

Abgabe und Übernahme einer Praxis

Empfehlungen und Tipps für Ärzte und
Psychologische Psychotherapeuten

Abgabe und Übernahme einer Praxis

Empfehlungen und Tipps für Ärzte und
Psychologische Psychotherapeuten

Stand September 2016

Unter Mitarbeit von H. Allmendinger, H. Binsch, P. Dittmann, B. Glazinski,
M. Holder, K. Langer, R.-R. Riedel, F. Riedl, T. Rompf, C. Scheen

5. Auflage

Deutscher Ärzteverlag Köln

Redaktion:
Dipl.-Math.
Carmen Baumgart
Kassenärztliche Vereinigung
Sachsen

Marian Buchholz-Kupferschmid
Dipl. Oec. med.
Kassenärztliche Vereinigung
Baden-Württemberg

Peter Dittmann
Kassenärztliche Vereinigung
Westfalen-Lippe

Brigitte Ehrhardt
Kassenärztliche Vereinigung
Hessen

Verww. Melitta Fechner
Kassenärztliche Vereinigung
Rheinland-Pfalz

Dipl.-Bwt. Bernd Feit
Kassenärztliche Vereinigung
Saarland

Dipl.-Betriebsw. (FH) Franz Riedl
(federführende Redaktion)
Kassenärztliche Vereinigung
Bayern

aerzteverlag.de

Wichtiger Hinweis:

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

Die Medizin und das Gesundheitswesen unterliegen einem fortwährenden Entwicklungsprozess, sodass alle Angaben immer nur dem Wissensstand zum Zeitpunkt der Drucklegung entsprechen können.

Die angegebenen Empfehlungen wurden von Verfassern und Verlag mit größtmöglicher Sorgfalt erarbeitet und geprüft. Trotz sorgfältiger Manuskripterstellung und Korrektur des Satzes können Fehler nicht ausgeschlossen werden.

Verfasser und Verlag übernehmen infolgedessen keine Verantwortung und keine daraus folgende oder sonstige Haftung für Schäden, die auf irgendeine Art aus der Benutzung der in dem Werk enthaltenen Informationen oder Teilen davon entstehen.

Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf deshalb der vorherigen schriftlichen Genehmigung des Verlages.

Copyright © 2017 by
Deutscher Ärzteverlag GmbH
Dieselstraße 2, 50859 Köln

Umschlagkonzeption: Deutscher Ärzteverlag
Produktmanagement: Gabriele Graf
Content Management: Alessandra Provenzano
Korrektur: Dr. Margit Ritzka
Satz: Plaumann, 47807 Krefeld
Druck/Bindung: Warlich Druck, 53340 Meckenheim

5 4 3 2 1 0 / 611

Autorenverzeichnis

Dipl.-Betriebsw. (VWA)
Harald Allmendinger
Kassenärztliche Vereinigung Rheinland-Pfalz
Regionalzentrum Pfalz
Maximilianstraße 22
67433 Neustadt
Tel.: 06321/893-164
E-Mail: harald.allmendinger@kv-rlp.de
www.kv-rlp.de

Kurzporträt: Leiter des Ressorts Beratung der KV Rheinland-Pfalz. Kaufmännische Ausbildung und Studium der BWL. Langjährige umfassende Tätigkeit im Bereich der Niederlassungs- und BWL-Beratung von Ärzten und Psychotherapeuten. Mitarbeit im Arbeitskreis zur Weiterentwicklung der Berater-Software INKO des ZI und der Deutschen Apotheker- und Ärztebank; Schulungsreferent zur Anwendung von INKO. Diverse Referenten- und Schulungstätigkeiten, u.a. im Rahmen der KBV-Aus- und Weiterbildung der Nachwuchsberater der KVen, Schulung von Ärzten und Psychotherapeuten zur wirtschaftlichen Praxisführung. Diverse Veröffentlichungen zu betriebswirtschaftlichen Themen.

Dipl.-Kfm. Hans Binsch
A.S.I. Wirtschaftsberatung AG
Von-Steuben-Straße 20
48143 Münster
Tel.: 0251/2103-206
E-Mail: hans.binsch@asi-online.de
www.asi-online.de

Kurzportrait: Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster, Abschluss Diplom-Kaufmann 1983. Langjährige Recherche-

und Ausbildungstätigkeit bei der A.S.I. Wirtschaftsberatung AG im Bereich Ärzte und Zahnärzte.

Peter Dittmann
Abteilungsleiter
Praxisberatung/Bedarfsplanung
Kassenärztliche Vereinigung Westfalen-Lippe
Robert-Schimrigk-Straße 4-6
44141 Dortmund
Tel.: 0231/9432-3249
E-Mail: peter.dittmann@kvwl.de
www.kvwl.de

Kurzporträt: Nach dem Lehramtsstudium betriebswirtschaftliche Weiterbildung, seit 1989 bei der Kassenärztlichen Vereinigung Westfalen-Lippe tätig, bis 2005 Leitung der Geschäftsstellen der Zulassungsausschüsse, seitdem Leitung der Abteilung Praxisberatung/Bedarfsplanung.

Prof. Dr. Bernd Glazinski
CologneResearchCenter
Beethovenstraße 24
50858 Köln
Tel.: 0221/9440990
E-Mail: mitteilungen@msa-koeln.de
www.cologne-research-center.de

Kurzporträt: Diplom-Psychologe, M.A. Pädagogik, 1992 Promotion im Fach Pädagogik. Tätigkeit als Berater für Personal- und Organisationsentwicklung in verschiedenen Bereichen und Organisationen, Vorstandsvorsitzender der MSA AG, Professor an der RFH Köln, Fachbereich Wirtschaft und Recht, Schwerpunkt Wirtschaftspsychologie und Personalmanagement, Professor am „Institute of Applied Psychology“ an der Come-

nius University, Bratislava, und Studienleiter des Studienganges Master of Social and Work Psychology, Köln. Mitarbeit an internationalen wissenschaftlichen Projekten und diversen Veröffentlichungen und Vorträgen u.a. zu Unternehmensmanagement, Personalführung, Work-Life-Balance und betrieblichem Gesundheitsmanagement.

Manuel Holder
Kassenärztliche Vereinigung Bayerns
Bezirksstelle Schwaben
Frohsinnstraße 2
86150 Augsburg
Tel.: 0821/3256240
E-Mail: manuel.holder@kvb.de
www.kvb.de

Kurzportrait: Studien der Rechts-, Verwaltungs- und Politikwissenschaften an den Universitäten Augsburg und Hagen. Weiterbildung General Management in der Sozialwirtschaft an der Universität Fribourg (CH). Mehrjährige Tätigkeit als Projektleiter und Pressesprecher in einer Hilfsorganisation. Von 2010 bis 2015 Praxisführungsberater und Referent für Ärzte und Psychotherapeuten in der KV Bayerns mit Schwerpunkten in zulassungsrelevanten Themenkomplexen, der Betreuung von Kooperationsvorhaben und der strategischen Organisationsberatung von Ärzten und Psychotherapeuten. Seit 2016 Projektberater im Rahmen der Weiterentwicklung des ärztlichen Bereitschaftsdienstes in Bayern.

Dipl.-Ing. oec. (TH) Kerstin Langer
Betriebswirtschaftliche Fachberaterin
Kassenärztliche Vereinigung Sachsen
Bezirksgeschäftsstelle Leipzig
Abt. Service und Dienstleistungen
Braunstraße 16
04347 Leipzig
Tel.: 0341/2432-440
E-Mail: langer@kvs-leipzig.de
www.kvs-sachsen.de

Kurzportrait: Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Technischen Hochschule Leipzig. Seit 1992 als betriebswirtschaftliche Beraterin in der KV Sachsen, Bezirksgeschäftsstelle Leipzig, tätig. Umfassende Beratungstätigkeit für Ärzte und Psychologische Psychotherapeuten bei wirtschaftlichen, organisatorischen und unternehmerischen Fragestellungen, z.B. Erstellung von Planrechnungen, Praxiswerteinschätzungen, Umsatz-, Investitions- und Kostenanalysen, Rentabilitätsberechnungen, Beratung zu Vertragsgestaltungen und Gewinnverteilungsmodellen. Mitarbeit bei der Entwicklung des QM-Eigensystems QisA der KV Sachsen sowie Durchführung der Qualitätsmanagementseminare. Mitarbeit im Arbeitskreis des ZI für die kassenärztliche Versorgung und der Deutschen Apotheker- und Ärztekammer zur Weiterentwicklung des Investitions- und Kostenberatungsprogramms INKO.

Prof. Dr. med. Dipl.-Kfm. (FH)
Rolf-Rainer Riedel
Rheinische Fachhochschule Köln
Schaevenstraße 1a/1b
50676 Köln
Tel.: 0221/20302-35
E-Mail: riedel@rfh-koeln.de
www.rfh-koeln.de

Kurzportrait: Studium der Humanmedizin und Promotion an der Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität Bonn, Studium der Wirtschaftswissenschaften mit dem Abschluss Diplom-Kfm. (FH) in Köln. 10 Jahre klinisch-wissenschaftliche Tätigkeit mit mehr als 110 Publikationen; Arzt für Neurologie und Psychiatrie. 9 Jahre Erfahrung in einzelnen Managementfunktionen in Unternehmen der Gesundheitswirtschaft. Seit 2002 Lehrtätigkeit in den Lehrfächern Controlling, Krankenhausrecht an der RFH Köln. Vizepräsident für den Fachbereich Medizinökonomie und Direktor des Instituts für Medizinökonomie & Medizinische Versor-

gungsforschung an der Rheinischen Fachhochschule Köln – University of Applied Sciences, vereidigter Sachverständiger der IHK Köln.

Dipl.-Betriebsw. (FH) Franz Riedl
Leiter Informationsmanagement
Kassenärztliche Vereinigung Bayerns
Yorkstraße 15
93049 Regensburg
Tel.: 0941/3963-322
E-Mail: franz.riedl@kvb.de
www.kvb.de

Kurzporträt: Seit 36 Jahren in der KV Bayerns tätig. Nach Leitung der Abteilung Sicherstellung maßgeblich beteiligt am Aufbau einer eigenen Beratungseinheit in der KVB. Konzeptionelle und praktische Erfahrung bei der Beratung von (Neu-)Mitgliedern, zahlreiche Veröffentlichungen und Vortragstätigkeit mit den Schwerpunkten Zulassungswesen, Praxisführung, Kooperation, Betriebswirtschaft in der Arztpraxis, Fachbeirat im Projekt ZIPP beim Zentralinstitut für kassenärztliche Versorgung in Berlin.

Dr. jur. Thomas Rompf
Justiziar der Rechtsabteilung der
Kassenärztlichen Bundesvereinigung
Herbert-Lewin-Platz 2
10623 Berlin
Tel.: 030/4005-1722
E-Mail: TRompf@kbv.de
www.kbv.de, www.baek.de

Kurzporträt: Studium der Rechtswissenschaften mit fachspezifischer Fremdsprachenausbildung in Englisch, Französisch und Italienisch an der Universität Passau; Promotion im Kassenrecht; langjährige Tätigkeit als Rechtsanwalt in einer Kanzlei für Medizinrecht und als Justiziar einer Kassenärztlichen Vereinigung; 2009–2011 Referent in der Gemeinsamen Rechtsabteilung der Kassenärztlichen Bundesvereinigung

und der Bundesärztekammer; 2011–2015 Leiter der Rechtsabteilung der Kassenärztlichen Bundesvereinigung, seit 2015 Justiziar der Kassenärztlichen Bundesvereinigung. Autor zahlreicher Veröffentlichungen in Fachzeitschriften sowie Kommentierungen des SGB V und der BÄO; Dozent für Kassenrecht im Studiengang Health Care Management an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin; bundesweite Vortragstätigkeit zu medizinrechtlichen Themen.

Dipl.-Kfm. Christoph Scheen
Steuerberater, Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen (IHK Köln)
Partner der S/H/G Steuerberater,
Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer
Partnerschaftsgesellschaft
Industriestraße 163
50999 Köln
Tel.: 02236/8809-0
E-Mail: info@shg-tax.com
www.shg-tax.com
www.praxiswertgutachten.com

Kurzporträt: Nach Abitur und Ausbildung Studium der Betriebswirtschaftslehre an der Universität Köln mit den Schwerpunkten Betriebswirtschaftliche Steuerlehre, Wirtschaftsprüfung und Steuerrecht. Nach dem Abschluss Geschäftsführer eines Kölner Immobilienverwaltungsunternehmens. Seit 1999 als Steuerberater in eigener Kanzlei tätig, die sich neben der Immobilienbranche schwerpunktmäßig mit der wirtschaftlichen und steuerlichen Beratung von Heilberufen beschäftigt. Seit 2008 Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen (IHK Köln). Neben Steuerberater- und Gutachtertätigkeit Referent und Autor auf dem Gebiet wirtschaftliche und steuerrechtliche Themen der Heilberufe.

Hinweis für unsere Leserinnen und Leser

Mit der vorliegenden Broschüre aus der bewährten Reihe *Beratungsservice für Ärzte* stellen Ihnen die Kassenärztlichen Vereinigungen Informationen zur Verfügung, die eine in Anspruch genommene Beratungsleistung Ihrer KV ergänzen sollen. Die Broschüren sind im Buchhandel nicht verfügbar und werden regelmäßig aktualisiert.

Die Ausführungen gelten fast ausnahmslos auch für Psychologische Psychotherapeuten und Kinder- und Jugendlichen-Psychotherapeuten. Allein aus Gründen der Lesbarkeit wird im Text überwiegend die Berufsbezeichnung „Arzt“ gebraucht.

Mangels einer praktikablen und leserfreundlichen Schreibweise der weiblichen wie männlichen Berufsbezeichnung Ärztin/Arzt bzw. Psychotherapeut/Psychotherapeu-

tin haben wir beschlossen, uns i.d.R. auf die männliche Variante zu beschränken. Selbstverständlich sind aber alle Ärztinnen bzw. Psychotherapeutinnen darin mit angesprochen.

Wir hoffen auf Ihr Verständnis und wünschen Ihnen eine interessante Lektüre!

Ihr Redaktionsteam

Carmen Baumgart
Marian Buchholz-Kupferschmid
Peter Dittmann
Brigitte Ehrhardt
Melitta Fechner
Bernd Feit
Franz Riedl

Vorwort

Echte Praxisneugründungen sind selten geworden. Dies hängt insbesondere mit den eingeschränkten Zulassungsmöglichkeiten aufgrund der Bedarfsplanung – die übrigens 2017 wieder überarbeitet werden soll – und der Tatsache zusammen, dass deshalb weiterhin viele Planungsbereiche für Neuzulassungen gesperrt sind. Auch der Trend zu immer mehr Anstellungen und Zusammenschlüssen von Ärzten in Berufsausübungsgemeinschaften oder Medizinischen Versorgungszentren ist dafür verantwortlich.

Aus Sicht der Politik und Krankenkassen besteht in Deutschland vielerorts eine Überversorgung, die infolge gesetzlicher Regelungen abgebaut werden sollte. Das Thema Praxisnachfolgeregelung beherrscht deshalb die Szene, denn die Regularien für die Praxisübernahme in gesperrten Planungsbereichen sind 2015 nochmals wesentlich verändert worden und auch das Bundessozialgericht greift mit einer restriktiven Rechtsprechung ein. Seit 2013 ist im gesperrten Planungsbereich zunächst über einen Antrag beim zuständigen Zulassungsausschuss zu klären, ob man seine Praxis überhaupt nachbesetzen darf. Die Bearbeitung solcher Anträge in den Zulassungsausschüssen führte zunächst fast ausnahmslos zu dem Ergebnis, dass die Nachbesetzung der Praxis aus Versorgungsgründen genehmigt wurde. Dies nahm der Gesetzgeber im Rahmen des Versorgungsstärkungsgesetzes zum Anlass, die Nachbesetzungsregelung zu modifizieren, man kann auch sagen, zu verschärfen. Mit dem Austausch des Wortes „kann“ durch ein „soll“ im Gesetzestext gilt jetzt, dass im Fall eines Versorgungsgrades von über 140% in einem

Planungsbereich eigentlich keine Nachbesetzung mehr erfolgen soll. Mit Hinweis auf die zu ändernde Bedarfsplanung und die Versorgungsrelevanz vieler abzugebender Praxen werden Nachbesetzungen aber immer noch überwiegend genehmigt. Trotzdem löst die veränderte Rechtslage Besorgnis bei Praxisabgebern aus, die die Gefahr sehen, ihre Praxis nicht mehr zu aktuellen Marktpreisen veräußern zu können. In diesem Zusammenhang ist es wichtig zu wissen, dass es mangels einer größeren Zahl abgelehnter Nachbesetzungsverfahren auch nach fast 5 Jahren noch keine gesicherten Erkenntnisse gibt, wie die fällige Entschädigung zum Verkehrswert durch die Kassenärztliche Vereinigung festzulegen ist, wenn die Nachbesetzung vom Zulassungsausschuss versagt wird. Der Gesetzgeber hat auch hierzu eine Klarstellung in der Gesetzesbegründung vorgenommen, aber die Umsetzbarkeit dieser Vorgaben muss sich in der Praxis erst noch entwickeln. Bei Ärzten, die sich mit einer Niederlassung in freier Praxis auseinandersetzen oder sich im Wege einer Nachbesetzungsregelung anstellen lassen wollen, bedeutet die Verschärfung der Nachbesetzungsregelung andererseits, dass sie ein solches Vorhaben eventuell nicht wie geplant am gewünschten Ort realisieren können.

Bei den Kassenärztlichen Vereinigungen stieß die gesetzliche Vorgabe auf Ablehnung. Eines ist mittlerweile unbestritten: Die aktuelle Bedarfsplanung, in die mit Ausnahme der Mund-Kiefer-Gesichtschirurgen alle zulassungsrelevanten Fachrichtungen einbezogen sind, sowie angepasste Verhältniszahlen, die Berücksichtigung von Demografiefakto-

ren und vielfach veränderte Planungs- bereichseinteilungen bilden den Versorgungs- bedarf wohl nicht richtig ab. Deshalb sind viele Planungsbereiche als übertersorgt ein- gestuft, obwohl andererseits die Patienten über Wartezeiten klagen.

Trotz allem wird die Praxisübernahme immer die am häufigsten genutzte Möglich- keit bleiben, die zu einem Start in der ambu- lanten freiberuflichen Praxis führt.

Umso überraschender ist ein weiteres Phänomen – der „Nachfolgemangel“ – das den Abgabemarkt ebenfalls stark beeinflusst. Regelmäßig werden jetzt Planungsbereiche „teilentsperrt“, weil sich für angebotene Pra- xisübernahmen auch im Rahmen eines ge- nehmigten Nachbesetzungsverfahrens keine Nachfolger finden lassen und bei der Fort- schreibung der Bedarfsplanung dann festge- stellt wird, dass der Versorgungsgrad unter 110% gefallen ist. Dies könnte eigentlich echten Praxisneugründungen wieder Vor- schub leisten, doch Niederlassungsinter- essenten sollten selbst dann, wenn im Pla- nungsbereich Niederlassungsmöglichkeiten

bestehen und man nicht zwingend eine Pra- xis übernehmen müsste, immer auch die Praxisübernahme als Option zur Unterneh- mensgründung „Arztpraxis“ in die Überle- gungen miteinbeziehen. Eine Praxisüber- nahme ist vor allem deshalb empfehlens- wert, weil sie wegen der wesentlich kürzeren Praxisanlaufzeit und der besser kalkulierba- ren Kosten die Startphase in die Freiberuf- lichkeit erleichtert, sodass das mit ihr ver- bundene unternehmerische Risiko trotz des zu entrichtenden Kaufpreises geringer ist.

Eine weitere Konsequenz des Nachwuchsmangels ist, dass aktuell verhältnismäßig viele Praxisabgeber auf wesentlich weniger Kaufinteressenten treffen. Dies hat einerseits Auswirkungen auf die Übernahmepreise, die teilweise rückläufig sind, und andererseits auf die Standortentscheidungen selbst. Trotz immer größerer Anstrengungen von Politik, KVen, Kommunen usw. – mittlerweile gibt es diverse Förderkonzepte, über die man sich sowohl als Abgeber als auch vor allem als Übernehmer informieren sollte – fällt die Standortwahl häufig zulasten des ländlichen

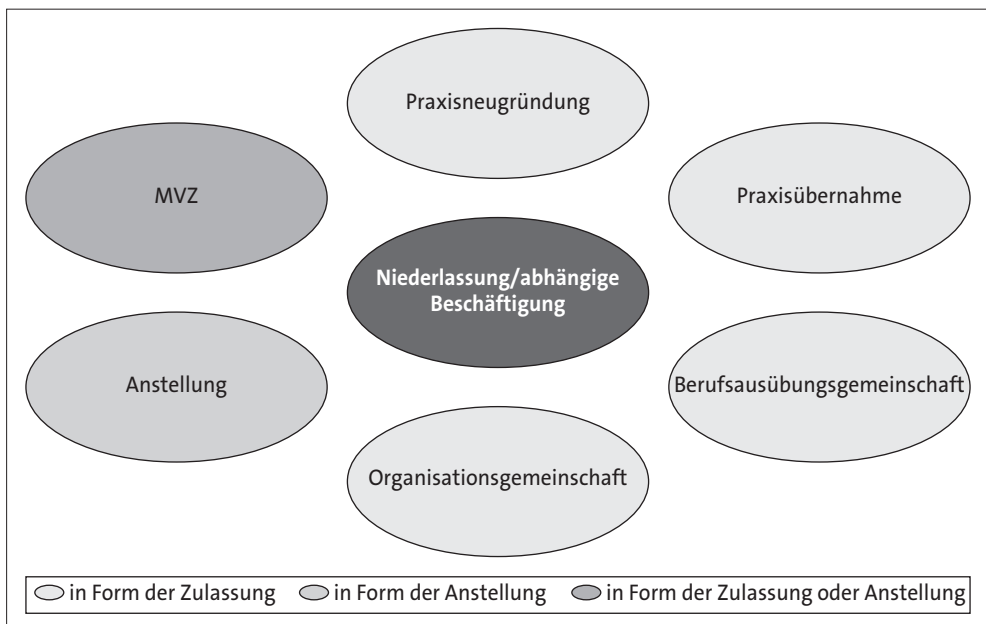


Abb. 1: Gestaltungsvarianten der Teilnahme an der vertragsärztlichen Versorgung

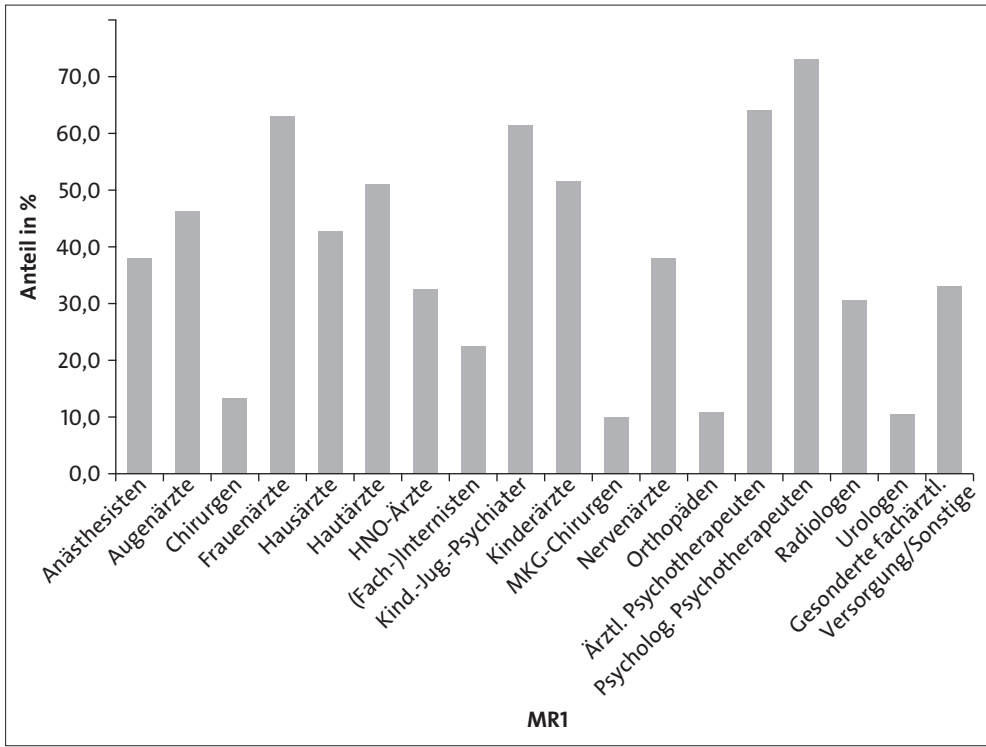


Abb. 2: In der vertragsärztlichen Versorgung tätige Ärztinnen

Raumes aus. Ein weiterer Trend, der die Praxisnachfolge beeinflusst, ist die stark anwachsende Zahl von Kooperationen und die Vielfalt von Gestaltungsmöglichkeiten in der Praxisausübung (s. Abb. 1). Nicht zu vergessen ist zudem, dass die Zahl der Ärzte, die lieber eine Anstellung suchen, stark zunimmt. Die schnell ansteigende Zahl der in der vertragsärztlichen Versorgung tätigen Ärztinnen, deren Anteil an der Versorgung zum Teil bereits 50% erreicht (s. Abb. 2), wirkt sich ebenfalls zunehmend auf das Übernahmegeschehen aus, da hier in besonderem Maße Familie und Beruf in Einklang zu bringen sind.

Nicht zu unterschätzen ist auch der Umstand, dass bereits zugelassene Ärzte, die eine zu übernehmende Praxis erwerben und dann mit einem angestellten Arzt besetzen und fortführen wollen, versierte und harte Verhandler sind. Abgeber, die sich nicht entsprechend informieren und deshalb von falschen Markt Voraussetzungen ausgehen, tun

sich mit der Abgabeorganisation schwerer. Natürlich spielen auch die honorarpolitischen Rahmenbedingungen eine Rolle. Noch immer beeinflusst Niederlassungsinteressenten die Rede von unzulänglichen Vergütungen und sinkenden Gewinnen, die in der Freiberuflichkeit erzielbar sind. Das fördert das Interesse an einer entsprechenden Unternehmensgründung in der Regel nicht gerade. Dabei wird jedoch außer Acht gelassen, dass die überwiegende Zahl von Arztpraxen sich zwar schwerer tut, trotzdem aber vergleichsweise gute Betriebsergebnisse erzielt. Der härtere Wettbewerb und die Erfordernis, klare Praxiskonzepte zu entwickeln, bringen es mit sich, dass bei einer Übernahmeentscheidung betriebswirtschaftliche Überlegungen eine immense Rolle spielen. Wichtig ist, zu klären, mit welchem zukünftigen Erfolg ein Übernehmer rechnen darf und muss. Nur wenn das Vorhaben ein notwendigerweise zu erzielendes Einkommen

erwarten lässt, wird ein Interessent ein Übernahmeangebot weiter verfolgen.

Bewusst wendet sich der Band 2 der Reihe Beratungsservice für Ärzte an Abgeber **und** Übernehmer. Beide Zielgruppen sind gut beraten, wenn sie sich über die verschiedenen Aspekte und Gestaltungsmöglichkeiten frühzeitig informieren. Zusätzlich wird allen Beteiligten eine Beratung durch steuer- und rechtliche sowie betriebswirtschaftliche Experten im Umfeld einer Abgabe/Übernahme dringend empfohlen. Ganz besonders wichtig ist, dass sich die Beteiligten einer Praxisübernahme darüber im Klaren sind, dass sie ein ganz individuelles „Geschäft“ abwickeln und für ihren Einzelfall eine optimale Lösung suchen müssen. Abzuraten ist deshalb davon, Musterverträge ungeprüft zu übernehmen oder Verträge abzuschließen, ohne vorher die beabsichtigte Lösung auch auf ihre Machbarkeit geprüft zu haben. Das gilt selbstverständlich nicht nur für den Übernahmevertrag, sondern noch viel mehr für den Kooperationsvertrag, falls

mit einer Übernahme der Einstieg in eine Kooperation erfolgt oder die zu übernehmende Praxis in eine (neue) Kooperation eingebracht werden soll.

Das vor Ihnen liegende Buch will neutral informieren. Das Versorgungsstärkungsgesetz mit seinen vielen Änderungen gilt jetzt seit mehr als eineinhalb Jahren. Die Erfahrung mit früheren derartigen Gesetzen zeigt, dass Details einzelner gesetzlicher Bestimmungen oft erst nach Jahren durch die zuständigen Sozialgerichte final ausgestaltet werden. Eine Beratung in den Kassenärztlichen Vereinigungen zur Thematik Praxisübernahme/Praxisabgabe ist schon deshalb unerlässlich, damit Sie eine geplante Übernahme oder Abgabe auch unter den sich oftmals in Details ändernden Bedingungen bestmöglich organisieren können.

Den Lesern wünschen wir viel Erfolg bei der geplanten Abgabe bzw. Übernahme.

Franz Riedl

Fachspezifische Abkürzungen

Ärzte-ZV	Zulassungsverordnung für Vertragsärzte
ASV	Ambulante Spezialfachärztliche Versorgung
BAG	Berufsausübungsgemeinschaft
BÄK	Bundesärztekammer
BAT	Bundesangestelltentarifvertrag
BFH	Bundesfinanzhof
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGH	Bundesgerichtshof
BSG	Bundessozialgericht
DATEV	Softwarehaus und EDV-Dienstleistungsorganisation für den steuerberatenden Beruf
DTA	Datenträgeraustausch(-Verfahren)
EBM	Einheitlicher Bewertungsmaßstab
EStG	Einkommensteuergesetz
E/Ü	Einnahmen/Überschuss
FK	Fremdkapital
G-BA	Gemeinsamer Bundesausschuss
GbR	Gesellschaft bürgerlichen Rechts
GKV	Gesetzliche Krankenversicherung
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HTA	Health Technology Assessment
HVM	Honorarverteilungsmaßstab
IGeL	Individuelle Gesundheitsleistung(en)
INKO	Investitions- und Kostenberatungsprogramm
KBV	Kassenärztliche Bundesvereinigung
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KV(n)	Kassenärztliche Vereinigung(en)
MVZ	Medizinisches Versorgungszentrum
PKV	Private Krankenversicherung
SGB	Sozialgesetzbuch
VSG	Versorgungsstärkungsgesetz
VStG	Versorgungsstrukturgesetz
ZI	Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung
ZIPP	ZI-Praxis-Panel

Inhaltsverzeichnis

1	Chancen und Risiken	1
	<i>Manuel Holder</i>	
1.1	Chancen und Risiken für den Abgeber – 3	
1.2	Chancen und Risiken für den Unternehmer – 3	
1.3	Abwägung der Chancen und Risiken – 4	
2	Planung und Organisation der Abgabe und der Übernahme	7
	<i>Harald Allmendinger</i>	
2.1	Aus Sicht des Abgebers – 7	
2.1.1	Zu klärende Aspekte rund um die Praxisabgabe – 9	
2.1.2	Praxisabgabe in gesperrten Gebieten – 12	
2.1.3	Praxisauflösung – 12	
2.2	Aus Sicht des Übernehmers – 13	
2.3	Meilensteine der Praxisabgabe und der Praxisübernahme – 16	
3	Der Weg in die Niederlassung	21
	<i>Peter Dittmann, Franz Riedl</i>	
3.1	Der erste Schritt: Der Eintrag in das Arztregister – 21	
3.2	Der zweite Schritt: Die Standortwahl – 22	
3.3	Der dritte Schritt: Die Zulassung – 23	
3.4	Das Ausschreibungsverfahren nach positiver Entscheidung eines Antrages auf Durchführung eines Nachbesetzungsverfahrens – 24	
3.5	Die Auswahlentscheidung des Zulassungsausschusses – 24	
3.6	Zulassung mit hälftigem Versorgungsauftrag – 25	
3.7	Niederlassungsfahrplan – 26	
	<i>Franz Riedl</i>	
4	Formen der Niederlassung	35
	<i>Peter Dittmann</i>	
4.1	Praxisgemeinschaft – 35	
4.2	Apparategemeinschaft – 36	
4.3	Berufsausübungsgemeinschaften (BAG) – 36	
4.3.1	Örtliche Gemeinschaftspraxis – 37	
4.3.2	Überörtliche Gemeinschaftspraxis – 37	
4.3.3	Teilgemeinschaftspraxis – 38	
4.3.4	Jobsharing-Gemeinschaftspraxis – 38	
4.3.5	Medizinisches Versorgungszentrum – 38	
4.4	Anstellung – 39	
4.4.1	Angestellter Arzt mit Leistungsbegrenzung (Jobsharing) – 39	
4.4.2	Angestellter Arzt ohne Leistungsbegrenzung – 40	

5	Nachfolger-/Praxissuche	41
	<i>Kerstin Langer, Harald Allmendinger</i>	
5.1	Abgabe/Übernahme einer Einzelpraxis – 41	
5.2	Abgabe/Übernahme eines Anteils einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) – 42	
6	Übergangsmodelle	45
	<i>Kerstin Langer, Harald Allmendinger</i>	
6.1	Offener Planungsbereich – 45	
6.2	Gesperrrter Planungsbereich – 45	
6.3	Von Unterversorgung betroffene Planungsbereiche – 47	
7	Nachfolge bei Krankheit oder Tod	49
	<i>Kerstin Langer, Harald Allmendinger</i>	
8	Leistungsspektrum der zukünftigen Praxis	53
	<i>Rolf-Rainer Riedel</i>	
8.1	Marktbedingungen und Marktpotenzial im Gesundheitswesen – 53	
8.2	Marktdifferenzierung: Konkurrenz belebt das Geschäft – 55	
8.3	Marktsegmentierung: Orientieren Sie Ihr Leistungsspektrum am Patienten – 56	
8.4	Marktpositionierung: Sichern Sie Ihr Bestehen im Wettbewerb – 57	
9	Verhandlungen	61
	<i>Bernd Glazinski</i>	
9.1	Grundregeln der Kommunikation – 61	
9.1.1	Deutliches Interesse signalisieren – 61	
9.1.2	Eigene Ziele formulieren – 61	
9.1.3	Positive Gesprächsatmosphäre schaffen – 62	
9.1.4	Verständnis und Empathie zeigen – 62	
9.1.5	Persönliche Wertschätzung beweisen – 63	
9.1.6	Rahmenbedingungen der Gespräche – 63	
9.2	Verhandlungsführung – 64	
9.3	Beteiligung Dritter am Verhandlungsprozess – 65	
10	Praxiswert	67
	<i>Kerstin Langer, Harald Allmendinger</i>	
10.1	Einleitung – 67	
10.2	Begriffsdefinitionen – 68	
10.2.1	Substanzwert der Praxis – 68	
10.2.2	Ideeller Wert (Goodwill) der Praxis – 68	
10.2.3	Ertragswert der Praxis – 69	
10.3	Verschiedene Methoden zur Bewertung von Arztpraxen – 69	
10.3.1	Hinweise zur Bewertung von Arztpraxen von Bundesärztekammer und Kassenärztlicher Bundesvereinigung – 69	
10.3.2	Methode der Übergewinnverrentung – 71	
10.3.3	Verfahren zur Ermittlung des Ertragswertes – 72	
10.3.4	Erfahrungssätze – 75	
10.3.5	Marktpreise – 75	
10.3.6	Verkehrswertentschädigung der KV im Rahmen einer Ablehnung der Nachbesetzung durch den Zulassungsausschuss – 76	

11	Betriebswirtschaftliches Ergebnis	77
	<i>Kerstin Langer, Harald Allmendinger</i>	
12	Finanzierung	79
	<i>Kerstin Langer, Harald Allmendinger</i>	
13	Rechtsfragen zum Praxisübernahmevertrag	81
	<i>Thomas Rompf</i>	
13.1	Einleitung – 81	
13.2	Regelungen im Praxisübernahmevertrag – 81	
13.2.1	Gegenstand der Übernahme – 81	
13.2.2	Kaufpreis – 86	
13.2.3	Übergabe der Praxis – 88	
13.2.4	Haftung und Gewährleistung – 89	
13.2.5	Wettbewerbsverbot/ Konkurrenzschutzklausel – 90	
13.2.6	Weitere Regelungen – 91	
13.3	Übernahme des Praxispersonals – 92	
13.4	Fortgeltung von Verträgen – 93	
14	Steuerrechtliche Fragen	97
	<i>Christoph Scheen</i>	
14.1	Steuerliche Folgen der Praxisabgabe an einen Nachfolger – 97	
14.1.1	Ermittlung des steuerlichen Veräußerungsgewinns – 97	
14.1.2	Tarifbegünstigte Versteuerung des Veräußerungsgewinns – 97	
14.1.3	Wahl zwischen Sofortbesteuerung oder nachträglicher Besteuerung – 100	
14.2	Steuerliche Folgen einer Praxisstilllegung – 100	
14.3	Steuerliche Folgen der Begründung einer Kooperation – 101	
14.3.1	Einbringungsmodell – 101	
14.3.2	Gewinnverzichtsmodell – 101	
14.3.3	Überlassungsmodell – 102	
14.4	Steuerliche Folgen der Praxisübernahme – 102	
14.4.1	Allgemeines – 102	
14.4.2	Entgeltliche Praxisübernahme – 103	
14.4.3	Unentgeltliche Praxisübernahme – 104	
14.5	Steuerliche Fallstricke bei Praxisabgabe und Kooperation – 105	
15	Versicherungen für den Arzt und seine Praxis	107
	<i>Hans Binsch</i>	
15.1	(Berufs-)Haftpflichtversicherung – 108	
15.2	Krankenversicherung – 110	
15.3	Berufsunfähigkeitsversicherung – 111	
15.4	Unfallversicherung – 113	
15.5	Praxisinventarversicherung – 114	
15.6	Betriebsunterbrechungsversicherung – 115	
15.7	Betriebsausfallversicherung – 115	
15.8	Elektronikversicherung – 116	
15.9	Praxisrechtsschutzversicherung – 118	
15.10	Übergang von Versicherungen bei Praxisübernahme – 119	

16	Auswirkungen des Statuswechsels – Ärztliches Versorgungswerk und Altersvorsorge	121
	<i>Hans Binsch</i>	
16.1	Alterseinkünftegesetz und nachgelagerte Besteuerung –	122
Anhang		
	Die Beratungsleistungen Ihrer KV –	125
	Kassenärztliche Vereinigungen in der Bundesrepublik Deutschland –	126