

Inhaltsverzeichnis

| | | |
|----------|---|-----------|
| 1 | Der Unternehmer | 1 |
| 2 | Alleine oder gemeinsam | 5 |
| 3 | Wo bekommt der niedergelassene Arzt sein Geld her? | 11 |
| 3.1 | Vertragsärztliche Vergütung | 12 |
| 3.1.1 | Systematik der Honorarverteilung | 12 |
| 3.1.2 | Direktverträge mit den gesetzlichen Krankenkassen | 14 |
| 3.2 | Die privatärztliche Vergütung | 15 |
| 4 | Der Facharzt | 17 |
| 4.1 | Weiterbildungsordnung | 18 |
| 4.2 | Schwerpunkt | 18 |
| 4.3 | Zusatzbezeichnungen | 19 |
| 4.4 | Fortbildung | 19 |
| 5 | Wie sieht die geeignete Praxis aus? | 21 |
| 6 | Wo finde ich die geeignete Praxis? | 25 |
| 6.1 | Praxisbörsen | 26 |
| 6.2 | Kassenärztliche Vereinigungen | 26 |
| 6.3 | Kommunen | 26 |
| 6.4 | Netzwerke | 27 |
| 6.5 | Sonstiges | 27 |
| 7 | Der Praxischeck | 29 |
| 7.1 | Lage | 30 |
| 7.1.1 | Einzugsgebiet | 30 |
| 7.1.2 | Konkurrenzsituation | 30 |
| 7.1.3 | Potenziale | 31 |
| 7.2 | Ausstattung | 31 |
| 7.2.1 | Möbel | 31 |
| 7.2.2 | EDV | 32 |
| 7.2.3 | Geräte | 32 |
| 7.3 | Personal | 33 |
| 7.3.1 | Qualifikation | 33 |
| 7.3.2 | Altersstruktur | 33 |
| 7.3.3 | Patientenbindung | 34 |
| 7.4 | Wirtschaftliche Situation | 34 |
| 7.4.1 | Ertrag | 34 |
| 7.4.2 | Scheinzahl/Privatpatienten | 34 |
| 7.4.3 | Alleinstellungsmerkmal | 35 |
| 7.5 | Dokumentation | 35 |
| 7.5.1 | Arbeitsverträge | 35 |

| | | |
|-----------|--|----|
| 7.5.2 | Mietverträge | 35 |
| 7.5.3 | Leasingverträge | 36 |
| 7.5.4 | Sonstige Verträge | 36 |
| 7.6 | Fortführungsfähigkeit, Sitz in Gefahr? | 36 |
| 7.6.1 | Der richtige Facharzt | 37 |
| 7.6.2 | Teilnahme an der kassenärztlichen Versorgung | 37 |
| 8 | Kaufpreisfindung | 39 |
| 8.1 | Marktpreis | 40 |
| 8.2 | Methoden der Praxisbewertung | 41 |
| 8.2.1 | Neue Ärztekammermethode | 42 |
| 8.2.2 | Ertragswertmethoden | 42 |
| 9 | Kaufpreisfinanzierung | 45 |
| 9.1 | Eigenfinanzierung | 46 |
| 9.2 | Fremdfinanzierung | 46 |
| 9.2.1 | Grundlagen | 46 |
| 9.2.2 | Kreditarten | 47 |
| 10 | Organisationsformen | 49 |
| 10.1 | Was wird gekauft? | 50 |
| 10.2 | Einzelpaxis | 50 |
| 10.3 | Einkauf in eine Praxisgemeinschaft | 50 |
| 10.4 | Berufsausübungsgemeinschaft | 50 |
| 10.5 | Medizinisches Versorgungszentrum | 50 |
| 11 | Kaufvertrag | 53 |
| 11.1 | Grundsätzliches | 54 |
| 11.2 | Zu regelnde Aspekte | 54 |
| 11.2.1 | Praxissitz | 54 |
| 11.2.2 | Praxisausstattung | 55 |
| 11.2.3 | Patientenstamm/Patientenkarte | 56 |
| 11.2.4 | Bestehende Verträge | 57 |
| 11.2.5 | Überleitende Mitarbeit | 60 |
| 11.2.6 | Wettbewerbsverbot | 61 |
| 11.2.7 | Zahlungsmodalitäten | 62 |
| 11.2.8 | Bedingung/Widerruf/Rücktrittsrecht | 64 |
| 11.2.9 | Morbiditätsrisiko | 65 |
| 11.2.10 | Übergabeprotokoll | 66 |
| 11.3 | Berufsausübungsgemeinschaft, Medizinisches Versorgungszentrum, Praxis-, Labor- und Gerätegemeinschaften | 66 |
| 11.3.1 | Eintritt in eine Berufsausübungsgemeinschaft | 66 |
| 11.3.2 | Gründung Medizinischer Versorgungszentren | 68 |
| 11.3.3 | Praxis-, Labor- und Gerätegemeinschaften | 70 |
| 11.4 | 299a, 299b StGB – Bestechlichkeit und Bestechung im Gesundheitswesen | 70 |
| 12 | Nachbesetzungsverfahren | 73 |
| 12.1 | Grundlagen | 74 |

| | | |
|-----------|--|-----|
| 12.1.1 | Rechtsnatur der Zulassung | 74 |
| 12.1.2 | Gesperrter oder offener Planungsbereich | 75 |
| 12.1.3 | Verfahrensablauf | 75 |
| 12.2 | Gestaltungsmöglichkeiten | 82 |
| 12.2.1 | Medizinisches Versorgungszentrum | 82 |
| 12.2.2 | Berufsausübungsgemeinschaft und Partnerschaftsgesellschaft | 83 |
| 12.2.3 | Überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft | 84 |
| 12.3 | Übertragungsmöglichkeiten | 85 |
| 12.3.1 | Übertragung der Zulassung durch Anstellung | 85 |
| 12.3.2 | Jobsharing | 86 |
| 12.3.3 | Langfristige Gestaltung | 86 |
| 13 | Worauf man nach der Übernahme achten sollte | 87 |
| 13.1 | Abrechnungen gegenüber der Kassenärztlichen Vereinigung | 88 |
| 13.2 | Abrechnung bei Privatpatienten | 88 |
| 13.3 | Dokumentation | 89 |
| 13.4 | Haftungsprävention | 89 |
| 13.4.1 | Kunstfehler | 89 |
| 13.4.2 | Haftung für Verbindlichkeiten des Praxisabgebers | 89 |
| 13.4.3 | Haftung gegenüber der Kassenärztlichen Vereinigung | 90 |
| 13.5 | Haftung des Praxisübernehmers | 90 |
| 13.6 | Arznei-, Heil- und Hilfsmittelrichtgrößen | 91 |
| 13.7 | Marketing | 91 |
| 14 | Steuerliche Aspekte | 93 |
| 14.1 | Grundlagen | 94 |
| 14.1.1 | Allgemeines | 94 |
| 14.1.2 | Formelle Aspekte | 94 |
| 14.1.3 | Steuerarten | 96 |
| 14.2 | Einkommensteuer | 97 |
| 14.2.1 | Gewinnermittlung | 97 |
| 14.2.2 | Arten der Gewinnermittlung | 100 |
| 14.3 | Umsatzsteuer | 102 |
| 14.3.1 | Grundlagen der Umsatzsteuer | 102 |
| 14.3.2 | Folgen der Umsatzsteuerpflicht | 106 |
| 14.4 | Gewerbsteuer | 108 |
| 14.4.1 | Freiberuflichkeit und Gewerblichkeit | 108 |
| 14.4.2 | Folgen der Feststellung der Gewerblichkeit | 110 |
| 14.5 | Körperschaftsteuer | 111 |
| 14.6 | Übergabestrategien | 112 |
| 14.6.1 | Gründung einer Übergangs-Berufsausübungsgemeinschaft | 112 |
| 14.6.2 | Steuerliche Besonderheiten aufgrund des Versorgungsstärkungsgesetzes | 115 |
| 14.7 | Besonderheiten bei Praxis-, Apparat- und Laborgemeinschaften | 116 |
| 14.8 | Schenkung an das Kind als Praxisübernehmer | 117 |
| 14.9 | Praxisübergang aufgrund Todes des Praxisabgebers | 117 |
| | Serviceteil | 119 |
| | Stichwortverzeichnis | 120 |

Arztpraxis - erfolgreiche Übernahme

Betriebswirtschaft, Steuer, Gesellschaftsrecht, Berufs-
und Zulassungsrecht

Bierling, G.; Engel, H.; Mezger, A.; Pfofe, D.; Pütz, W.;
Sedlacek, D.

2017, XI, 122 S. 8 Abb. Book + eBook., Hardcover

ISBN: 978-3-662-54569-0