



Erfolgskonzepte Praxis- & Krankenhaus-Management

Francesco Tafuro
Felix Heimann



Erfolgreiche Abgabe einer Arztpraxis

Praxiswert, Zeitpunkt, Praxismarketing,
Recht, Steuern, Altersvorsorge

EBOOK INSIDE



Springer

Erfolgskonzepte
Praxis- & Krankenhaus-Management

EBOOK INSIDE

Die Zugangsinformationen zum eBook inside finden Sie
am Ende des Buchs.

Francesco Tafuro
Felix Heimann

Erfolgreiche Abgabe einer Arztpraxis

Praxiswert, Zeitpunkt, Praxismarketing,
Recht, Steuern, Altersvorsorge

 Springer

Francesco Tafuro
Hamburg, Germany

Felix Heimann
Rechtsanwälte M & P Dr. Matzen & Partner mbB,
Hamburg, Germany

ISBN 978-3-642-29538-6 ISBN 978-3-642-29539-3 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-642-29539-3>

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

Springer

© Springer-Verlag GmbH Deutschland, ein Teil von Springer Nature 2018

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 (Symbolbild mit Fotomodell), ID: 22723201

Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer-Verlag GmbH, DE und ist ein Teil von Springer Nature
Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

Vorwort

Eines der Wesensmerkmale der freien Berufe ist die Übergabe der Praxis an einen Nachfolger gegen Entgelt, wenn der Praxisinhaber aus Altersgründen oder wegen Berufsunfähigkeit seine Praxis nicht mehr führen kann oder will.

Eine gut geführte und gut ausgestattete Arztpraxis mit entsprechendem Patientenstamm stellt trotz des Wegfalls der Zulassungsbeschränkungen dabei einen erheblichen Wert dar, der bei Abgabe an den Nachfolger realisiert werden kann.

Der Arzt, der seine Praxis in der heutigen Zeit verkaufen oder einfach auch den Fortbestand seiner geleisteten Arbeit sichern möchte, sieht sich jedoch einer Vielzahl an Herausforderungen gegenüber. Der erfolgreiche Verkauf ist in den einzelnen Fachbereichen schwieriger geworden und verlangt zudem eine rechtzeitige Planung und Vorbereitung. Dieses Projekt sollte in den 3 unterschiedlichen Phasen Vorbereitung – Realisierung – Übergang detailliert geplant werden.

Das vorliegende Fachbuch richtet sich an den Arzt genauso wie an das Beraterteam und andere Partner von Medizinern; es ist als Ratgeber gedacht für den Arzt, der seine Praxis verkaufen möchte, aber auch für angehende Ärzte in eigener Praxis oder im Angestelltenverhältnis, Medizinstudenten, Ärzte in Ärztehäusern und ambulanten Kliniken, Professoren, Dozenten und Ausbilder medizinischer Berufe könnte es hilfreich sein:

- **Kapitel 1** stellt den häufig unterschätzten Weg des Arztes von der Selbstständigkeit in seinen Ruhestand dar.
- **Kapitel 2** widmet sich den allgemeinen rechtlichen Seiten einer Praxisabgabe.
- **Kapitel 3** stellt dar, wie der Kaufpreis bestimmt wird.
- Wie kann ich meine Praxis attraktiver machen? Antworten darauf finden Sie in **Kapitel 4**.
- **Kapitel 5** zeigt den Praxisverkauf einmal aus Käufersicht.
- Dafür, dass Sie durch den richtigen Kaufvertrag Ihr Recht behalten, ist in **Kapitel 6** gesorgt.
- Zum Abschluss macht Sie ein **Glossar** mit den wichtigsten betriebswirtschaftlichen Begriffen fit für die Verhandlung.

Sollte trotzdem keine zufriedenstellende Lösung gefunden werden, die Ihre Ziele erreichbar macht, so haben Sie mit diesem Buch auch einen Beratungsgutschein über 150 € erworben. Mit diesem können Sie mit Tafuro & Team in einem Beratungs- oder Coachinggespräch in Hamburg Ihren Erfolg bei der Praxisabgabe sicher gestalten.

Wir hoffen, Ihnen mit diesem Buch ein aktives Hilfsmittel an die Hand gegeben zu haben, und freuen uns auf Ihr Feedback.

Francesco Tafuro

Hamburg, im Frühjahr 2018

Danksagung

Vielen Dank Ihnen, liebe Leserin und lieber Leser, für den Erwerb dieses Buches und Ihr Interesse an einer erfolgreichen Abgabe Ihrer Arztpraxis. Wenn Sie die vielfältigen Möglichkeiten aus diesem Buch nutzen, ist dies sicher eine gute Grundlage für Ihre private Zufriedenheit auch im nächsten Lebensabschnitt.

Gerne können Sie dieses Buch auch Ihren Kollegen, Lebens- und Dienstleistungspartnern weiterreichen oder empfehlen, um auch bei diesen den Unternehmergeist in der letzten Phase einer selbstständigen Tätigkeit für ihre vielfältigen Aufgaben zu stärken oder das Bewusstsein dafür zu wecken, dass die Praxisabgabe für viele mehr ist als ein reiner Praxisverkauf.

Als ich Dr. Felix Heimann fragte, ob ich ihn für die rechtlichen Kapitel als Experten motivieren kann, war es mir nach seiner positiven Antwort eine große Freude, ihn mit seiner Fachkompetenz und Offenheit an meiner Seite zu wissen. Danke, Felix, für den großen Zeiteinsatz. An dieser Stelle möchte ich auch allen danken, die das Erscheinen dieses Buches ermöglicht haben. Zu allererst sind da die fleißigen und motivierenden Menschen im Springer Verlag, die trotz langer Entstehungsphase an dieses Buch geglaubt haben. Zudem meine vielen langjährigen, treuen Kunden und Kooperationspartnern, deren Beispiele und Anregungen wir hier verwenden. Einige finden Sie als Experten in diesem Buch, allen anderen sei an dieser Stelle für die kompetente und angenehme Zusammenarbeit gedankt.

Ein ebenfalls besonderer Dank gilt Herrn Hinrich Küster und Frau Kerstin Barton, welche mit viel Geduld und Ausdauer an dieses Konzept glaubten und uns Autoren tatkräftig unterstützten. Und auch ohne die Hilfe von Frau Wirsig-Wolf als ebenso geduldige wie hartnäckige Lektorin wäre dieses Buch nicht zustande gekommen. Für ihre reichen Anregungen und Verbesserungen sei hier auch Sören Witt und Dörte Kruse gedankt.

„Last but not least“ möchte ich jenen danken, die ein Erscheinen dieses Buchs neben meiner Haupttätigkeit als Berater und Coach sicherstellten: meiner Frau Kathrin für ihre praktischen und konstruktiven Hilfen als erfolgreiche Zahnärztin, meinen beiden Töchtern Linea und Giulia für ihre Geduld, meiner weiteren Familie und meinen Freunden für das Tolerieren meiner zeitlichen Abstinenz. Dörte Kruse, Dr. Andrea Gerdes und Nicole Tholfus sei zudem für ihre professionelle Unterstützung als Expertinnen und Kolleginnen gedankt.

Francesco „Franco“ Tafuro

Hamburg, im Frühjahr 2018 Die Herausgeber

Die Herausgeber



Francesco Franco Tafuro

ist seit 1994 als Unternehmensberater und Praxiscoach für Ärzte und Zahnärzte in der Beratung und dem Training tätig. Er gilt als einer der führenden Experten für erfolgreiche Praxisführung und Coaching in der Medizinbranche.

Der Betriebswirt diplomierte bei Prof. Lothar J. Seiwert und führte bereits früh als Geschäftsführer und Mitbegründer eine renommierte Praxismarketingagentur, die deutschlandweit auf Zahnärzte und Ärzte spezialisiert war. Er kann auf die praktischen Erfahrungen aus bereits über 2000 Beratungen zurückgreifen. Bekannt aus vielen Beiträgen in der Fachpresse, wird in Seminaren und Vorträgen neben seinem breiten und fundierten Fachwissen besonders auch sein Humor geschätzt.

Francesco Tafuro gründete 2007 gemeinsam mit Dörte Kruse in Hamburg die Coachingagentur Tafuro & Team – Coaching, Consulting & Controlling für Ärzte und Ärzte.



Dr. Felix Heimann

ist Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht und berät seit 2010 Leistungserbringer im Gesundheitswesen. Ein besonderer Schwerpunkt seiner Tätigkeit ist die Beratung, Begleitung und Verhandlung von Transaktionen im Gesundheitswesen, insbesondere der Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen.

Seit dem Jahr 2015 ist er einer von 4 Partnern der renommierten Hamburger Wirtschaftskanzlei M&P Dr. Matzen und Partner, die insbesondere in den Bereichen Medizin- und Gesundheitsrecht, Unternehmenskauf und -verkauf sowie Sanierungs- und Insolvenzberatung tätig ist.

Dr. Felix Heimann ist Mitglied in der Arbeitsgemeinschaft Medizinrecht im Deutschen Anwaltverein sowie in der Deutschen Gesellschaft für Kassenarztrecht. Er ist als gefragter Referent zu medizin- und gesundheitsrechtlichen Themen deutschlandweit unterwegs sowie Autor zahlreicher medizinrechtlicher Veröffentlichungen.

Inhaltsverzeichnis

1	Der Arzt im Übergang	1
	<i>Francesco Tafuro</i>	
2	Die rechtliche Seite des Praxisverkaufs	15
	<i>Felix Heimann, Annika Baasch und Francesco Tafuro</i>	
3	Der Markt für den Praxisabgeber	37
	<i>Francesco Tafuro</i>	
4	Die Braut schick machen oder: Wie kann ich den Verkaufspreis meiner Praxis beeinflussen?	49
	<i>Francesco Tafuro</i>	
5	Die Übernahme einer Praxis aus Käufersicht	69
	<i>Francesco Tafuro</i>	
6	Der Kaufvertrag	89
	<i>Felix Heimann und Annika Baasch</i>	
	Serviceteil	101
	Glossar	102
	Weiterführende Literatur	106
	Sachverzeichnis	109

Mitarbeiterverzeichnis

Francesco Tafuro

Tafuro & Team

Praxiscoaching & Unternehmensberatung für Zahnärzte und Ärzte
Hamburg (Lokstedt)

Dr. Felix Heimann

Rechtsanwälte M & P Dr. Matzen & Partner mbB

Hamburg

heimann@matzen-partner.de

Annika Baasch

Rechtsanwälte M&P Dr. Matzen & Partner mbB

Hamburg

baasch@matzen-partner.de

Der Arzt im Übergang

Francesco Tafuro

- 1.1 Persönliche Seite des Praxisverkaufs – 2
- 1.2 Der Käufermarkt: Die Nachfrage bestimmt das Angebot – 7
- 1.3 Aufgaben im Rahmen des Praxisverkaufs – 12