

PN PRAXISMANAGEMENT

Praxisabgabe/Praxisübernahme – Welche Kriterien sind zu beachten?

Fortsetzung von Seite 1

Beratung/Hilfestellung der KZV

Die Kassenzahnärztlichen Vereinigungen bieten zur Bedarfsplanung bzw. zum Versorgungsgrad vor Ort auch eine entsprechende Beratung an. Möchte sich z.B. ein Zahnarzt in einem bestimmten Planungsbereich niederlassen, so kann er sich z. B. bei der zuständigen KZV über den Versorgungsgrad unterrichten und sich über mögliche Konsequenzen des entsprechenden Versorgungsgrades vor Ort informieren lassen. Manche KZVen bieten darüber hinaus auf der Grundlage von wirtschaftlichen Rahmendaten eine „Wirtschaftlichkeitsberatung“ an. Beispiel: Die infrage kommende Praxis weist bestimmte Umsätze, Kostenstrukturen usw. auf. Ab welchen Zahlen arbeitet die Praxis wirtschaftlich (Break Even Point)? Daneben können Fragen zu HVM und Degression, zu Abschlagszahlungen, zur vertragszahnärztlichen Abrechnung usw. gestellt werden.

Sonstige Überlegungen zum Praxisstandort

Wenn ein Praxisstandort eine Praxis ernsthaft infrage kommt, dann kann der Praxisinteressent weitere, für ihn interessante Daten z. B. auch bei der Stadt/Gemeinde ermitteln. Den sog. Stadtentwicklungsplänen kann entnommen werden, ob z. B. ein Ortsteil wächst oder schrumpft, ob Umgehungsstraßen gebaut werden sollen, Schulen oder Kindergärten geplant sind, Einkaufszentren entstehen sollen usw. Des Weiteren kann der Praxisinteressent sich auch einen allg. Eindruck über den Praxisstandort verschaffen, indem er beobachtet, ob die Straße, an der die Praxis liegt, frequentiert ist, ob Bushaltestellen oder Parkplätze in der Nähe sind, ob das Praxis Schild „ins Auge fällt“ oder „untergeht“, ob die Praxis als solche wahrnehmbar ist und schon von außen einen guten Eindruck macht usw. Es ist zwar schwierig für den Interessenten „echte Marktforschung“ zu betreiben, jedoch könnte er sich auch „ALDI, Lidl oder Schlecker“ „anschließen“, die nur dort einen Markt eröffnen, wo auch Kundschaft zu erwarten ist.

Welche Praxis kommt infrage?

Zunächst einmal gibt es den allg. Erfahrungsgrundsatz, dass zwar Frauen die Praxis eines Mannes übernehmen können, jedoch ein Mann nicht unbedingt die Praxis einer Frau. Patienten, die bewusst die Praxis einer Frau aufsuchen, werden mit einem Mann als Nachfolger ggf. Probleme haben. Des Weiteren ist die Anzahl der „Scheine“ pro Quartal wichtiger als der absolute Umsatz. Wenn also ein Praxisinhaber mit vielen Scheinen einen Umsatz X fährt, so ist dies

für den Praxiskäufer potenziell besser, als wenn er eine Praxis kauft, die den gleichen Umsatz mit nur wenigen „Scheinen“ erzielt. Beim Praxiskauf geht erfahrungsgemäß ein Teil der Patienten (bis zu 30 %) verloren. Der Käufer kann diesen Verlust bei vielen „Scheinen“ eher ausgleichen, als wenn er von einem niedrigen Sockel an Patienten ausgeht.

Privatpatienten/Vertragspatienten

Privatpatienten sind nach allg. Erfahrung behandlungsbunden, Vertragspatienten eher praxisgebunden. Bei einer Praxis mit hohem Privatpatientenanteil kann daher, wenn der neue Übernehmer nicht den Vorstellungen der Patienten entspricht, der Patientenverlust recht hoch werden. Vertragspatienten dage-



gen akzeptieren einen Praxisübernehmer eher. Sie gehen auch weiterhin dort hin, wo sie schon einmal gut behandelt wurden.

Akzeptanz des Praxisstandortes

Wichtig für den Übernehmer ist auch, dass er (und seine Familie) sich ernsthaft vorstellen können, am Praxisstandort zu wohnen und auf Dauer zu bleiben. Oder anders ausgedrückt: Jemand, der aus einer Großstadt stammt, ein großes kulturelles Angebot schätzt, die Freiheiten der Großstadt liebt und das „platte Land“ nicht mag, sollte sich für eine Großstadt entscheiden. Er wird sich auf dem Land auf Dauer nicht wohlfühlen und dort auch bei der Bevölkerung nicht ankommen. Nicht zu unterschätzen ist der Wunsch der Familie. Wenn die Familie sich nicht am Praxisstandort wohlfühlt, klappt es nicht.

Zahlen/Daten/Fakten müssen stimmen

Übernehmen Sie keine Praxis, in der bereits ein oder sogar mehrere Vorgänger gescheitert sind. Warum sollte es ausgerechnet klappen, wenn Sie kommen? Die Zahlen, Daten, Fakten müssen stimmen. Es müssen genügend „Scheine“ vorhanden sein, die Kostenstruktur muss stimmen, die Praxis muss unausgeschöpfte Entwicklungspotenziale aufweisen und die grundlegenden Verträge (Kaufvertrag, Mietvertrag, Arbeitsverträge) müssen eine erfolgreiche Tätigkeit möglich machen. Die Entscheidung für eine Praxis ist eine Sachentscheidung,

die Sie für viele Jahre bindet. Naivität ist hier kein guter Ratgeber! Sie haben im Grunde genommen nur eine Kugel im Revolver. Die muss sitzen!

Verträge

Hier geht es um die Praxisverträge, wie z. B. Mietvertrag, Versicherungsverträge, Vertrag mit der Telekom, Serviceverträge (z. B. Entsorgungervertrag, Softwarepflegevertrag) usw. Diese Verträge sollten Sie sich als Praxiskäufer vorlegen lassen. Als Praxisinhaber sollten Sie diese Verträge rechtzeitig sichten und sie vollständig in einer Mappe oder Dokumentation ablegen. Ermitteln Sie auch, welche Kündigungsfristen diese Verträge jeweils haben, damit sie für den Fall, dass die Übertragung auf den Praxisübernehmer nicht stattfindet, rechtzeitig gekündigt werden können.

Individuelle Vertragsgestaltung des Praxisübernahmevertrages

Dabei geht es u. a. um die regelungsbedürftigen Punkte, wie z. B. Konkurrenzschutz, gelegentliche Tätigkeiten, Patientenkartei, Eintritt in bestehende Arbeitsverträge, Arbeitnehmerinformation über den Praxisübergang, Praxiswert, Praxiskaufpreis, Eintritt in den Praxismietvertrag, Forderungsabgrenzung usw.

Inventar

Hier empfiehlt sich die vollständige Auflistung der zu übertragenden Praxisgegenstände oder andersherum zumindest die Auflistung der Praxisgegenstände, die nicht übertragen werden sollen, z. B. Bilder, Teppiche, Dekorationsgegenstände, Fachliteratur usw. Die zu übertragenden Praxisgegenstände sollten auf ihre Funktion hin überprüft werden. Sinnvoll ist in diesem Zusammenhang auch ein Übergabeprotokoll mit Feststellung der Mängel am Übergabetag und Festlegung, was bei Mangelhaftigkeit zu übertragender Praxisgegenstände geschehen soll (z. B. Reparatur zulasten des Abgebers).

Energetisch betriebene Medizinprodukte

Was Medizingeräte und Medizinprodukte angeht, so sollten diese ordnungsgemäß kontrolliert und abgenommen sein. Die entsprechenden behördlichen Genehmigungen zum Betrieb müssen vorliegen, ebenso die Gebrauchsanweisungen für die energetisch betriebenen Medizinproduk-

te (elektrischer Strom oder Pressluft). Dies betrifft u. a. den Steri, die Röntgeneinrichtung, die Behandlungsstühle, Elektrochirurgiegeräte, Reinigungs- und Desinfektionsgeräte (RDG), Ultraschall-zahnsteinentfernungsgeräte, Dentallaser usw.

Röntgeneinrichtung

Als Betreiber einer Röntgeneinrichtung müssen Sie diese beim zuständigen Amt für Arbeitsschutz und der zahnärztlichen Stelle Röntgen bei der Zahnärztekammer abmelden. Der neue Betreiber muss die Röntgeneinrichtung dann wieder anmelden und kann sie erst 14 Tage nach Anmeldung betreiben.

Ideeller/Materieller Wert der Praxis

Der Wert einer Praxis setzt sich zusammen aus den materiellen und dem ideellen Wert. Der materielle Wert ist im Wesentlichen der Zeitwert der Großgeräte, wie z. B. Behandlungsstühle, Röntgenanlage, Kompressor, Beleuchtungsanlage, Steri, Reinigungs- und Desinfektionsgerät (RDG) usw. Hinzu kommt für jedes Behandlungszimmer die entsprechende Ausstattung an „Praxisstränken (Banane)“. Zum materiellen Wert ist dann noch der überschlägige Wert der Kleinteile (Sonden, Pinzetten, Zangen usw.) zu rechnen und der Wert der Vorräte in üblicher Höhe. Der materielle Wert kann geschätzt werden, sollte aber in jedem Fall frisch (vor dem Verkauf) ermittelt werden. Der ideelle Wert der Praxis ist sozusagen die Summe der Geschäftsbeziehungen. Nach einer der üblichen Faustformeln errechnet sich der ideelle Wert, indem der Bruttojahresumsatz der Praxis (inkl. Fremd- und Eigenlabor) der letzten 3-5 Jahre addiert und durch die Anzahl der Jahre dividiert wird. Sie erhalten dann den durchschnittlichen Bruttojahresumsatz (inkl. Fremd- und Eigenlabor). Hiervon nehmen Sie 25 % (+/- 5 %) und erhalten so den ideellen Wert.

Beispiel:

2004: 300 Tsd. EUR Umsatz
2005: 400 Tsd. EUR Umsatz
2006: 300 Tsd. EUR Umsatz
2007: 200 Tsd. EUR Umsatz
Summe: 1,2 Mio., dividiert durch 4 = 300 Tsd. EUR Umsatz, 25% von 300 Tsd. EUR Umsatz = 75 Tsd. EUR
Der ideelle Wert wäre nach diesem Rechenbeispiel 75 Tsd. EUR. Bei 20% würde er 60 Tsd. EUR betragen und bei 30% 90 Tsd. EUR. Diese Praxis hätte also einen ideellen Wert zw. 60 und 90 Tsd. EUR.

Ideeller Wert nach gewichteten Umsätzen

Wenn für den Käufer insbesondere die Umsätze im letzten Jahr vor dem Verkauf wichtig sind, können die entsprechenden Umsätze auch gewichtet werden. Nach dem o. g. Beispiel würden demnach die Umsätze des Jahres 2007

mit der Zahl 4 multipliziert werden, die des Jahres 2006 mit 3, die des Jahres 2005 mit 2 und die des Jahres 2004 mit 1. 2,8 Mio. EUR, dividiert durch 10 = 280 Tsd. EUR, 1/4 von 280 Tsd. EUR = 70 Tsd. EUR. Der ideelle Wert würde demnach gewichtet 70 Tsd., statt 75 Tsd. EUR betragen.

Welche Formalitäten sind zu beachten?

Wenn Sie eine entsprechende Praxis gefunden haben, bei der alles stimmt, haben Sie noch eine Fülle von Formalitäten zu erledigen. Dies beginnt beim Antrag auf Zulassung/Verzicht auf die Zulassung, auf Meldepflichten bei Kammer, Versorgungswerk und BGW (Berufsgenossenschaft Gesundheitsdienst und Wohlfahrtspflege) (Anmeldung/Abmeldung) und endet beim Umgang mit Patientenunterlagen, mit der Beachtung von Aufbewahrungsfristen usw. Denken Sie auch daran, dass die für Sie zuständigen zahnärztlichen Körperschaften (Kammer und KZV) in aller Regel kostenfreie Merkblätter oder Hilfen parat haben, die Ihnen bei der Orientierung im Dschungel der Formalitäten behilflich sind.

Besondere Hinweise für Praxisabgeber

Steuerliche Beratung
Insbesondere wenn Sie Praxisabgeber sind, dann denken Sie auch an eine rechtzeitige Beratung durch einen erfahrenen Steuerberater. Hierbei kann es z. B. um den richtigen Zeitpunkt der Veräußerung gehen, um Fragen zur Steuerbegünstigung des Veräußerungsgewinns und darum, ob die Fortsetzung der selbstständigen Tätigkeit in geringfügigem Umfang steuer-schädlich ist oder nicht.

Gespräch mit dem Versorgungswerk wegen Leistungen
Zu einer ordentlichen Vorbereitung der Praxisabgabe gehört auch das rechtzeitige Gespräch mit dem Versorgungswerk (Abklärung der Leistungen).

Sonstiges

Abgelaufene oder überflüssige Arzneimittel sind ggf. bei einer Apotheke abzugeben oder ordnungsgemäß zu entsorgen. Betäubungsmittelre-

zeptformulare sind an das Bundesgesundheitsamt in Berlin zurückzugeben. Die Praxisvorräte sind zu überprüfen und in üblicher Höhe vorzuhalten.

Nicht abgerechnete Forderungen

Was noch nicht abgerechnete Forderungen angeht, muss mit dem Übernehmer eine Absprache getroffen werden, wie damit zu verfahren ist.

Zählerstände Ablesen

Am Stichtag der Übergabe sind die Zähler (Strom, Gas, Wasser, Heizung) abzulesen. Die Werte sollten notiert werden, damit hier mit dem Übernehmer später kein Streit über die Abrechnung entsteht.

Service der Kammern

- Je nach Kammer ggf.*
- Erstberatung
 - Musterverträge (z. B. Praxismietvertrag, Praxiskaufvertrag)
 - Merkblätter (z. B. Merkblatt Praxisabgabe/Praxisübernahme)
 - Praxisbörse (Kaufinteressenten/Verkäufer)
 - Benennung von Sachverständigen, die Praxiswertgutachten erstellen
 - Praxisabgabe-/Praxisübernahmeseminare
 - Formalitäten, Wegweiser usw.

Service der KZVen

- Je nach KZV z. B.*
- Erstberatung
 - Bedarfsplan, vertragszahnärztlicher Versorgungsgrad am gewünschten Ort
 - wirtschaftliche Beratung
 - Fragen der vertragszahnärztlichen Abrechnung
 - Fragestellungen zum HVM und zum Budget
 - Abschlagszahlungen usw.

Und nun gehen Sie mit Mut und Energie, aber kühlen Kopf an die Sache heran. ☒

PN Adresse

Zahnärztekammer Westfalen-Lippe
Dr. Hendrik Schlegel, geschäftsführender Zahnarzt der ZÄKWL
Auf der Horst 29/31
48147 Münster
Tel.: 02 51/5 07-0
Fax: 02 51/5 07-570

PN Kurzvita



Dr. Hendrik Schlegel, Münster

- Jahrgang 1953
- Studium der Rechtswissenschaften in Göttingen

- 1974–1983 (1. Staatsexamen)
- 1983–1988 Studium der Zahnmedizin (Staatsexamen)
- Assistenz Zahnarzt von 1989–1991
- geschäftsführender Zahnarzt der ZÄKWL seit 1992
- Promotion 1993 (Thema: „Juristische Probleme bei festsitzendem Zahnersatz“)
- Manager im Gesundheitswesen (DGQ)
- mehr als 100 Veröffentlichungen, z. B. aus dem Bereich GOZ, Praxismanagement, Medizinprodukte usw.
- Referent zahlreicher Seminare