



Einzelpraxisnachfolge: rechtliche und steuerliche Handhabung

Von knapp 122.000 Vertragsärzten in Deutschland sind – immer noch – ca. 80.000 Vertragsärzte in Einzelpraxis tätig. Das Durchschnittsalter beträgt 53 Jahre. Von 55.000 Zahnärzten sind nur ca. 19 Prozent in Kooperation. Es liegt auf der Hand, dass viele tausend Einzelpraxen in den nächsten Jahren zur Übergabe anstehen.

1. An was muss der Abgeber denken?

a) Nachfolgesuche

Etwa zwei Jahre vor dem Stichtag der geplanten Abgabe sollte der Abgeber zielgerichtet die Nachfolge einleiten und die Suche nach einem geeigneten Nachfolger beginnen; ggf. im eigenen Familien-, Bekanntenkreis sowie dem eigenen Netzwerk, Praxisbörsen, -vermittlern oder -beratern, z. B. Banken, Kassen(zahn)ärztlichen Vereinigungen oder (Zahn)Ärzttekammern, Steuerberatern oder Medizinrechtsanwälten.

b) Einziehung der Zulassung

Im Gegensatz zu der Situation bei zahnärztlichen Praxen droht bei haus- und fachärztlichen Praxen im überversorgten Gebiet die Ablehnung der Praxisnachfolge. Ab 110 Prozent Überversorgung „kann“ der Zulassungsausschuss die Nachfolge ablehnen, ab 141 Prozent Überversorgung „soll“ er das sogar tun. Bis 110 Prozent

Überversorgung findet die „normale“ Praxisnachfolge statt (Ausschreibung des Sitzes, Bewerberauswahl und –entscheidung durch den Zulassungsausschuss). Die Einzelpraxisnachfolge ist von der Ablehnung am meisten betroffen. Hier droht die Einziehung der Praxis. Wird eingezogen, erhält der Abgeber eine Entschädigung. Wie diese bemessen wird, ist noch unklar.

aa) Vorabüberlegungen

Welche Praxen wo in welchem Grad der Überversorgung liegen, finden sich jeweils auf den Homepages der Kassenärztlichen Vereinigungen. Der Abgeber muss sich darauf einstellen, die Nachfolge der Praxis gegenüber dem Zulassungsausschuss zu begründen, z. B. durch einen besonderen lokalen Versorgungsbedarf (auch qualifikationsbezogen), Mitversorgungsaspekte (Alten-, Pflegeheim, örtliche Besonderheiten) oder Versorgungsbedürfnisse von Menschen mit Behinderung. Dagegen wird negativ berücksichtigt, wenn und soweit

die Praxis nur noch einen fachgruppenbezogenen fallzahlunterdurchschnittlichen Umfang hat. Der Abgeber sollte alles an Begründung zusammentragen, was seine Praxis für die Versorgung wertvoll macht. In der Regel wird er vom Zulassungsausschuss zum Termin geladen, wenn dieser an der Nachfolgefähigkeit zweifelt. Daher ist dieser Termin, ggf. mit anwaltlicher Unterstützung, vorzubereiten und wahr zu nehmen. Es ist auch vorab sicherzustellen, dass der Abgeber seinen Antrag auf Durchführung der Nachfolge noch spätestens in diesem Termin vor dem Zulassungsausschuss zurück nehmen kann. Bestehen keine Nachfolgezweifel, kann der Abgeber den Vertragsarztsitz ausschreiben.

bb) Lösungsansätze

Droht die Einziehung der Praxis, muss der Abgeber – als sichere Alternative - zugunsten eines anderen Arztes, einer Berufsausübungsgemeinschaft oder eines medizinischen Versorgungszentrums auf

seine Zulassung zugunsten einer Anstellung beim Erwerber verzichten. Auch dies ist ein Praxisverkauf mit entsprechendem Veräußerungserlös und wird mittels „Praxisübernahmevertrag“ geregelt (siehe unter c). Hiermit ist die Praxisnachfolge möglich; die o.g. Ablehnungsgefahr besteht nicht.

c) Praxisfortführung und Lebensplanung

Den meisten Abgebern ist an einer nahtlosen Praxisfortführung, insbesondere bzgl. Patientenstamm und Praxispersonal gelegen. Hierfür ist eine vorübergehende Mitarbeit beim Erwerber sinnvoll und arztrechtlich wie steuerlich zulässig, da eine nichtselbständige Tätigkeit in der Praxis nach Abgabe die steuerlichen Vergünstigungen für den Erwerber bei der Praxisabgabe nicht gefährdet. Der Steuerberater ist ohnehin zwingend hinzuziehen, insbesondere bei (Praxis)Immobilien, weiterem (Betriebs)Vermögen und die generelle Berücksichtigung vorhandener Liquidität für die Ruhestandsplanung. Für die Abschätzung eines möglichen marktüblichen Kaufpreises bietet sich an, Praxiswerteinschätzungen durch geeignete Berater einzuholen ebenso wie der Entwurf eines Praxisübernahmevertrages durch fachkundige Rechtsanwälte.

2. Was ist für den Übernehmer wichtig?

a) Praxis- und Lebenssituation

Die gefundene Praxis sollte idealerweise die geeignete Schnittmenge in medizinischer, örtlicher, betrieblicher, wirtschaftlicher, persönlicher und perspektivischer Hinsicht sein.

b) Due Diligence / Berater

Die o.g. Praxiswerteinschätzung sollte der Erwerber gegen prüfen lassen. Daneben nimmt er eine umfassende Risikoabschätzung vor („Due Diligence“) und prüft z.B. die medizinische Ausrichtung der Praxis (Leistungsspektrum GKV, PKV, Patientengruppen), Standort, Wettbewerb, technische Ausstattung sowie die betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerliche Situation. Schon in diesem Stadium sollte ein fachkundiger Steuerberater als „Sparringspartner“ eingeschaltet sein, der nach der Praxisübergabe der wichtigste – laufende - Ansprechpartner des Übernehmers ist. Vergleichbares gilt für den Heilberufbetreuer der Bank für das Stadium der Finanzierung und der weiteren Finanzausstattung. Ersatz- und Neuanschaffungen sind so stets „doppelt“ abzustimmen.

c) Standort und Personal

Die Eignung des bisherigen Standorts für einen ggf. längerfristigen Mietvertrag ist grundlegend zu überprüfen. Soweit geeignet, bietet sich an, eine Mindestlaufzeit von fünf, besser zehn Jahren mit entsprechenden Verlängerungsoptionen zu vereinbaren. Der Personalstamm ist die Visitenkarte der Praxis und wird regelmäßig mit übernommen, um auch den Patientenstamm weitgehend über zu leiten. Demgegenüber wird aber auch der Erwerber im Laufe der Zeit Anpassungen vornehmen.

3. Fazit

Abgeber und Übernehmer sollten sich lieber einmal mehr als einmal weniger treffen, um sicher zu gehen, das „es passt“. Anhand einer abzuarbeitenden Checkliste erfolgt eine Aufgabenteilung, wer was zu erledigen hat. Der Rest ist auch Fingerspitzengefühl. Dann steht einer geordneten und stressbefreiten Praxisübergabe für beide Seiten nichts mehr im Wege.

Dr. jur. Lars Lindenau
Rechtsanwalt
ETL Rechtsanwälte GmbH
Rechtsanwalts-gesellschaft
Tel.: 09131 - 977 07 37
lars.lindenau@etl.de
www.etl-rechtsanwalte.de



Checkliste Abgeber:

- Nachfolgesuche
- Einziehung der Zulassung
- Praxisfortführung und Lebensplanung

Checkliste Übernehmer:

- Praxis- und Lebenssituation
- Due Diligence / Berater
- Standort und Personal