

PRAXISÜBERNAHME
11 PUNKTE AN
DIE SIE BEI DER
PRAXISSUCHE
DENKEN SOLLTEN

*von Carsten Schupp,
Steuerberater bei Heiny & Partner*



HEINY & PARTNER
STEUERBERATER

SO KANN IHNEN DIESES E-BOOK WEITERHELFFEN

Eine Praxisübernahme ist meistens für alle Beteiligten eine sehr emotionale Angelegenheit: Die gegensätzlichen Interessen von Käufer und Verkäufer können dabei zu Konflikten führen, die für beide Seiten nicht von Vorteil sind.












Deshalb sollten Sie sich vorher umfassend informieren, **damit die Übernahme reibungslos und in Ihrem Interesse abläuft.**

Grundsätzlich gibt es verschiedene Fragen und Probleme, denen sich die meisten Ärzte bei einer Praxisübernahme irgendwann stellen müssen.

In diesem E-Book stellen wir Ihnen die wichtigsten dieser Fragen vor und geben einen Überblick über verschiedene Lösungsmöglichkeiten.




11 FRAGEZEICHEN

- 01** Wann sollte ich mit den Vorbereitungen beginnen und wie finde ich eine geeignete Praxis?  S.4
- 02** Was ist zu beachten, wenn ich mich in einem gesperrten Gebiet bewerbe?  S.5
- 03** Brauche ich für eine Praxisübernahme die Unterstützung eines Steuerberaters?  S.5
- 04** Wie viel kostet eine Praxisübernahme?  S.6
- 05** Was sind für mich die wichtigsten Punkte im Übernahmevertrag?  S.12
- 06** Bekommen ich als Übernehmer Zuschüsse?  S.14
- 07** Sollte ich einen Business Plan erstellen?  S.16
- 08** Was für Möglichkeiten habe ich, wenn ich nicht die gesamte Praxis auf einmal kaufen möchte?  S.17
- 09** Was passiert mit den Patientenkarteien?  S.18
- 10** Kann mein Vorgänger auch weiterhin in der Praxis tätig sein?  S.19
- 11** Wie verfare ich mit den Mitarbeitern meines Vorgängers?  S.20



1. WANN SOLLTE ICH MIT DEN VORBEREITUNGEN BEGINNEN UND WIE FINDE ICH EINE GEEIGNETE PRAXIS?

Eine Praxisübernahme ist natürlich ein langfristiger Prozess. Die genaue Dauer der Suche lässt sich nicht konkret vorhersagen und kann individuell sehr unterschiedlich sein.

 Aus diesem Grund sollten Sie Augen und Ohren offen halten, **sobald Sie den Entschluss gefasst haben, eine bestehende Praxis zu übernehmen.**


Fangen Sie rechtzeitig mit der Suche an, denn ein Praxiskauf unter Zeitdruck schränkt nicht nur die Auswahl der infragekommenden Praxen stark ein, sondern bringt Sie zudem in eine schlechte Verhandlungsposition.

Es lohnt sich außerdem, schon frühzeitig verschiedene Praxen anzusehen, um ein Gefühl für den Markt und seine Preise zu bekommen.

Online-Praxisbörsen können eine erste Anlaufstelle für Sie sein. Diese sind speziell auf die Suche eines Nachfolgers und einer Praxis zugeschnitten.

Sie sollten auch die **lokalen Zeitungen** im Auge behalten, da viele Ärzte dort Anzeigen schalten - besonders dann, wenn diese mit dem Medium Internet nicht so vertraut sind.

Zusätzlich haben Sie die Möglichkeit, einen **Praxismakler** einzuschalten. Das ist dann sinnvoll, wenn Sie selbst wenig Zeit zum ausgiebigen Suchen haben (wenn Sie z.B. noch in einer Anstellung tätig sind) oder Sie Ihre Suche in einem größeren Radius angehen.

 Eine Praxisübernahme macht nur dann Sinn, wenn Sie und der abgebende Arzt ähnliche Vorstellungen und Ziele verfolgen und natürlich aus derselben Fachgruppe stammen.


Sie sollten **die gleichen oder mehr Zusatzqualifikationen** wie der Praxisverkäufer aufweisen, damit dem Patientenstamm die Fortsetzung der gleichen Behandlung gewährleistet werden kann.




2. WAS IST ZU BEACHTEN, WENN ICH MICH IN EINEM GESPERRTEN GEBIET BEWERBE?

Wenn Sie sich in einem gesperrten Gebiet bewerben, bedeutet das, dass Sie erst durch ein öffentlich-rechtliches Nachbesetzungsverfahren eine Zulassung erhalten müssen.

Ein **Zulassungsausschuss prüft bei diesem Verfahren alle Bewerber** – es könnte also passieren, dass Sie keine Zulassung erhalten, auch, wenn Sie der Wunschkandidat des abgebenden Arztes sind.

 Eine getroffene Entscheidung des Zulassungsausschusses kann jedoch auch angefochten werden - sowohl von Ihnen, wenn Sie die Zulassung nicht erhalten haben, als auch von Ihren Mitbewerbern. **Dadurch kann eine Praxisübernahme verzögert und sogar verhindert werden.** Dies ist aber im Einzelfall zu prüfen.

3. BRAUCHE ICH FÜR EINE PRAXISÜBERNAHME DIE UNTERSTÜTZUNG EINES STEUERBERATERS?

 Die Durchführung einer Praxisübernahme ohne die Unterstützung eines erfahrenen Steuerberaters oder anderer externer Berater ist nicht zu empfehlen.


Bei den vielen verschiedenen Gestaltungsmöglichkeiten, von der Kaufpreisermittlung über den Kaufvertrag bis zu Berufsausübungsgemeinschaft-Modellen, kann es leicht passieren, **dass Sie den Überblick verlieren und eine Praxisübernahme durchführen, die nicht zu Ihnen und Ihren finanziellen Vorstellungen passt.**

Sowohl für Ihren Vorgänger als vermutlich auch für Sie stellt der Kauf eine nervenaufreibende Angelegenheit dar. Entscheidungen, die Sie hierbei treffen, haben einen **großen Einfluss auf Ihre berufliche Zukunft.** Umso wichtiger, dass Sie sich mit der Hilfe von externen Beratern nicht verkalkulieren.

4. WIE VIEL KOSTET EINE PRAXISÜBERNAHME?

Die Kosten für den Kauf einer Praxis lassen sich natürlich nicht pauschal angeben.

Der größte Kostenpunkt für Sie stellt der Kaufpreis der Praxis dar. Dieser lässt sich aus ihrem Verkehrswert ableiten:

 Grundsätzlich setzt sich der **Verkehrswert** einer Praxis aus ihrem **materiellen Wert (Substanzwert genannt)** und dem **immateriellen Wert (ideeller Wert genannt)** zusammen.


Im Prinzip kann der abgebende Arzt diese Werte selbst berechnen. Da vor allem der ideelle Wert jedoch recht aufwendig zu ermitteln ist, empfiehlt es sich, dass Sie einen externen Gutachter hinzuziehen.

In jedem Fall sollten Sie in die entsprechenden Unterlagen des abgebenden Arztes Einsicht nehmen. Wenn Sie sich die Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre aushändigen lassen, können Sie den Verkehrswert auch selbst ermitteln:

 Der **Substanzwert (materieller Wert)** ist recht schnell ermittelt:

Dieser entspricht den Veräußerungserlösen, die bei einer Liquidation zu erzielen wären, also dem Erlös, der zu erzielen wäre, wenn alle Vermögenswerte zu aktuellen Marktpreisen verkauft würden.

Ausgehend von der Gewinn- und Verlustrechnung oder der Bilanz des Verkäufers werden die Werte jedes Wirtschaftsgutes der Praxis addiert. Dazu gehören zum Beispiel die Praxiseinrichtung, die medizinischen Geräte, Büroausstattung, das medizinischen Material usw. Sollte die Praxisimmobilie im Besitz des Praxisverkäufers sein (und soll auch veräußert werden), ist diese miteinzubeziehen.

 Der **ideelle Wert (immaterieller Wert)** soll abbilden, wie viel Gewinn die Praxis in Zukunft erwirtschaften kann. Vor allem die Anzahl und Bindung der Patienten, der Standort, die Organisation der Praxis, die Fachrichtung und die Leistungsfähigkeit der Praxis fließt in diesen Wert mit ein.

 **Ertragswertformel zur Berechnung:**

Übertragbarer Umsatz – übertragbare Kosten
= übertragbarer Gewinn

übertragbarer Gewinn – alternatives Ärztgehalt
= nachhaltig erzielbarer Gewinn

nachhaltig erzielbarer Gewinn x Prognosemultiplikator
= Ideeller Wert

Vom **übertragbaren Umsatz** (der bereinigte, durchschnittliche Umsatz aus den letzten 3 Kalenderjahren vor dem Jahr der Bewertung) werden zunächst übertragbare Kosten (durchschnittliche bereinigte Kosten aus den letzten 3 Jahren) abgezogen, das Ergebnis stellt den übertragbaren Gewinn dar.

Von diesem **übertragbaren Gewinn** wird im nächsten Schritt ein alternatives Ärztegehalt (...% von 76.000 Euro, die 2008 als durchschnittliches Bruttogehalt für Ärzte angesetzt wurden) abgezogen. Die Höhe des Abzugs richtet sich nach der Höhe des ermittelten übertragbaren Gewinns. Die Höhe des Prozentsatzes steigt mit der Höhe des übertragbaren Gewinns, ab 240 Tsd. Euro liegt er bei 100%.

Bei einem **übertragbaren Umsatz ab...**

- ... 40 Tsd. Euro sind 20%;
- ... 65 Tsd. Euro sind 30%;
- ... 90 Tsd. Euro sind 40%;
- ... 115 Tsd. Euro sind 50%;
- ... 140 Tsd. Euro sind 60%;
- ... 165 Tsd. Euro sind 70%;
- ... 190 Tsd. Euro sind 80%;
- ... 215 Tsd. Euro sind 90%;
- ... 240 Tsd. Euro sind 100 %

... des Arztgehalts abzusetzen.



Beispiel für die Ermittlung des alternativen Ärztegehaltes

Beispiel 1

Bei einem übertragbaren Umsatz ab 40 Tsd. Euro müssen 20% der 76.000 Euro vom übertragbaren Gewinn abgezogen werden, also 15.200 Euro.

Beispiel 2

Bei einem übertragbaren Umsatz von 243.000 Euro müssen 100% von 76.000 Euro vom übertragbaren Gewinn abgezogen werden, also 76.000 Euro. Die 76.000 Euro wurden übrigens 2008 als Ausgangswert angesetzt, wobei künftige tarifliche Anpassungen theoretisch berücksichtigt werden sollten, praktisch hat es hier jedoch noch keine Änderung gegeben.

Nun müssen Sie das so ermittelte alternative Ärztegehalt vom übertragbaren Gewinn abziehen, um den nachhaltig erzielbarer Gewinn zu erhalten.



Ermittlung nachhaltig erzielbarer Gewinn

Beispiel 1

Sie haben einen übertragbaren Umsatz von 40.000 Euro abzüglich übertragbarer Kosten von 22.000 Euro. Das macht einen übertragbaren Gewinn von 18.000. Von diesem ziehen Sie 15.200 Euro alternatives Ärztegehalt ab und kommen damit auf einen nachhaltig erzielbaren Gewinn von 2.800 Euro.

Beispiel 2

Sie haben einen übertragbaren Umsatz von 243.000 Euro. Abzüglich übertragbarer Kosten von 127.000 Euro macht das einen übertragbaren Gewinn von 116.000 Euro. Von diesem ziehen Sie das volle alternative Ärztegehalt von 76.000 ab und kommen damit auf einen nachhaltig erzielbaren Gewinn von 40.000 Euro.



Ermittlung des ideellen Wertes

Um davon ausgehend auf den ideellen Wert der Praxis zu kommen (der ja eine Prognose für die Zukunft darstellt), muss der nachhaltige Gewinn mit einem Prognosemultiplikator multipliziert werden. Dieser richtet sich nach der Anzahl der Jahre, von der man vermutet, dass die Patientenbindung durch die bisherige Tätigkeit Ihres Vorgängers bestehen bleibt. Als Prognosemultiplikator wird bei einer Einzelpraxis meist von der Zahl 2 ausgegangen.

Beispiel 1

$2.800 \text{ Euro} \times 2 = 5.600 \text{ Euro ideeller Wert}$

Beispiel 2

$40.000 \text{ Euro} \times 2 = 80.000 \text{ Euro ideeller Wert}$



Wenn der von Ihnen oder einem Gutachter ermittelte Wert etwas von dem ermittelten Wert des Verkäufers abweicht, sollte Sie das zunächst nicht verunsichern. Damit haben Sie zwei Verhandlungspositionen und können sich im Zuge der Kaufverhandlungen in der Mitte treffen.



Der **ermittelte Verkehrswert** der Praxis entspricht sowieso **nicht zwingend dem Kaufpreis**. Dieser hängt auch von vielen äußeren Umständen ab - in welchem Gebiet die Praxis liegt, wie die Infrastruktur ist, wie lange Ihr Vorgänger gearbeitet hat u.v.m.

Außerdem richtet er sich auch nach Angebot und Nachfrage. Die beste Verhandlungsposition haben Sie natürlich, wenn es nur wenige oder keine anderen Interessenten gibt.



In der Regel wird jedoch davon ausgegangen, dass der errechnete ideelle Wert sich um nicht mehr als 20 % verändert.

Bedenken Sie dabei auch, dass der Praxisverkauf für den Verkäufer häufig sehr emotional ist. Sein gefühlter Wert für die Praxis, in die er viel Herzblut gesteckt hat, ist dabei möglicherweise höher, als der tatsächlich errechnete. Hier ist sensibles Verhandlungsgeschick notwendig.


Versuchen Sie, die Verhandlung möglichst von der emotionalen auf die sachliche Ebene zu verlagern. **Dem gefühlten Wert des Verkäufers kann man z.B. durch ein fachmännisches Gutachten entgegentreten und ihn so ggf. zum Umdenken bewegen.** Sollten Sie jedoch von Anfang an sehr weit mit Ihren Preisvorstellungen auseinander liegen, sollten Sie sich genau überlegen, ob Sie in einen Gutachter investieren wollen.

Hier lohnt es sich eventuell, abzuwarten und die Entwicklung dieses Praxisverkaufes weiter zu beobachten: Findet der Verkäufer über einen längeren Zeitraum hinweg keinen Nachfolger, ist er auf Nachfrage hin vielleicht zu einem späteren Zeitpunkt doch bereit, mit seinen Preisvorstellungen herunter zu gehen.

Es ist also wichtig, dass Sie einen kühlen Kopf bewahren und auch nicht vor externer Beratung und Unterstützung zurückschrecken.



Vermutlich werden auch Sie für die **Finanzierung des Kaufes einen Kredit** in Anspruch nehmen. Bei Praxisverkäufen ist es in der Regel üblich, dass der Käufer eine Bankbürgschaft vorweist, damit der Verkäufer im schlimmsten Falle sein Geld erhält.

 **Für eine Bankbürgschaft sind meist Gebühren fällig.** Zögern Sie hierbei jedoch nicht, mit Ihrer Bank über die Höhe der Gebühren zu verhandeln! Da Sie als selbstständiger Arzt mit eigener Praxis einen solventen Kunden für die Bank darstellen, kann es sogar sein, dass diese ganz auf die Gebühren verzichtet.



5. WAS SIND FÜR MICH DIE WICHTIGSTEN PUNKTE IM ÜBERNAHMEVERTRAG?

An sich ist es ratsam, einen optimal auf die Praxis und Ihr Vorhaben zugeschnittenen Vertrag mit Hilfe eines Experten aufzusetzen, sodass Rechtsstreitigkeiten im Vorfeld größtmöglich ausgeschlossen werden können.

Wenn Sie mit der Praxis auch ein Grundstück aus dem Besitz Ihres Vorgängers erwerben, ist eine **notarielle Beurkundung ohnehin Pflicht**.

Auf folgende Dinge sollten Sie aber ein besonderes Augenmerk legen:

Die **Gewährleistung für Sach- und Rechtsmängel** sollte im Kaufvertrag geregelt werden. Lassen Sie sich zusätzlich unbedingt eine **detaillierte Auflistung des gesamten Inventars** geben, damit spätere Besitzstreitigkeiten über womögliches Privateigentum des Praxisverkäufers vermieden werden können.

Außerdem sollten Sie mit Ihrem Vorgänger ein **Wettbewerbsverbot** aushandeln: Das verhindert, dass sich dieser in der Nähe seiner ehemaligen Praxis erneut niederlassen kann und seine Patienten dann zu ihm wechseln.

Damit ein Wettbewerbsverbot rechtlich wirksam ist, muss es in räumlicher, sachlicher und zeitlicher Hinsicht angemessen sein. Lassen Sie sich hierbei am besten von einem Experten beraten. Legen Sie außerdem eine Vertragsstrafe fest.

Besonders, wenn Sie sich in einem zulassungsgesperren Gebiet beworben haben, aber auch im Normalfall, sollten Sie auf eine **Rücktrittsklausel** Wert legen. Diese greift dann, wenn Sie keine Zulassung erhalten haben, die Finanzierung nicht wie gewünscht möglich ist oder Sie nicht in einen bestehenden Mietvertrag für die Praxisräume eintreten können.

Wenn der Praxisverkäufer verheiratet ist, benötigt dieser für die Verfügung über sein gesamtes Vermögen laut §1365 BGB die **Zustimmung seines Ehepartners**.



Es könnte also der Fall eintreten, dass die Praxis das gesamte oder nahezu das gesamte Vermögen des Verkäufers darstellt und dessen Ehepartner nicht mit einem Praxisverkauf einverstanden ist. Dann wäre Ihr Kaufvertrag, auch, wenn er schon länger unterzeichnet worden ist, ungültig.

Um das zu vermeiden sollten Sie schriftlich im Vertrag festhalten, dass die Praxis nicht das gesamte Vermögen des Verkäufers darstellt. Alternativ können Sie sich auch die Zustimmung des Ehepartners geben lassen.

Sie sehen, dass es bei einem Praxisübernahme- oder Praxiskaufvertrag zu verschiedenen juristischen Schwierigkeiten kommen kann.



6. BEKOMMEN ICH ALS ÜBERNEHMER ZUSCHÜSSE?

Grundsätzlich sind Sie als Praxiskäufer ein **Existenzgründer** und haben damit Anspruch auf verschiedene **Förderprogramme**.



Ganz wichtig ist, dass Sie diese Förderungen **unbedingt vor Übernahme der Praxis beantragen** - sobald diese vollzogen ist, steht Ihnen nichts mehr zu.

Finanzierungsförderungen, also Förderungen, bei denen Sie einen Kredit erhalten, müssen von Ihrer Hausbank beantragt werden. Diese kann die Förderung dazu nutzen, das eigene Risiko zu senken und Ihnen so eine Finanzierung zu besseren Konditionen, das heißt zu einem geringeren Zinssatz, anbieten.

Welche Förderungen und Zuschüsse von wem in Anspruch genommen werden können, ist letztlich eine Einzelfallentscheidung.

Über diese Programme sollten Sie sich aber informieren:



Aus dem **ERP-Vermögen (European Recovery Program)** gibt es mehrere Kreditformen, die Sie gemeinsam mit Ihrer Bank in Anspruch nehmen können.

Es wird zwischen dem ERP-Gründerkredit - Startgeld für einen Finanzierungsbedarf bis 100.000 Euro und 80% Haftungsfreistellung für Ihre Bank und dem ERP-Gründerkredit - Universell, bei dem eine Summe bis zu 25 Mio. Euro in Anspruch genommen werden kann, unterschieden.

Beide Programme werden z.B. von der KFW-Bank angeboten und können dort von Ihnen gemeinsam mit Ihrer Hausbank beantragt werden.



Mittelstandsförderprogramme werden in der Regel von Landesförderbanken angeboten, die ihrerseits die Förderprogramme der KFW-Bank nutzen und diese durch Landeszuschüsse so verbilligen, dass Sie günstigere Konditionen erhalten. So gibt es zum Beispiel bei der NRW.Bank einen Mittelstandskredit bis zu 10

Mio. Euro, der optional auch zusammen mit einer Bürgschaft der Bürgschaftsbank NRW in Anspruch genommen werden kann.

Neben den Finanzierungsförderungen gibt es auch **zahlreiche Beratungsförderungen**, die bei Ihnen als Existenzgründer greifen. Dabei wird meist ein Teil der anfallenden Beratungskosten übernommen.

-  So können Sie die **Gründungsberatung Ihres Bundeslandes** in Anspruch nehmen. In Nordrhein-Westfalen wird diese von der IHK angeboten. Dabei werden 4 Tage mit 50% des Tageswerksatzes des Beraters bezuschusst (maximal jedoch 400 Euro pro Tag). Bei einer Betriebsübernahme, also auch einer Praxisübernahme, werden sogar 6 Tage gefördert. Wie viel der Kosten übernommen wird, schwankt zwischen den jeweiligen Bundesländern und kann von 50% bis 90% reichen.
-  In den ersten 5 Jahren nach der Gründung können Sie das **Gründercoaching Deutschland** in Anspruch nehmen. Dabei werden verschiedene Punkte Ihrer Praxis in Angriff genommen, so zum Beispiel der Businessplan, das Personalwesen, das Controllingssystem u.v.m. Bezuschusst werden bis 6.000 Euro für Beratungskosten.
-  Wenn Sie eine Praxis in einem ländlichen Gebiet bevorzugen, können Sie in vielen Bundesländern eine **Hausärztförderung in gefährdeten Gebieten** erhalten. Dabei handelt es sich um einen einmaligen Zuschuss, der je nach Bundesland unterschiedliche Höhe hat und an verschiedene Bedingungen geknüpft ist. In Nordrhein-Westfalen geht dieser beispielsweise bis zu einer Höhe von 50.000 Euro und ist an die Bedingung geknüpft, dass Sie bis zu 10 Jahren in der Nähe dieses Ortes praktizieren.
-  Eine indirekte Förderung bietet das **Steuersystem mit dem Investitionsabgrenzungsbetrag**. Wenn Sie vorhaben, in den nächsten 3 Jahren eine Investition zu tätigen, also zum Beispiel ein neues medizinisches Gerät kaufen wollen, können Sie mit bis zu 40% der zu erwartenden Anschaffungskosten einen Abzugsbetrag bilden.

Dieser wirkt sich dann gewinnmindernd aus, sodass Sie eine steuerliche Ersparnis haben. Sprechen Sie hier mit Ihrem Steuerberater über die verschiedenen Möglichkeiten Steuern zu sparen.



Viele der Förderungen sind an bestimmte Bedingungen geknüpft und lassen sich häufig auch nicht miteinander kombinieren.

Welches Programm für Sie das richtige ist, ermitteln Sie am besten in Zusammenarbeit mit Ihrer Hausbank bei einer umfassenden Beratung.

7. SOLLTE ICH EINEN BUSINESS PLAN ERSTELLEN?

Wenn Sie eine Förderung beantragen wollen, ist ein Business Plan in der Regel ein Muss.

Auch, wenn Sie sich vielleicht eher als Arzt denn als Unternehmer sehen, soll Ihre Praxis zu einem funktionierenden Wirtschaftsunternehmen werden.

Schon allein aus diesem Grund ist ein Business Plan eigentlich unerlässlich.

Viele Ärzte tun sich mit dieser Aufgabe jedoch schwer, weshalb es sich empfiehlt, einen externen Berater hinzuziehen. Diese kann auch, wie oben beschrieben, im Rahmen eines Förderprogrammes in Anspruch genommen werden.

Im Businessplan werden unter anderem die wichtigsten Zahlen Ihrer Praxis, Markt und Wettbewerb, Chancen und Risiken und eine Fünf-Jahres-Planung detailliert festgehalten und somit Meilensteine für Sie gesetzt. Ein Businessplan ist aber nicht statisch, sondern dynamisch.

Das bedeutet: Sobald Sie Ihre gesetzten Ziele erreicht haben oder gewisse Ziele nicht erreichen konnten, muss Ihre Praxis erneut analysiert und der Businessplan mit den neugewonnen Erkenntnissen um- und fortgeschrieben werden.

8. WAS FÜR MÖGLICHKEITEN HABE ICH, WENN ICH NICHT DIE GESAMTE PRAXIS AUF EINMAL KAUFEN MÖCHTE?

Vielleicht wollen Sie eine Praxis nicht „in einem Zug“ erwerben, sondern würden einen **dynamischeren Übergang** vorziehen, damit Sie sich einarbeiten und die Praxis kennenlernen können.

Je nachdem, ob sich Ihre präferierte Praxis in einem gesperrten Gebiet befindet oder nicht, können Sie eine **Übergangs-Berufsausübungsgemeinschaft mit „Job-Sharing“** im gesperrten Gebiet, eine langfristig angelegte **Berufsausübungsgemeinschaft** oder eine **Übergangs-Berufsausübungsgemeinschaft** oder Praxisgemeinschaft im nicht gesperrten Gebiet bilden.

Diese verschiedenen Modelle haben **verschiedene steuerliche Vorteile**, die Sie und Ihr Vorgänger mit Ihrem Steuerberater durchsprechen sollten, um das für Sie geeignet Modell zu finden. In unserem Beitrag Einzel- oder Gemeinschaftspraxis: Treffen Sie die richtige Wahl! finden Sie verschiedene Praxisformen und deren Vor- und Nachteile erklärt.

So können Sie als „Junior“ zum Beispiel gegen Geldeinlage, Kaufpreiszahlung, Kaufpreiszahlung in Stufen oder gegen Gewinnverzicht vom „Senior“ aufgenommen werden.



9. WAS PASSIERT MIT DEN PATIENTENKARTEIEN?

Die Patientenakten dürfen von Ihrem Vorgänger nicht „einfach so“ an Sie übergeben werden – damit würde er die Schweigepflicht verletzen.

Ihr Vorgänger muss von den Patienten eine **schriftliche Einverständniserklärung** einholen, in denen sie der Übergabe ihrer Patientenkartei zustimmen.

Da das oft mit hohem organisatorischem Aufwand verbunden ist, können die Akten der Patienten, deren Zustimmung noch nicht eingeholt worden ist, auch weiterhin in der Praxis aufbewahrt werden – allerdings dürfen Sie diese so lange nicht einsehen, bis die Einverständniserklärung vorliegt.

Widerspricht ein Patient der Einsicht in seine Akte, so muss Ihr Vorgänger die entsprechenden Akten bei sich aufbewahren.

Wenn ihm das nicht möglich ist, zum Beispiel, weil sich die Akte nur digital in der EDV der Praxis befindet, kann die Akte auch weiterhin in der Praxis aufbewahrt werden – unter der Voraussetzung, dass sie unter Verschluss gehalten wird.

Neben der schriftlichen Form kann die Zustimmung nach dem Urteil des BGHs auch durch schlüssiges Verhalten erfolgen, das bedeutet: Wenn sich ein Patient bei Ihnen ohne Weiteres in Behandlung begibt, wird das als Zustimmung gewertet. Es sollte aber unbedingt schriftlich dokumentiert werden.



10. KANN MEIN VORGÄNGER AUCH WEITERHIN IN DER PRAXIS TÄTIG SEIN?

Viele Ärzte wollen ihre Praxis nicht abrupt verlassen, sondern zunächst weiter dort arbeiten, auch wenn sie die gesamte Praxis verkauft haben. Im Allgemeinen wird das als „**überleitende Mitarbeit**“ bezeichnet.

Neben dem persönlichen Wunsch Ihres Vorgängers kann die überleitende Mitarbeit auch Vorteile für Sie bringen: **Die Patienten können sich mit der Übergabe unter Umständen eher anfreunden und Sie können besser eingearbeitet werden.**

Auch hierbei gibt es verschiedene Modelle, in deren Rahmen Sie sich bewegen können. Es ist daher wichtig, eine überleitende Mitarbeit rechtzeitig zu planen.

Sie können beispielsweise Ihren Vorgänger als **angestellten oder freiberuflichen Arzt** mitarbeiten lassen oder übergangsweise als Gesellschafter aufnehmen.

Eine Pflicht für Sie, Ihren Vorgänger weiter zu beschäftigen, gibt es an sich nicht. Er könnte dies aber zu einer Bedingung für den Kauf machen und sogar im Kaufvertrag festhalten.




11. WIE VERFAHRE ICH MIT DEN MITARBEITERN MEINES VORGÄNGERS?

Grundsätzlich werden die Arbeitnehmer **automatisch von Ihnen übernommen**. Das passiert im Zuge des sogenannten „Betriebsüberganges“. An diesen sind aber Voraussetzungen nach §613a BGB gebunden, die Ihr Vorgänger zu erfüllen hat.

Dazu zählen hauptsächlich die rechtzeitige Bekanntgabe des Praxisverkaufes und dessen Folgen.

Sie übernehmen die Vereinbarungen aus den bereits bestehenden Arbeitsverhältnissen.

Auch kann ein Mitarbeiter, der bisher keinen schriftlichen Arbeitsvertrag hatte, übernommen werden. Urlaubsansprüche der Mitarbeiter bleiben bestehen.

 Eine Kündigung wegen Betriebsübergang ist **nicht zulässig**, weder von Seiten Ihres Vorgängers, noch von Ihrer Seite.

KOSTENLOSES ERSTBERATUNGS- GESPRÄCH



Natürlich ist jede Praxis und jede Praxisübernahme individuell – kontaktieren Sie uns daher gerne, wenn Sie weitere Fragen haben.

Ich biete Ihnen ein **kostenloses** und **unverbindliches Beratungsgespräch** speziell für **steuerliche Fragen** bei einer Praxisübernahme:

Ich hoffe, dass ich Ihnen in diesem E-Book einen umfassenden Überblick über die verschiedenen Themen bei einer Praxisübernahme liefern konnte.

Ihr Carsten Schupp



IMPRESSUM

Heiny & Partner ist ein Zusammenschluss von mehreren Kanzleien:

Schupp & Heiny, Steuerberater PartGmbB
Steinbecker Meile 1
42103 Wuppertal

Heiny & Partner, Steuerberater PartGmbB
Markt 20
64807 Dieburg

Bongartz & Partner, Steuerberater
Königsallee 31
40212 Düsseldorf

Bongartz & Partner, Steuerberater
Hohenzollernstr. 140
41061 Mönchengladbach

Vertreten durch:

Oliver Heiny
Carsten Schupp
Michael Ketzler

Kontakt:

Telefon: 0202 4793640
Telefax: 0202 47936410
E-Mail: info@heiny-partner.de



QUELLEN

Bücher

Bernd Rebmann in Zusammenarbeit mit der Sparkassen-Finanzgruppe:
Jahrbuch für Ärzte und Zahnärzte 2014, 5. Auflage 12/2013 Nördlingen

Moderne Praxisführung: Gründung, Management, Nachfolge Und
Niederlegung von Christoph Reisner, Michael Dihlmann, Springer Verlag
2008, Wien

Wilfried Bridts: Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen – Verfahren,
Methoden und exemplarische Berechnungen, Springer Fachmedien
Wiesbaden 2014

Praxisabgabe und Praxisübernahme: Unter Berücksichtigung des VÄndG
und des GKV-WSG, C.F. Müller 2009 Frankfurt/Main, ISBN 978-3-8114-
3448-6



QUELLEN

(Stand 18.02.15)

Wertermittlung Praxis

Meinepraxis: <http://bit.ly/1GGQdF2>

ETL: <http://bit.ly/1IjQKKb>

Förderprogramme

Ärzteblatt: <http://bit.ly/1OQ4Dpl>

Zuschuesse.de – Förderwiki: <http://bit.ly/1CpfNLM>

Businessplan

Ärzteblatt: <http://bit.ly/1G1xFA9>

Ertragswertformel

KMU: <http://bit.ly/1BDZp6D>

Bundesärztekammer: <http://bit.ly/19oZXGF>

Nachbesetzungsverfahren

Ärzteblatt: <http://bit.ly/19p0gRW>

IWW: <http://bit.ly/1xsZA99>

Patientenkartei

IWW: <http://bit.ly/1Nuar4O>

Förderprogramme

Ärzteblatt Förderprogramme: <http://bit.ly/1AU63Gx>

