

Checkliste Praxisabgabe

Nachfolgende Auflistung stellt keine Empfehlung oder Beratung dar und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit. Sie versteht sich lediglich als Orientierung.

Für eine Beratung bitten wir höflich um Kontaktaufnahme.

Praxiswertermittlung

Grundsätzlich bestimmt sich der Praxiswert aus einer Addition von materiellem Wert (Substanzwert) und dem ideellen Wert der Praxis (Goodwill).

Die Ermittlung des Praxiswertes kann hierbei anhand verschiedener Methoden erfolgen, die zum Teil zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Die gebräuchlichsten Methoden zur Wertermittlung sind:

- Substanzwertverfahren (Umsatzmethode, Gewinnmethode, Verfahren der Bundesärztekammer)
- Ertragswertverfahren (zeitlich begrenzt und zeitlich unbegrenzt)
- Mischformen zwischen Substanz- und Ertragswertverfahren (Mittelwertverfahren, Methode der Übergewinnkapitalisierung, Methode der verkürzten Goodwillrentendauer, Stuttgarter Verfahren)

Es besteht zudem die Möglichkeit, den Praxiswert durch einen öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen bestimmen zu lassen.

Letztendlich gilt jedoch, dass der Wert Ihrer Praxis derjenige ist, der am Markt erzielbar ist.

Bei der Bestimmung des Praxiswertes wertmindernde oder werterhöhende Faktoren können sein:

- Alter und Ruf der Praxis
- Privatanteil und Patientenstruktur
- Lage der Praxis
- Ansiedlung der Praxis (Gebäudezustand, Etage, Fahrstuhl etc.)
- Größe und Raumaufteilung der Praxis
- Laufzeit und Gestaltung des Mietvertrages
- Verkehrsanbindung
- Arztdichte (Konkurrenzsituation/Situation bezüglich potentieller Zuweiser)
- bestehende Kooperationsverträge, die übernommen werden können
- Parkplätze
- Apotheke in der Nähe
- Krankenhausstandorte
- Struktur der Praxis
- Notdienstsituation

Abgabezeitpunkt

Planen Sie genügend Zeit für die Nachfolgersuche ein !

Für den geeigneten Abgabezeitpunkt können mitentscheidend sein:

- persönliche Überlegungen
- finanzielle Überlegungen, z.B.:

→ Wie hoch sind die zu erwartenden Bezüge durch das Versorgungswerk ?

→ Welche Altersabsicherungen gibt es, ab wann und in welcher Höhe können diese bezogen werden ?

- Bestehen noch Verbindlichkeiten, ggf. in welcher Höhe, oder sind alle Finanzierungen abgeschlossen ? Soweit noch laufende Finanzierungen vorhanden sind, besteht die Möglichkeit des Eintritts in die laufenden Verträge ?
- Wie hoch wird der persönliche Bedarf eingeschätzt ?
- Nicht in jedem Fall kann mit einem Verkaufserlös der Praxis gerechnet werden !
- Wie hoch ist die steuerliche Belastung im Falle der Realisierung eines Verkaufserlöses ?
- 68-er-Regelung beachten

Nachfolgersuche

Bei der Nachfolgersuche kann im Wesentlichen zurückgegriffen werden auf:

- private oder berufliche Kontakte
- KV
- Berufsverbände
- Vermittlungsdienste
- Anzeigen in Fachblättern

Praxisabgabe in gesperrten/zulassungsbeschränkten Gebieten

In zulassungsbeschränkten Gebieten ist gemäß § 103 Abs. 4 SGB V bei Beendigung der Zulassung des Vertragsarztes für den Fall, dass die Praxis von einem Nachfolger fortgeführt werden soll der Vertragsarztsitz auf Antrag des ausscheidenden Arztes auszuschreiben. Für das Ausschreibungsverfahren sollten hierbei mindestens 6-8 Monate eingeplant werden.

Das Verfahren läuft hierbei im Wesentlichen wie folgt ab:

- Verzicht auf die Zulassung zur Ausübung der vertragsärztlichen Tätigkeit unter dem Vorbehalt der tatsächlichen Praxisaufnahme des rechtskräftig zugelassenen Praxisnachfolgers
- Ausschreibung durch KV
- Eingang von Bewerbungen bei KV
- Bekanntgabe der der Bewerber an den Abgeber durch die KV sowie spiegelbildlich des Abgebers an die Bewerber
- Abgeber muss mit allen Bewerbern verhandeln, Kaufpreis entscheidet nicht über die Zulassung
- Auswahlverfahren durch den Zulassungsausschuss, nicht durch den Abgeber. Bei einer bisherigen Gemeinschaftspraxis und Weiterführung als Gemeinschaftspraxis mit dem neuen Partner sind die Interessen des verbleibenden Partners zu berücksichtigen.

Praxisübergabe an den Nachfolger

Bei der Praxisübergabe an den Nachfolger sollten folgende Punkte, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben beachtet werden:

- Das vorhandene Personal muss vom Nachfolger übernommen werden, da dieser im Regelfall in bestehende Arbeitsverträge einsteigt.
- Kann/will der Nachfolger den Mietvertrag übernehmen ? Ggf. Kündigung des Mietvertrages.
- Telefonanschluss, ggf. Übernahme der bisherigen Telefonnummer durch Erwerber mit Telekom abstimmen.
- Übernahme von Leasingverträgen
- Bestehen sonstige laufende Verträge die gekündigt werden müssen ?
- Werden alle Einrichtungsgegenstände veräußert ? Ggf. private Gegenstände, z.B. Kunstgegenstände vom Verkauf ausnehmen.
- Sollen die Patienten im Vorfeld informiert werden, wenn ja wann und in welcher Form ?
- Steht der Abgeber als Vertreter weiterhin zur Verfügung ?

- Anpassung bzw. Kündigung bestehender nicht mehr erforderlicher Versicherungen unter Beachtung der der Kündigungsfristen.
- Übergabe der Patientenkartei unter Wahrung der ärztlichen Schweigepflicht und Bestimmungen des Datenschutzes an den Nachfolger.

Bei einem Verkauf der Praxis stehen neben den bestehenden steuerlichen Freibeträgen die unter gewissen Voraussetzungen geltend gemacht werden können bezüglich des Verkaufserlöses weitere steuerliche Gestaltungsmöglichkeiten zur Verfügung. Der Praxisverkauf sollte daher nicht unter Zeitdruck und in Zusammenarbeit mit einem Steuerberater geplant werden.

Praxisauflösung, wenn keine Übergabe an einen Nachfolger erfolgt

Erfolgt keine Übergabe der Praxis an einen Nachfolger sollten folgende Punkte, die keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben Beachtung finden:

- Aufbewahrung der Patientenkartei unter Beachtung der Archivierungspflichten (10 Jahre nach Abschluss der Behandlung, soweit nicht gesetzlich eine längere Aufbewahrungspflicht besteht).
- ggf. Übergabe der Patientenkartei (Verkauf/Schenkung) der Patientenkartei an Kollegen gleicher Fachrichtung unter Wahrung der ärztlichen Schweigepflicht und Einhaltung von Bestimmungen des Datenschutzes.
- Kündigungsfristen im Mietvertrag bedenken
- Verkauf, soweit dies nicht möglich ist, Entsorgung der Geräte und Praxiseinrichtung organisieren.
- Rückgabe der Kassenarztzulassung an KV (Kündigungsfristen beachten !)

--