type="checkbox"/> _____
_____	<input type="checkbox"/> _____
Name des Vermieters, Immobilieneigentümers:	_____
Straße: _____ PLZ/Ort: _____	_____
Laufzeit des Mietvertrages: _____	_____
Ist Vermieter mit Übernahme des Mietvertrages einverstanden: ( ) ja ( ) nein	_____
Anzahl des Personals: _____	_____
Davon _____ Vollzeit	_____
Davon _____ Teilzeit	_____
Davon _____ auf Stundenbasis	_____
Davon _____ Auszubildende	_____
_____ MA sind über 2 Jahre _____ MA über 5 Jahre _____ über 10 Jahre in der Praxis.	_____
Gesamtkaufpreis: _____	<input type="checkbox"/> _____
Kaufpreis ideeller Wert: _____	<input type="checkbox"/> _____
Kaufpreis materieller Wert: _____	<input type="checkbox"/> _____
Fälligkeit des Kaufpreises:	_____
( ) sofort ( ) in Raten zu <input type="checkbox"/> _____	_____
Weitere privatärztliche Tätigkeit durch abgebenden Arzt ( ) ja ( ) nein	_____
Konkurrenzschutzklausel: ( ) ja ( ) nein	_____
Angabezeitpunkt: _____	_____
Niederlassungsverbot mit privatärztlicher Tätigkeit _____ km im Umkreis	_____
Vertragsstrafe: <input type="checkbox"/> _____	_____