

G. Bierling · H. Engel
A. Mezger · D. Pfofe
W. Pütz · D. Sedlaczek



Arztpraxis – erfolgreiche Übernahme

Betriebswirtschaft, Steuer, Gesellschafts-
recht, Berufs- und Zulassungsrecht

EBOOK INSIDE

 Springer

Erfolgskonzepte Praxis- & Krankenhaus-Management

Ihre Erfolgs-Konzepte für Klinik und Praxis

Als Arzt sind Sie auch Führungskraft und Manager: Teamführung, Qualitätsmanagement, Kodier- und Abrechnungsfragen, Erfüllung gesetzlicher Vorgaben, patientengerechtes Leistungsspektrum, effiziente Abläufe, leistungsgerechte Kostensteuerung ...

Zusätzliche Kompetenzen sind entscheidend für Ihren Erfolg.

Agieren statt reagieren

Gestalten Sie zielgerichtet die Zukunft Ihres Unternehmens - als Organisator, Stratege und Vermarkter.

Götz Bierling
Harald Engel
Anja Mezger
Daniel Pfofe
Wolfgang Pütz
Dietmar Sedlaczek

Arztpraxis - erfolgreiche Übernahme

Betriebswirtschaft, Steuer, Gesellschaftsrecht, Berufs- und
Zulassungsrecht

Götz Bierling
Karlsruhe
Deutschland

Daniel Pfofe
Gerlingen
Deutschland

Harald Engel
Wuppertal
Deutschland

Wolfgang Pütz
Berlin
Deutschland

Anja Mezger
Karlsruhe
Deutschland

Dietmar Sedlaczek
Berlin
Deutschland

Erfolgskonzepte Praxis- & Krankenhaus-Management
ISBN 978-3-662-54569-0 ISBN 978-3-662-54570-6 (eBook)
DOI 10.1007/978-3-662-54570-6

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

© Springer-Verlag GmbH Deutschland 2017

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

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- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Umschlaggestaltung: deblik Berlin

Fotonachweis Umschlag: © Troels Graugaard/istockphoto.com, ID: 22723201

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer ist Teil von Springer Nature

Die eingetragene Gesellschaft ist Springer-Verlag GmbH Deutschland

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

Vorwort

Jeder Arzt gelangt im Laufe seines Berufslebens an den Punkt, ob er den Weg in die eigene Niederlassung wagen soll oder nicht. Oftmals wird bei dieser Überlegung die Übernahme einer bestehenden Praxis ins Visier genommen, da dies meist einfacher erscheint als eine Neugründung. Trotzdem sollte sich ein jeder Arzt darüber im Klaren sein, dass auch eine Praxisübernahme ein durchaus komplexer Vorgang ist. So gilt es auch hier wichtige Punkte zu beachten, um den Weg in die Niederlassung erfolgreich zu beschreiten.

So sollten bis zur Eröffnung der Praxis alle wichtigen Fragen rund um die Praxisübernahme geklärt sein. Auch die eigenen Ziele und Visionen gilt es im Vorfeld klar und deutlich zu strukturieren. Eine nicht nur frühzeitige sondern vor allem auch fachmännische Beratung kann sich dabei als hilfreicher Weggefährte in die Niederlassung erweisen.

Dieses Buch richtet sich daher an alle Ärzte, die den Weg in die Selbstständigkeit gewählt haben und eine eigene Praxis übernehmen möchten.

Die Praxisübernahme ist aufgrund der in den vergangenen Jahren immer umfassender gewordenen rechtlichen Rahmenbedingungen und Veränderungen im Gesundheitswesen ein durchaus verworrener Vorgang geworden. Die Entscheidung, eine eigene Praxis zu führen, bedeutet für den Praxisübernehmer vor allem unternehmerisch aufzutreten.

So hat der Gesetzgeber im Jahr 2015 das Versorgungsstärkungsgesetz (VSG) verabschiedet und damit jüngst die Regelungsdichte im Vertragsarztbereich noch weiter erhöht. Dieses Gesetz soll die Versorgung der Versicherten in den gesetzlichen Krankenversicherungen verbessern. Hierfür wurde unter anderem die Praxisneugründung in überversorgten Gebieten stärker reglementiert. Einem Arzt bleibt daher oftmals nur die Möglichkeit der Übernahme einer bereits bestehenden Praxis. Gerade durch diese Vorgehensweise sollen Überversorgungen vermieden werden.

Mit dem Versorgungsstärkungsgesetz werden aber auch völlig neue betriebswirtschaftliche, steuerrechtliche und gesellschaftsrechtliche Fragestellungen aufgeworfen. Diese sind sehr weitreichend und werden für den übernehmenden Arzt besondere Bedeutung haben.

Der Praxisübernehmer muss sich somit im Wege der Praxisübernahme verstärkt mit für ihn nicht vertrauten Themen beschäftigen, wobei ihm dieses Buch eine erste Orientierungshilfe bieten soll.

Ein besonders attraktiv wirkender Grund für eine Praxisübernahme ist, dass der Praxisübernehmer von gut ausgestatteten Räumen, mit Abläufen und Patienten vertrauten Mitarbeitern und einem bestehenden Patientenstamm profitiert.

Aber auch die ansteigende Anzahl abgabewilliger Ärzte ist ein Grund für die Übernahme einer bestehenden Praxis. So ist der Anteil bereits niedergelassener Ärzte im abgabewilligen Alter bislang stetig gestiegen. Man kann aufgrund dessen also von einem aktuell idealen Käufermarkt für Praxisübernehmer sprechen.

Wer eine Praxis übernimmt, profitiert also nicht nur von bereits funktionsfähig eingerichteten Räumlichkeiten, einem eingespielten Team und etablierten Patientenstamm. Auch auf bislang erfolgsversprechende Vorgehensweisen oder Zahlen des Vorgängers kann zurückgegriffen werden. Dies stellt zwar keine hundertprozentig verlässliche Prognose für die Zukunft dar, für den Praxisübernehmer bildet dies allerdings ein gewisses Fundament, auf welchem er aufbauen kann.

Dieses Buch widmet sich darüber hinaus ausführlich dem Versorgungsstärkungsgesetz und den damit verbundenen Gesetzesänderungen. Es zeigt auf, wie sich auf die Praxisübernahme vorbereitet werden kann. Darüber hinaus beschäftigt es sich auch mit betriebswirtschaftlichen und steuerrechtlichen Themen.

Die Autoren dieses Buches sind Juristen, Steuerberater und Betriebswirte, welche seit vielen Jahren Ärzte gerade auch im Hinblick auf eine Praxisübernahme beraten und vertreten. Sowohl Rechtsanwälte als auch Juristen aus der Kassenärztlichen Vereinigung haben dieses Buch gemeinsam erarbeitet, damit dem Leser die Sichtweise beider Seiten vermittelt wird.

Das Autorenteam gewährleistet damit höchste Aktualität unter Einbindung von praxisbewährten Strategien für eine erfolgreiche Praxisübernahme.

Die Autoren:

Götz Bierling, Harald Engel, Anja Mezger, Daniel Pfofe, Wolfgang Pütz, Dietmar Sedlaczek

Im Februar 2017

Autoren



Götz Bierling

Götz Bierling ist seit über 30 Jahren als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht in erster Linie in Fragen des Arbeits- und Medizinrechts tätig und hat zahlreiche Vorträge zum ärztlichen Zulassungsrecht gehalten, sich aber auch in Fragen des Arzthaftungsrechts als Mitherausgeber von „Hygiene und Recht“ in Fachkreisen einen Namen gemacht. Neben niedergelassenen Ärzten vertritt er Krankenhäuser auch in arbeitsrechtlichen Fragen. Aufgrund der engen Zusammenarbeit mit einem auf Heilberufe spezialisierten Steuerbüro ist er mit den speziellen steuerrechtlichen Themen vertraut. Herr Bierling ist zudem Gesellschafter der Arztrechtsnetz EWiV, ein Zusammenschluss von Rechtsanwälten, die medizinische Leistungserbringer in allen Fragen des Gesundheitswesens beraten.



Harald Engel jun.

Harald Engel jun. wurde 1968 in Wuppertal geboren. Er studierte Rechtswissenschaften in Bochum und Betriebswirtschaftslehre in Wuppertal. Als Fachanwalt für Medizinrecht liegt sein Tätigkeitsschwerpunkt insbesondere in der Beratung von Ärzten und Angehörigen anderer Heilberufe. 20 Jahre lang war Harald Engel jun. sowohl als Lehrbeauftragter für Strafrecht an der Universität in Bochum als auch als Ausbilder von Rechtsreferendaren im Verwaltungsrecht an den Landgerichten Wuppertal und Düsseldorf tätig. Seit 2010 ist er geschäftsführender Gesellschafter der Arztrechtsnetz EWiV, ein Zusammenschluss von Rechtsanwälten, die medizinische Leistungserbringer in allen Fragen des Gesundheitswesens beraten.



Anja Mezger

Anja Mezger ist seit über drei Jahren als Rechtsanwältin in Karlsruhe tätig. Seit dem Jahr 2015 führt sie auch den Titel als Fachanwältin für Medizinrecht. Sie befasst sich in erster Linie mit Arbeits- und Medizinrecht und vertritt und berät dabei Vertragsärzte und mittelständische Unternehmen. Im Bereich Medizinrecht befasst sie sich in erster Linie mit der Vertragsgestaltung ärztlicher Kooperationen, Arbeitsverträgen und Praxisabgabeverträgen. Einen weiteren Schwerpunkt ihrer Tätigkeit bilden die Beratung und Vertretung in allen Fragen des Vergütungsrechts der Heilberufe sowie des ärztlichen Zulassungsrechts. Frau Mezger ist zudem Gesellschafterin der Arztrechtsnetz EWiV, ein Zusammenschluss von Rechtsanwälten, die medizinische Leistungserbringer in allen Fragen des Gesundheitswesens beraten.



Daniel Pfofe

Daniel Pfofe ist seit über 15 Jahren als Rechtsanwalt und seit über 10 Jahren als Steuerberater auf dem Gebiet des Gesellschafts-, Steuer- und Medizinrechts tätig. Seine Schwerpunkte sind die oft herausfordernden Themengebiete, die sich im Zusammenspiel der einzelnen Rechtsgebiete ergeben. Er vertritt Ärzte und Kliniken sowohl gerichtlich als auch außergerichtlich sowie vor den Finanz- und Zulassungsbehörden. Seit 2010 ist er geschäftsführender Gesellschafter der Arztrechtsnetz EWiV, ein Zusammenschluss von Rechtsanwälten, die medizinische Leistungserbringer in allen Fragen des Gesundheitswesens beraten. Neben zahlreichen Vorträgen ist er zudem seit über 10 Jahren Lehrbeauftragter für Gesellschaftsrecht an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg und publiziert regelmäßig in Fachzeitschriften. Er bildet sowohl Anwälte als auch Steuerberater in seinen Spezialgebieten fort.



Wolfgang Pütz

Wolfgang Pütz wurde 1981 in Trier geboren. Er studierte Rechtswissenschaften an der Universität Trier und der Ruhr-Universität Bochum mit den Schwerpunkten Sozialrecht und Strafrecht. Er arbeitete mehrere Jahre als Rechtsanwalt im Bereich Medizinrecht, Sozialrecht, Strafrecht und Vertragsrecht in Bochum. Herr Pütz wechselte 2013 zur Kassenärztlichen Vereinigung Berlin und ist dort derzeit als Hauptabteilungsleiter Bedarfsplanung und Zulassung tätig. Er verantwortet in erster Linie das Zulassungswesen und die Bedarfsplanung in der Bundeshauptstadt. Als Prozessvertreter hat er zahlreiche Verfahren im vertragsärztlichen Zulassungsrecht in allen Instanzen betreut. Herr Pütz hält regelmäßig Vorträge zu zulassungsrechtlichen Themen.



Dietmar Sedlaczek

Dietmar Sedlaczek hat nach Abschluss seines Jurastudiums und Referendariats ab dem Jahr 1992 Erfahrungen als Rechtsanwalt bei der Deutschen Bank, den Finanzämtern in Bielefeld und Detmold sowie bei der Oberfinanzdirektion Münster sammeln können. Von 1998 bis 2001 war Herr Sedlaczek Richter am Finanzgericht Münster. Nach weiterer Tätigkeit als Steuerberater und Rechtsanwalt ist Herr Sedlaczek seit 2007 Partner der SPS Steuern und Recht® GmbH in Berlin. Als Fachanwalt für Medizinrecht ist er spezialisiert auf die Fachberatung im Gesundheitswesen. Er ist zudem Gesellschafter der Arztrechtsnetz EWiV, ein Zusammenschluss von Rechtsanwälten, die medizinische Leistungserbringer in allen Fragen des Gesundheitswesens beraten.

Inhaltsverzeichnis

1	Der Unternehmer	1
2	Alleine oder gemeinsam	5
3	Wo bekommt der niedergelassene Arzt sein Geld her?	11
3.1	Vertragsärztliche Vergütung	12
3.1.1	Systematik der Honorarverteilung	12
3.1.2	Direktverträge mit den gesetzlichen Krankenkassen	14
3.2	Die privatärztliche Vergütung	15
4	Der Facharzt	17
4.1	Weiterbildungsordnung	18
4.2	Schwerpunkt	18
4.3	Zusatzbezeichnungen	19
4.4	Fortbildung	19
5	Wie sieht die geeignete Praxis aus?	21
6	Wo finde ich die geeignete Praxis?	25
6.1	Praxisbörsen	26
6.2	Kassenärztliche Vereinigungen	26
6.3	Kommunen	26
6.4	Netzwerke	27
6.5	Sonstiges	27
7	Der Praxischeck	29
7.1	Lage	30
7.1.1	Einzugsgebiet	30
7.1.2	Konkurrenzsituation	30
7.1.3	Potenziale	31
7.2	Ausstattung	31
7.2.1	Möbel	31
7.2.2	EDV	32
7.2.3	Geräte	32
7.3	Personal	33
7.3.1	Qualifikation	33
7.3.2	Altersstruktur	33
7.3.3	Patientenbindung	34
7.4	Wirtschaftliche Situation	34
7.4.1	Ertrag	34
7.4.2	Scheinzahl/Privatpatienten	34
7.4.3	Alleinstellungsmerkmal	35
7.5	Dokumentation	35
7.5.1	Arbeitsverträge	35

7.5.2	Mietverträge	35
7.5.3	Leasingverträge	36
7.5.4	Sonstige Verträge	36
7.6	Fortführungsfähigkeit, Sitz in Gefahr?	36
7.6.1	Der richtige Facharzt	37
7.6.2	Teilnahme an der kassenärztlichen Versorgung	37
8	Kaufpreisfindung	39
8.1	Marktpreis	40
8.2	Methoden der Praxisbewertung	41
8.2.1	Neue Ärztekammermethode	42
8.2.2	Ertragswertmethoden	42
9	Kaufpreisfinanzierung	45
9.1	Eigenfinanzierung	46
9.2	Fremdfinanzierung	46
9.2.1	Grundlagen	46
9.2.2	Kreditarten	47
10	Organisationsformen	49
10.1	Was wird gekauft?	50
10.2	Einzelpraxis	50
10.3	Einkauf in eine Praxisgemeinschaft	50
10.4	Berufsausübungsgemeinschaft	50
10.5	Medizinisches Versorgungszentrum	50
11	Kaufvertrag	53
11.1	Grundsätzliches	54
11.2	Zu regelnde Aspekte	54
11.2.1	Praxissitz	54
11.2.2	Praxisausstattung	55
11.2.3	Patientenstamm/Patientenkarte	56
11.2.4	Bestehende Verträge	57
11.2.5	Überleitende Mitarbeit	60
11.2.6	Wettbewerbsverbot	61
11.2.7	Zahlungsmodalitäten	62
11.2.8	Bedingung/Widerruf/Rücktrittsrecht	64
11.2.9	Morbiditätsrisiko	65
11.2.10	Übergabeprotokoll	66
11.3	Berufsausübungsgemeinschaft, Medizinisches Versorgungszentrum, Praxis-, Labor- und Gerätegemeinschaften	66
11.3.1	Eintritt in eine Berufsausübungsgemeinschaft	66
11.3.2	Gründung Medizinischer Versorgungszentren	68
11.3.3	Praxis-, Labor- und Gerätegemeinschaften	70
11.4	299a, 299b StGB – Bestechlichkeit und Bestechung im Gesundheitswesen	70
12	Nachbesetzungsverfahren	73
12.1	Grundlagen	74

12.1.1	Rechtsnatur der Zulassung	74
12.1.2	Gesperrter oder offener Planungsbereich	75
12.1.3	Verfahrensablauf	75
12.2	Gestaltungsmöglichkeiten	82
12.2.1	Medizinisches Versorgungszentrum	82
12.2.2	Berufsausübungsgemeinschaft und Partnerschaftsgesellschaft	83
12.2.3	Überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft	84
12.3	Übertragungsmöglichkeiten	85
12.3.1	Übertragung der Zulassung durch Anstellung	85
12.3.2	Jobsharing	86
12.3.3	Langfristige Gestaltung	86
13	Worauf man nach der Übernahme achten sollte	87
13.1	Abrechnungen gegenüber der Kassenärztlichen Vereinigung	88
13.2	Abrechnung bei Privatpatienten	88
13.3	Dokumentation	89
13.4	Haftungsprävention	89
13.4.1	Kunstfehler	89
13.4.2	Haftung für Verbindlichkeiten des Praxisabgebers	89
13.4.3	Haftung gegenüber der Kassenärztlichen Vereinigung	90
13.5	Haftung des Praxisübernehmers	90
13.6	Arznei-, Heil- und Hilfsmittelrichtgrößen	91
13.7	Marketing	91
14	Steuerliche Aspekte	93
14.1	Grundlagen	94
14.1.1	Allgemeines	94
14.1.2	Formelle Aspekte	94
14.1.3	Steuerarten	96
14.2	Einkommensteuer	97
14.2.1	Gewinnermittlung	97
14.2.2	Arten der Gewinnermittlung	100
14.3	Umsatzsteuer	102
14.3.1	Grundlagen der Umsatzsteuer	102
14.3.2	Folgen der Umsatzsteuerpflicht	106
14.4	Gewerbsteuer	108
14.4.1	Freiberuflichkeit und Gewerblichkeit	108
14.4.2	Folgen der Feststellung der Gewerblichkeit	110
14.5	Körperschaftsteuer	111
14.6	Übergabestrategien	112
14.6.1	Gründung einer Übergangs-Berufsausübungsgemeinschaft	112
14.6.2	Steuerliche Besonderheiten aufgrund des Versorgungsstärkungsgesetzes	115
14.7	Besonderheiten bei Praxis-, Apparat- und Laborgemeinschaften	116
14.8	Schenkung an das Kind als Praxisübernehmer	117
14.9	Praxisübergang aufgrund Todes des Praxisabgebers	117
	Serviceteil	119
	Stichwortverzeichnis	120

Der Unternehmer