

Gesamtinhaltsverzeichnis

Vorwort	3
Autorenverzeichnis	5
Prof. Dr. Stefan Behringer	5
Ernst Schneider	5
Dr. Ellen Ulbricht	6
Premium-Ausgabe	7
1 Altersvorsorge	15
1.1 Ärztliche Versorgungswerke – Teilnahmepflicht	15
1.2 Versorgungsabgaben am Beispiel des Versorgungswerks Baden-Württemberg	17
1.3 Welche Versorgungsleistungen sind zu erwarten?	19
1.3.1 Steuerliche Optionen	19
1.4 Ansprüche aus der gesetzlichen Altersvorsorge	22
1.5 Die Arztpraxis als Altersvorsorge	25
2 Modelle, Planung und Umsetzung der Praxisübergabe.	29
2.1 Nachbesetzungsverfahren: Pferdefuß der Praxisübergabe	29
2.1.1 Versorgungsstärkungsgesetz soll flächendeckende Ärzteverteilung optimieren	30
2.1.2 Ablehnung des Antrags droht	32
2.1.3 Ablehnung des Nachbesetzungsantrags	34
2.2 Praxisübergabe als komplexer Verkauf	35
2.2.1 Vorvertrag: Entbehrlich oder ein Muss?	35
2.2.2 Abschluss eines Vorvertrags	36
2.2.3 Inhalte des Kaufvertrags	38
2.3 Job-Sharing und Partnerschaften	47
2.3.1 Vorteile des Job-Sharings	47
2.3.2 Zwei Varianten des Job-Sharings	47
2.3.3 Gemeinsamkeiten der Job-Sharing-Varianten	48
2.3.4 Besonderheiten beim Job-Sharing im Angestelltenverhältnis	51
2.3.5 Besonderheiten beim Job-Sharing in einer BAG	54
2.3.6 Exkurs: Todesfall des Praxisinhabers	57
2.4 Teilzulassung und Praxisnachfolge	60
2.4.1 Grundlagen der Teilzulassung	61

2.4.2	Besonderheiten der Teilzulassung	62
2.4.3	Zulassungsbeschränkungen und Bedarfsplanung	63
2.4.4	Zulassungsarten	66
2.4.5	Zulassung unter mehreren Fachgebieten/Schwerpunktbezeichnungen	68
2.4.6	Eignung der Teilzulassung für die Praxisnachfolge	70
2.5	Gründung bzw. Erweiterung einer BAG	71
2.5.1	Grundsätzliches zur Berufsausübungsgemeinschaft (BAG)	71
2.5.2	Die Gründung einer BAG	73
2.5.3	BAG erfordert Zulassung	74
2.5.4	Zulassung in gesperrten Planungsbereichen	75
2.5.5	Bereits bestehende BAG.	76
2.5.6	Gründung einer Übergangs-BAG.	78
2.5.7	Interessen der anderen Gesellschafter bei der Nachfolge	78
2.5.8	Regelung für Todesfall und Berufsunfähigkeit.	79
2.6	Nullbeteiligungsgesellschaft.	81
2.6.1	Gesellschaftsrechtliche Vorgaben	81
2.6.2	Vertragsarztrechtliche Zulässigkeit.	82
2.6.3	Sozialversicherungsrechtliche Anforderungen.	82
2.6.4	Steuerrechtliche Konsequenzen.	83
2.6.5	Nachforderungen des Versorgungswerks	84
2.7	MVZ- und Zulassungsproblematik.	86
2.7.1	Gründungsberechtigung beim MVZ wurde wieder erschwert.	86
2.7.2	Neue Regeln für MVZ	87
2.7.3	Zulassungsverzicht gegen Anstellung	87
2.7.4	Das Verzehntsmodell im Einzelnen	88
2.7.5	Bundessozialgericht verlangt dreijährige Tätigkeit des angestellten Arztes	89
2.7.6	Offene Fragen bleiben	89
2.8	Praxisverkauf: Zustimmungsfälle bei verheirateten Ärzten	90
2.8.1	§ 1365 BGB enthält einen gravierenden Pferdefuß	90
2.8.2	Rechtsprechung unterstellt faktischen Zulassungsverkauf.	91

3 Bewertung von Arztpraxen.	93
3.1 Anlässe für eine Praxisbewertung	95
3.1.1 Zusammenschluss zu einer Gemeinschaftspraxis	95
3.1.2 Praxiskauf bzw. -verkauf.	95
3.1.3 Berufsunfähigkeit und Tod	97
3.1.4 Ehescheidung.	97
3.1.5 Rating nach Basel II und Basel III.	99
3.2 Besonderheiten bei der Übertragung von Arztpraxen.	100
3.2.1 Besonderheiten von freiberuflichen Praxen.	100
3.2.2 Besonderheiten von Arztpraxen	101
3.2.3 Möglichkeiten des Verkaufspreismanagements	104
3.3 Bewertungsmethoden	106
3.3.1 Die Methode der Bundesärztekammer	106
3.3.2 GUG – Gemischte Umsatz- und Gewinnmethode.	111
3.3.3 Ertragswertverfahren zur Bewertung von Arztpraxen	115
3.3.4 Faustformeln zur Bewertung von Arztpraxen	119
3.4 Steuerliche Überlegungen beim Praxiswert	121
3.4.1 Überlegungen aus Käufersicht	121
3.4.2 Überlegungen aus Verkäufersicht	122
4 Wie finde ich den richtigen Nachfolger?	125
4.1 Nachfolger aus der Familie.	126
4.2 Rechtliche und marktrechtliche Rahmenbedingungen	127
4.2.1 Allgemeine Marktsituation	127
4.2.2 Das Zulassungsverfahren	128
4.2.3 Die Entscheidungskriterien des Zulassungsausschusses.	130
4.2.4 Job-Sharing	133
4.3 Allgemeine Hilfestellungen zur Auswahl von Nachfolgern	135
4.4 Kriterien bei der Auswahl einer Praxis aus Käufersicht.	137
4.5 Kriterien bei der Auswahl einer Praxis aus Verkäufersicht	142
4.6 Fazit	145
5 Steuern sparen bei der Veräußerung der Praxis	147
5.1 Steuerliche Rahmenbedingungen als Ausgangspunkt	148
5.2 Steuerliche Behandlung bei Veräußerung der Praxis	149
5.3 Steuerliche Begünstigung des Gewinns	150
5.4 Tarifrmäßige Besteuerung und Freibetrag	157
5.4.1 Freibetrag berücksichtigen	161

5.4.2	Zusätzlich: Halber Steuersatz	163
5.4.3	Die Fünftel-Regelung	165
5.5	Veräußerung gegen eine Leibrente	168
5.6	Veräußerung gegen Ratenzahlung	170
5.7	Umsatzsteuer	171
5.8	Grunderwerbsteuer	173
5.9	Steuerliche Auswirkungen für den Erwerber.	174
5.10	Einbringen in eine Kooperation	176
5.10.1	Aufnahme eines Kollegen in die bestehende Praxis	178
5.10.2	Einbringen der Praxis in eine bestehende Personengesellschaft	179
5.11	Veräußerung eines Anteils an einer Gemeinschaftspraxis.	181
5.12	Erwerb der Praxis durch Schenkung oder Erbschaft.	182
5.12.1	Das Erbrecht und die Praxisnachfolge	182
5.13	Die einzelnen Varianten aus steuerrechtlicher Sicht	187
5.13.1	Ertrags- und schenkungssteuerneutral: Die vorweggenommene Erbfolge	187
5.13.2	Gewinnrealisierung verschoben: Einbringung in eine Personengesellschaft	187
5.13.3	Veräußerung an einen Dritten: Steuerbegünstigungen ausschöpfen	188
5.13.4	Erwerber: Die Wahl zwischen Neugründung und Praxiskauf.	188
6	Der Verkauf bzw. Erwerb aus rechtlicher und betriebswirtschaftlicher Sicht	189
6.1	Der Vertragsarztsitz	190
6.1.1	Ist die Zulassung als Vertragsarzt käuflich?	191
6.1.2	Die Zulassung als Vertragsarzt	192
6.1.3	Nachbesetzungsverfahren	192
6.1.4	Verzicht zugunsten einer Anstellung in einem MVZ (oder bei einem anderen Vertragsarzt)	198
6.2	Die Vertragsgestaltung	203
6.2.1	Der richtige Zeitpunkt	203
6.2.2	Die Vertragsgestaltung im Falle der Übertragung einer Einzelpraxis	205
6.2.2.1	Notwendige Inhalte und Formen.	205
6.2.2.2	Praxisabgeber und Käufer	208

6.2.2.3	Die Präambel	208
6.2.2.4	Vertragsgegenstand	209
6.2.2.5	Der Kaufpreis	209
6.2.2.6	Die Abwicklungsmodalitäten	212
6.2.2.7	Das Inventar.	212
6.2.2.8	Patientenkartei und Schweigepflicht	213
6.2.2.9	Personal	217
6.2.2.10	Praxisräume – Mietvertrag	218
6.2.2.11	Weitere Verträge.	220
6.2.2.12	Honorarforderungen	220
6.2.2.13	Haftungsabgrenzung	221
6.2.2.14	Gewährleistungsrechte	221
6.2.2.15	Rückkehrverbot (Konkurrenzschutzklausel)	221
6.2.2.16	Die Zulassung als Wirksamkeitsvoraussetzung	222
6.2.2.17	Übergangsregelung.	223
6.2.2.18	Schriftform.	223
6.2.2.19	Schiedsgericht	224
6.2.2.20	Kosten rund um den Vertrag	225
6.2.2.21	Die salvatorische Klausel	225
6.2.3	Die Vertragsgestaltung im Falle der Übertragung einer Beteiligung an einer Praxis.	226
7	Besondere Aspekte bei der Praxisübergabe	229
7.1	Übergabe von Patientendaten.	229
7.1.1	§ 10 MBO-Ärzte als Basis für ärztliche Aufbewahrungs- und Dokumentationspflichten	229
7.1.2	Vorgaben bezüglich der Praxisaufgabe.	232
7.1.3	Das Grundsatzurteil des BGH und das Zwei-Schrank-Modell	234
7.2	Datenschutz nach DSGVO	236
7.2.1	Grundlegendes zur DSGVO	236
7.2.2	DSGVO und Praxisabgabe	240
7.3	Verträge mit ärztlichen Mitarbeitern	242
7.3.1	Praxisübergabe als arbeitsrechtlicher „Betriebsübergang“	242
7.3.2	Rechte und Pflichten beim Betriebsübergang	242
7.3.3	Übergang des Arbeitsverhältnisses	245
7.3.4	Tarifvertragliche Regelungen und Betriebsvereinbarungen	246

7.3.5	Gesamtschuldnerische Haftung von Praxisübergeber und -übernehmer.	246
7.3.6	Kündigungsverbot.	247
7.3.7	Unterrichtungspflichten	247
8	Musterverträge.	249
8.1	Praxisübernahmevertrag einer Einzelpraxis	249
8.2	Praxisübernahmevertrag mit anschließender Anstellung	259
8.3	Praxisübernahmevertrag mit Eintritt in die Berufsausübungsgemeinschaft.	267
8.4	Vertrag über eine Berufsausübungsgemeinschaft	275
8.5	Anstellungsvertrag	289
	Stichwortverzeichnis	299