

PRAXISINFO
01



**Niederlassung –
Ihre Chance!**

INHALT

	SEITE
Das erwartet Sie auf dem Weg in die Niederlassung	4
Eintragung ins Arztregister	4
Warteliste für die Zulassung	4
Zulassungsantrag als Vertragsarzt	5
Vor- und Nachteile ausgewählter Kooperationsformen	6
Niederlassung planen	7
Einzelpraxis oder Teamarbeit?	7
Zusatzausbildungen und Leistungen	7
Praxisstandort	7
Finanzen	9
Praxis übernehmen oder neu gründen?	9
Praxiswert ermitteln	10
Praxisräume mieten oder kaufen?	10
Praxisübernahmevertrag	11
Und jetzt?	12

Virchowbund

- › persönliche Rechtsberatung
- › schlagkräftige Berufspolitik
- › Service, der sich lohnt

Niederlassung – Ihre Chance!

Sie haben Ihr Medizinstudium abgeschlossen und befinden sich am Ende Ihrer Weiterbildungszeit. Wie geht es jetzt für Sie weiter? Sie können entweder im Krankenhaus bleiben, oder sich für eine Niederlassung entscheiden. Daneben gibt es für Ärzte Jobs in Forschung, Pharmaindustrie, Politik oder im öffentlichen Gesundheitswesen. Wenn Sie davon träumen in Zukunft Ihr eigener Chef zu sein oder zumindest mehr über die Niederlassung erfahren möchten, lesen Sie weiter.

Junge Ärzte sind so gefragt wie vielleicht noch nie. Viele Ärzte suchen für Ihre Praxis einen Nachfolger, nicht nur in ländlichen Gebieten, sondern auch in den Städten. Kommunen und KVen fördern Niederlassungen oft mit finanziellen Zuschüssen. Für jemanden wie Sie, der sich niederlassen möchte, sind das ideale Voraussetzungen.

Die Gründung der eigenen Praxis ist wohl für jeden Arzt einer der wichtigsten Momente in seiner beruflichen Laufbahn. Auf dem Weg zur Selbstständigkeit gibt es eine Reihe rechtlicher und wirtschaftlicher Fragen von großer Tragweite zu klären. Da ein Arzt selten mit derart komplexen betriebswirtschaftlichen und rechtlichen Vorgängen konfrontiert wird, besteht die Gefahr, dass man als Laie sehr leicht den Überblick verliert.

Aber keine Sorge: Der Virchowbund (Verband der niedergelassenen Ärztinnen und Ärzte) steht Ihnen als Experte für die Niederlassung vom allerersten Tag bis zur Praxisabgabe zur Seite mit

- › kostenloser persönlicher Rechts- und Praxisberatung
- › Musterverträgen
- › Praxisinfos zu allen wichtigen Themen aus Arbeitsrecht, Praxismanagement, Betriebswirtschaft & Co.
- › und vielen weiteren Services.

Unter www.virchowbund.de/mitgliedschaft erfahren Sie mehr.



* laut einer Mitgliederumfrage im Mai 2024

HINWEIS:

Damit unsere Texte lesbar bleiben, verwenden wir Begriffe wie „Arzt“ oder „Mitarbeiter“ neutral für Personen aller Geschlechter.

Das erwartet Sie auf dem Weg in die Niederlassung

Es gibt drei Voraussetzungen, die Sie erfüllen müssen bevor Sie sich letztendlich niederlassen können.

1. Sie müssen die **Approbation** als Arzt besitzen.
2. Sie müssen in einem **Arztregister** eingetragen sein. So erhalten Sie die Berechtigung, sich in die Warteliste einzutragen, was später ein Auswahlkriterium für den Zulassungsausschuss ist.
3. Sie müssen einen schriftlichen Antrag auf **Zulassung** beim Zulassungsausschuss stellen.

Beantragen Sie rechtzeitig die Abrechnungserlaubnis genehmigungspflichtiger Leistungen. Sie können diese erst nach Vorlage einer schriftlichen Genehmigung abrechnen.

Eintragung ins Arztregister

Die Eintragung ins Arztregister müssen Sie bei der zuständigen Kassenärztlichen Vereinigung beantragen, in deren Einzugsbereich Ihre künftige Praxis liegen soll. Welche **Nachweise** Sie einreichen müssen kann von KV zu KV abweichen. Gefordert werden meist (wie z. B. von der KV Berlin):

- › Passbild
- › Geburtsurkunde
- › ggf. Nachweis über Namensänderung (z.B. Heiratsurkunde)
- › 3. Staatsexamen oder gleichwertiger medizinischer Hochschulabschluss
- › deutsche Approbation als Arzt

- › ggf. Nachweis über Titelführung (z.B. Promotionsurkunde)
- › Anerkennung zum Führen einer Gebietsbezeichnung nach der Weiterbildungsordnung
- › ggf. Anerkennung für eine bestimmte Teilgebiets- oder Zusatzbezeichnung nach der Weiterbildungsordnung
- › Nachweise (z.B. Bescheinigungen, Zeugnisse) über die bisherige Tätigkeit als Arzt seit dem 3. Staatsexamen einschließlich einer aktuellen Arbeitsbescheinigung (nicht älter als 3 Monate)
- › falls bereits in einem anderen KV-Bereich tätig gewesen, Bescheinigung der zuständigen Kassenärztlichen Vereinigung
- › falls Führung eines ausländischen Titels erstrebt, Nachweis über die Anerkennung des Titels in Deutschland

Mit dem Eintrag ins Arztregister haben Sie den ersten Schritt für die Zulassung erledigt. Sie können sich nach Abschluss Ihrer Facharztweiterbildung jedoch auch ohne eine konkrete Niederlassungsabsicht eintragen lassen.

Warteliste für die Zulassung

Nach der Eintragung im Arztregister können Sie sich in eine Warteliste für eine Zulassung in Ihrem Fachgebiet einschreiben. Sie können sich auch auf mehrere Wartelisten eintragen lassen.

Wenn Sie sich für eine Praxisübernahme in einem **zulassungsbeschränkten Bereich** entschlossen haben, sollten Sie sich so bald wie möglich – also nach Abschluss der Facharztweiterbildung – auf die Warteliste setzen lassen.



Selbstständigkeit vs. Freiberuflichkeit – gibt es da einen Unterschied?

Als Arzt in der eigenen Praxis sind Sie im Gegensatz zu einem angestellten Arzt im Krankenhaus völlig **selbstständig**. Sie sind nur Ihren Patienten und Ihrem Gewissen verpflichtet. Diese Freiheit ist ein hohes Gut. Sie ist Grundlage für ein vertrauensvolles Arzt-Patienten-Verhältnis und Bestandteil des medizinischen Wirkens.

Freiberufler sind Sie als Arzt immer – auch, wenn Sie angestellt sind. **Freiberuflichkeit** bedeutet, dass Sie einer gewissen privilegierten Berufsgruppe angehören. Neben Ärzten haben auch Rechtsanwälte und Architekten als Angehörige eines „freien Berufes“ Rechte, die andere Berufe nicht genießen. Sie können z. B. ihre eigene Berufsordnung festlegen und eine eigene Gebührenordnung aufsetzen. Dass es eine ärztliche Selbstverwaltung gibt, ist ebenfalls ein Ergebnis der Freiberuflichkeit. Krankenkassen, kaufmännische Direktoren und andere Nicht-Ärzte dürfen Ärzten nicht vorschreiben, wie sie Ihre Patienten behandeln.

Selbstständigkeit ist also eine unternehmerische Kategorie, Freiberuflichkeit ein berufsethischer Wert.

Zulassungsantrag als Vertragsarzt

Voraussetzung dafür, dass Sie sich als Arzt niederlassen und gesetzlich versicherte Patienten behandeln dürfen, ist die Zulassung als Vertragsarzt. Die Erfordernisse auf Zulassung haben Sie mit Ihrer Approbation, dem erfolgreichen Abschluss Ihrer Weiterbildung und dem Eintrag ins Arztregister erfüllt.

Für die Zulassung zur Teilnahme an der vertragsärztlichen Versorgung müssen Sie einen schriftlichen Antrag an den Zulassungsausschuss stellen. Mit Ihrem schriftlichen Antrag müssen Sie die folgenden Unterlagen einreichen:

- › einen Auszug aus dem Arztregister, aus dem der Tag der Approbation, der Tag der Eintragung in das Arztregister und gegebenenfalls der Tag der Anerkennung des Rechts zum Führen einer bestimmten Facharzt-, Schwerpunkt- oder Zusatzbezeichnung hervorgehen.
- › Bescheinigungen über die seit der Approbation ausgeübten ärztlichen Tätigkeiten
- › gegebenenfalls eine Erklärung nach § 19 a Abs. 2 Satz 1 Ärztezulassungsverordnung, mit der der aus der Zulassung folgende Versorgungsauftrag auf die Hälfte beschränkt wird
- › Antrag auf Zulassung zu den gesetzlichen Krankenkassen
- › einen Lebenslauf
- › ein polizeiliches Führungszeugnis
- › ggfs. Bescheinigungen der Kassenärztlichen Vereinigungen, in deren Bereich Sie bisher niedergelassen waren, aus denen sich Ort und Dauer der bisherigen Niederlassung oder Zulassung und der Grund einer etwaigen Beendigung ergeben
- › eine Erklärung über zum Zeitpunkt der Antragstellung bestehende Dienst- oder Beschäftigungsverhältnisse unter

Angabe des frühestmöglichen Endes des Beschäftigungsverhältnisses

- › eine Erklärung, ob Sie drogen- oder alkoholabhängig sind oder innerhalb der letzten fünf Jahre gewesen sind, ob Sie sich innerhalb der letzten fünf Jahre einer Entziehungskur wegen Drogen- oder Alkoholabhängigkeit unterzogen haben und dass gesetzliche Hinderungsgründe der Ausübung des ärztlichen Berufs nicht entgegenstehen.



Genehmigungspflichtige Leistungen abrechnen

Für manche Genehmigungen sind Kurse (Psychosomatik, Akupunktur) oder Prüfungen (Ultraschall) erforderlich. Diese können Sie auch schon vor der Niederlassung parallel zur Weiterbildung absolvieren. Das hat den Vorteil, dass Sie die Leistungen dann vom ersten Tag an abrechnen können.

Es lohnt sich also schon lange vorher, bei der Kassenärztlichen Vereinigung zu erfragen, welche Leistungen für das Fachgebiet abgerechnet werden können und welche Qualifikationsvoraussetzungen dafür nötig sind.

Beim Job-Sharing in Form einer Anstellung oder einer Berufsausübungsgemeinschaft wird der Nachfolger langsam an den Praxisbetrieb herangeführt. Er arbeitet zunächst als Angestellter oder Partner in der Praxis mit und kann die Abläufe in der Praxis und die Patienten kennenlernen.



Vor- und Nachteile ausgewählter Kooperationsformen

Vorteile

ÄRZTLICHE BERUFS AUSÜBUNGSGEMEINSCHAFT (BAG)	PRAXISGEMEINSCHAFT	EINZELPRAXIS
Effizienter Personaleinsatz (in einer BAG kann man mehr Personal beschäftigen, so dass Urlaub und Krankheit einzelner Mitarbeiter nicht direkt zu Engpässen führen)	Haftung nur für die eigene Praxis	Haftung nur für die eigene Praxis
Effizientere Nutzung der Räume und Geräte. Der Leerstand wegen Freizeit oder Urlaub wird minimiert	Reduktion der Fixkosten durch gemeinschaftliche Nutzung der Räume und Geräte	Alleinige Entscheidungsgewalt
Bessere Ausschöpfung des Budgets. Wenn Praxisinhaber umfangreiche Spezialkenntnisse haben (z. B. Psychosomatik, Sonographie oder Kardiologie), können einzelne Budgets allein aus Zeitgründen fast nie ausgelastet werden	Einnahmen müssen nicht aufgeteilt werden, da jeder Arzt seine eigene Abrechnung macht	Einnahmen müssen nicht aufgeteilt werden
Vertretung im Krankheits- oder Urlaubsfall bzw. bei Fortbildungen	Vertretung im Krankheits- oder Urlaubsfall bzw. bei Fortbildungen (bei gleicher Fachgruppe)	Freiheiten im Führungsstil
Mehr Schutz und Sicherheit für Ärzte, die aus der Klinik den Rückhalt des Teams schätzen gelernt haben (z. B. steht Ihnen bei schwierigen Fällen immer ein Kollege zur Seite)		

Nachteile

ÄRZTLICHE BERUFS AUSÜBUNGSGEMEINSCHAFT (BAG)	PRAXISGEMEINSCHAFT	EINZELPRAXIS
Risiko: Trennung auf Grund unüberwindbarer Differenzen zwischen den Partnern	Keine Zuschläge gegenüber der BAG	Bei der Teilnahme an einer Fortbildung muss die Praxis geschlossen werden, oder es muss eine Vertretung organisiert werden
Gemeinschaftliche Haftung auch für die Fehler der Praxiskollegen	Erhöhtes Regressrisiko, wenn bei fachgebietsidentischen Praxisgemeinschaften mehr als 20 % und bei fachgebietsverschiedenen mehr als 30 % identische Patienten im Quartal behandelt werden	Zusatzkosten für Vertretung im Krankheits- oder Urlaubsfall

Niederlassung planen

Eine Niederlassung sollte immer sorgfältig geplant werden. Dabei hilft es Ihnen, wenn Sie sich im Vorfeld folgende Fragen beantworten:

- › Wollen Sie angestellt arbeiten oder Ihr eigener Chef sein?
- › Möchten Sie allein in der Praxis arbeiten oder lieber mit anderen Kollegen in einem Team?
- › Möchten Sie in der Stadt oder auf dem Land praktizieren?
- › Wie soll Ihre Patientenstruktur aussehen? Möchten Sie viele Selbstzahler, ganz spezielle Fälle, Chroniker?
- › Wollen Sie zusätzlich als Belegarzt, Gutachter oder Berater tätig sein, an einer Uni lehren, als Betriebsarzt oder in Pflegeheimen tätig sein?

Einzelpraxis oder Teamarbeit?

Wenn Sie gerne im Team arbeiten, sollten Sie sich überlegen, ob Sie nicht einen Arztsitz in einer BAG oder einem MVZ erwerben möchten. In der Einzelpraxis arbeiten Sie alleine mit einem Team von medizinischen Fachangestellten. Das bedeutet für Sie mehr Freiheiten in der Führung der Praxis, aber auch mehr unternehmerisches Risiko. Auch in einer Praxisgemeinschaft haben Sie die Möglichkeit Ihr eigener Herr zu sein. Sie teilen sich lediglich die Räume und die Infrastruktur (Telefon, Personal, Geräte). Die wichtigsten Vor- und Nachteile sehen Sie in der Tabelle auf Seite 6.

Zusatzausbildungen und Leistungen

Während Ihrer Weiterbildungszeit haben Sie sicherlich darüber nachgedacht, ob Sie Zusatzausbildungen (z. B. Akupunktur) machen möchten. Im Idealfall haben Sie diese vor der Niederlassung abgeschlossen. In den ersten Jahren als Praxisinhaber bleibt dafür meist zu wenig Zeit.

Zusatzausbildungen sind sinnvoll, denn die reine Grundversorgung kann in der heutigen Zeit eventuell nicht mehr aus-

reichen, um als Unternehmer (als Praxisinhaber sind Sie auch das) erfolgreich zu sein. Daher sollten Sie sich rechtzeitig genaue Vorstellungen davon machen, was Sie Ihren Patienten zusätzlich an Leistungen anbieten möchten. In diese Überlegungen sollte auch die Wahl des Standortes mit einfließen, da dort ein entsprechender Bedarf an den geplanten Leistungen vorhanden sein muss.



Meldepflichten zur bzw. kurz vor der Niederlassung

- › bei der KV bzw. KZV
- › bei der Ärzte- oder Zahnärztekammer auf regionaler Ebene
- › beim Finanzamt wegen der Steuernummer
- › bei der Betriebsnummernstelle des Arbeitsamtes
- › bei der Berufsgenossenschaft (gesetzliche Unfallversicherung)
- › bei den gesetzlichen Krankenversicherungen (Anmeldung der Mitarbeiter)
- › bei der Bundesknappschaft (Anmeldung geringfügig Beschäftigter)

Praxisstandort

Familie und Work-Life-Balance sind ebenfalls wichtige Entscheidungskriterien. Findet Ihr Partner an Ihrem Praxisstandort oder in der Nähe einen Job? Gibt es Kindergärten, Schulen,

Dr. Nicole Mattern, Fachärztin für Gynäkologie

Der Weg in die Selbstständigkeit war steinig und aufregend, genauso wie das erste halbe Jahr als Praxisinhaberin. Aber ich würde mich jederzeit wieder dafür entscheiden.

In der Niederlassung habe ich mehr Freiheit, was die Planung von Sprechstundenzeiten und Urlauben angeht. Dadurch kann ich Beruf und Familie besser in Einklang bringen.



© Dr. Nicole Mattern

Supermärkte und andere wichtige Infrastruktur?

Diese Punkte können auch die finanzielle Planung stark beeinflussen. Es ist ein Unterschied, ob Sie alleine für Familie und

Kinder aufkommen müssen, oder ob beide Partner einen Beitrag zum Haushaltseinkommen leisten.

Praxis übernehmen oder neu gründen – was ist besser?

Vorteile

ÜBERNEHMEN	NEU GRÜNDEN
Sie haben ein geringeres unternehmerisches Risiko, da Sie auf Vorhandenes aufbauen können	Sie können den Praxisstandort flexibel wählen
Das Praxisteam ist in der Regel bereits gut eingespielt	Sie können die Investitionshöhe besser kalkulieren
Es gibt einen Patientenstamm, der übernommen werden kann	Sie können die gesamte Praxis und alle Abläufe von Anfang an nach Ihren eigenen Vorstellungen gestalten
Der Umsatzeinbruch (weil frühere Patienten in andere Praxen wechseln) ist kalkulierbar	
Die Umsätze und Kosten sind durch die Auswertung der vorliegenden betriebswirtschaftlichen Unterlagen besser zu kalkulieren	
Sie können eine Übernahme auf Etappen vereinbaren (z. B. via Jobsharing) und vom Know-how Ihres Vorgängers profitieren	
Es gibt Abschlagszahlungen seitens der Kassenärztlichen Vereinigung auf Grund der bisherigen Honorarabrechnungen	

Nachteile

ÜBERNEHMEN	NEU GRÜNDEN
Der Kaufpreis ist ggfs. höher, denn er setzt sich nicht nur aus dem materiellen Kaufpreis zusammen, sondern beinhaltet auch den immateriellen Wert (den Patientenstamm)	Es gibt keinen vorhandenen Patientenstamm. Sie müssen aktiv Patienten werben
Die medizinisch-technische Ausstattung und sonstige Infrastruktur entspricht vielleicht nicht zu 100 Prozent Ihren Vorstellungen	Die endgültige Patientenzahl pro Quartal wird sich erst im Laufe von ein bis zwei Jahren entwickeln. Gegebenenfalls ist ein Betriebsmittelkredit erforderlich

Finanzen

In den meisten Fällen bedeutet eine Praxisgründung auch, einen nicht unbeträchtlichen Kredit aufnehmen zu müssen. Am Anfang stehen viele Ausgaben und eine starke finanzielle Belastung. Die Einnahmen beginnen erst zeitlich verzögert zu fließen.

Hinzu kommen die regelmäßigen Belastungen z. B. durch Einkommenssteuer, Löhne und Sozialversicherung. Als angestellter Arzt erhalten Sie regelmäßig Ihr Gehalt, während Sie als Unternehmer die Verantwortung für sich und Ihre Angestellten übernehmen. Das erfordert Umdenken – unter Umständen auch bei Ihrem Partner.

Fehler bei der Praxisübernahme können schnell wirtschaftliche Auswirkungen haben. Daher ist auch hier eine rechtzeitige, sorgfältige Planung unerlässlich.

Praxis übernehmen oder neu gründen?

Sie können eine bestehende Praxis übernehmen oder eine Praxis neugründen. Neugründungen sind heutzutage eher selten geworden, da die meisten Gebiete noch zulassungsbeschränkt und Neugründungen nur in nicht gesperrten Gebieten zulässig sind. Sowohl die Praxisübernahme als auch die Neugründung haben Vor- und Nachteile. Auf Seite 8 haben wir diese für Sie zusammengefasst.

Egal wie Sie sich entscheiden, Sie sollten auf jeden Fall immer fachlichen Rat einholen, um die Risiken zu minimieren. Wenden Sie sich einfach an unsere individuelle Rechtsberatung und Rechtsberatung.

Bei der **Praxisübernahme** gibt es wiederum verschiedene Möglichkeiten. Sie können eine Einzelpraxis übernehmen oder einen Sitz in einer Ärztlichen Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) oder einem MVZ erwerben.

Wenn Sie sich in einem gesperrten Gebiet niederlassen wollen, geht das nur unter der Voraussetzung, dass ein anderer Kollege auf seine Zulassung verzichtet. Die freiwerdende Zulassung

wird von der zuständigen Kassenärztlichen Vereinigung ausgeschrieben. Wenn Sie Interesse an der Zulassung haben, müssen Sie innerhalb der Bewerbungsfrist einen Antrag stellen.

Der abgebende Arzt erhält nach Fristablauf die eingegangenen Bewerbungen. Spätestens zu diesem Zeitpunkt müssen Sie in die Verhandlungen mit dem Praxisabgeber treten. Bei der Sitzung des Zulassungsausschusses muss ein unterschriebener Praxisübernahmevertrag vorliegen. Nur so können Sie sicherstellen, dass Ihre Interessen berücksichtigt werden.



Verhandeln Sie rechtzeitig

Wenn Sie eine konkrete Praxis übernehmen möchten, sollten Sie möglichst vor der Ausschreibung Verhandlungen mit dem abgebenden Arzt führen. Die Zulassungsausschüsse bemühen sich, die Wünsche des abgebenden Arztes im Hinblick auf seinen Nachfolger zu berücksichtigen. Allerdings können sie das nur, wenn die übrigen Voraussetzungen nicht eindeutig für einen anderen Bewerber sprechen.

Nach der Bewerbung überprüft der **Zulassungsausschuss** die formellen Voraussetzungen für Ihre Zulassung und entscheidet dann nach folgenden Auswahlkriterien, welcher Bewerber die Zulassung erhält:

- › die berufliche Eignung
- › das Approbationsalter
- › die Dauer der ärztlichen Tätigkeit
- › eine mindestens fünf Jahre dauernde vertragsärztliche Tätigkeit in einem Gebiet, in dem der Landesausschuss nach § 100 Absatz 1 das Bestehen von Unterversorgung festgestellt hat
- › ob der Bewerber Ehegatte, Lebenspartner oder ein Kind des bisherigen Vertragsarztes ist
- › ob der Bewerber ein angestellter Arzt des bisherigen Vertragsarztes oder ein Vertragsarzt ist, mit dem die Praxis bisher gemeinschaftlich betrieben wurde
- › ob der Bewerber bereit ist, besondere Versorgungsbedürfnisse, die in der Ausschreibung der Kassenärztlichen Vereinigung definiert worden sind, zu erfüllen



- › Belange von Menschen mit Behinderung beim Zugang zur Versorgung
- › bei medizinischen Versorgungszentren die Ergänzung des besonderen Versorgungsangebots; dies gilt entsprechend für Vertragsärzte und Berufsausübungsgemeinschaften mit einem besonderen Versorgungsangebot

Wenn nach Einschätzung des Zulassungsausschusses eine Nachbesetzung des Vertragsarztsitzes unter Versorgungsgesichtspunkten nicht erforderlich ist, kann die Ausschreibung abgelehnt werden. In diesem Fall hat die KV dem Vertragsarzt, dessen Zulassung eingezogen wird, eine Entschädigung in Höhe des Verkehrswertes der Praxis zu bezahlen. Die Ausnahme: Wenn ein Vertragsarzt seinen Sitz an den Ehegatten, Lebenspartner oder ein Kind übertragen möchte oder an einen Arzt, der bereits als Angestellter oder Partner (also z. B. als Job-Sharer) in seiner Pra-

xis mindestens drei Jahre tätig ist, darf die KV den Sitz nicht entziehen.

Praxiswert ermitteln

Im Rahmen der Praxisabgabe ist neben den organisatorischen Schritten die Ermittlung des Praxiswertes von zentraler Bedeutung. Es gibt viele unterschiedliche Methoden, um den Praxiswert zu ermitteln. Sie reichen von pauschalen Faustformeln (z. B. bestimmte Quote vom Umsatz) bis hin zu komplexen betriebswirtschaftlichen Berechnungen.

Ein von unabhängigen Sachverständigen erstelltes Praxiswertgutachten bildet eine solide Grundlage für Kaufpreisverhandlungen. Für ein Gutachten sollte genügend Zeit eingeplant werden. Das Verfahren kann wesentlich beschleunigt werden, wenn der Praxisabgeber rechtzeitig alle nötigen Unterlagen vorlegt.

Dr. André Bergmann, Facharzt für Allgemeinmedizin

Bevor ich mich ins Abenteuer eigene Praxis gestürzt habe, war ich als angestellter Arzt im Krankenhaus und auch fast zwei Jahre in der Praxis eines Kollegen tätig. Die grundsätzliche Einigung zur Praxisübernahme war einfach. Doch dann kamen die juristischen Probleme: Datenschutz, KV-Recht, Privatrecht und vieles mehr. Datenschutzrechtlich z. B. hätte jeder Patient sein schriftliches Einverständnis geben müssen, dass ich als Nachfolger die jeweiligen Patientenakten einsehen darf.

Der Virchowbund hat eine Lösung gefunden: Ich arbeitete einige Monate als Assistent in der Praxis. Gemeinsam mit der Rechtsabteilung des Verbandes haben wir auch den Praxisübernahmevertrag mit allen Anlagen aufgesetzt: Mitarbeiterverträge, Geräteverzeichnis, Laborgemeinschaft, EDV, Homepage, Mietvertrag ...



© Dr. André Bergmann

Die Menge der zu beachtenden Gesetze war für mich anfänglich nahezu unüberschaubar. Als frisch niedergelassener Arzt hat man Angst, unbeabsichtigt in eine Gesetzesfalle zu tappen, unwirtschaftlich zu handeln und tausend andere Sorgen.

Die wiederholte Beratung durch Frau Schannath vom Virchowbund war extrem hilfreich. Zu allen Fragen hatte sie Musterverträge parat, die sie an unsere persönliche Situation anpasste. Ohne diese kompetenten Erläuterungen hätten wir sicher vieles falsch gemacht.

So kann ich nur sagen: alles prima gelaufen!

Praxisräume mieten oder kaufen?

Mietvertrag

Wenn Sie eine gemietete Praxis übernehmen, sollten Sie rechtzeitig die Modalitäten des Mietvertrages prüfen. Müssen Sie den Mietvertrag übernehmen oder neu abschließen? In zweiterem Fall sollten Sie den Mustervertrag des Virchowbundes nutzen und sich dazu von uns beraten lassen.

Der Betrieb einer Arztpraxis bedingt in der Regel Besonderheiten, die im Mietvertrag berücksichtigt werden sollten. Fehlen entsprechende Vereinbarungen, kann das nachteilige Folgen haben.

Unter anderem sind zu berücksichtigen:

- › Laufzeit des Mietvertrages (befristet in Verbindung mit Optionsrechten des Mieters auf Verlängerung des Mietverhältnisses von z. B. je fünf Jahren)
- › Mietzins und Nebenkosten
- › keine Mehrwertsteuer
- › Praxisschild
- › außerordentliches Kündigungsrecht bei Tod und Berufsunfähigkeit
- › wenn möglich, Zusatzvereinbarungen über ein außerordentliches Kündigungsrecht, falls die Ertragserwartungen nicht eintreten, – eine Praxisverlegung (Umzug) ist allerdings wegen der Zulassungsproblematik nur noch im bestehenden Zulassungsbezirk möglich, wenn der Zulassungsausschuss dem Vorhaben der Sitzverlegung zustimmt
- › Recht auf uneingeschränkte Praxisausübung (z. B. im Hinblick auf Strahlenschutzvorschriften)

- › Aufnahme eines Kollegen in die Praxis entweder zur Gründung einer BAG oder als so genannten Jobsharing-Assistenten und das Recht zur Aufnahme weiterer Partner im Rahmen der berufsrechtlichen Vorgaben (Partnerschaftsgesellschaft)
- › Übergabemöglichkeit an Praxisnachfolger
- › Genehmigung von Umbauten und Einbauten sowie Regelung über die diesbezügliche Kostenverteilung;
- › Regelung über den Verbleib vorgenommener Umbauten und eingebrachter Einrichtungen bei Auszug, insbesondere Vermeidung der Verpflichtung zur Wiederherstellung des früheren Zustandes (Rückbauverpflichtung)
- › Vorkaufsrecht für die Praxisräume
- › spezifizierte Konkurrenzschutzklausel (insbesondere in einem Ärztehaus relevant)
- › nur begrenzte Übernahme von Kleinreparaturen
- › ansehnliches Aussehen des Mietshauses
- › keine Übernahme von Verkehrssicherungspflichten

Kaufvertrag

Sollte der Praxisinhaber auch der Eigentümer der Praxisräume sein, müssen Sie den Erwerb der Räume mit einem separaten notariellen Kaufvertrag regeln. Informieren Sie sich unbedingt vorab bei einem Steuerberater, ob diese Vorgehensweise für Sie sinnvoll ist.

Praxisübernahmevertrag



Praxisübernahmevertrag

Einen Muster-Praxisübernahmevertrag erhalten Sie beim Virchowbund. Außerdem helfen wir Ihnen dabei, den Vertrag auf Ihre individuelle Situation anzupassen.

Beim Praxisübernahmevertrag handelt es sich um einen Kaufvertrag im Sinne des BGB. Der Vertragsgegenstand ist der Praxiskauf, der die Übernahme von dem Praxisinventar und dem immateriellen Wert, dem so genannten Goodwill beinhaltet.

Bei der Aufsetzung des Vertrages ist zu beachten, dass der Ausgang eines Zulassungsverfahrens nicht mit Sicherheit vorhersehbar ist. Daher sollte eine Klausel regeln, dass der Vertrag nur vorbehaltlich der Zulassung abgeschlossen wird.

Der Vertrag muss des Weiteren folgende Regelungen enthalten:

- › Gegenstand des Vertrages
- › Einrichtung, Sprechstundenbedarf
- › Patientenunterlagen
- › Praxisräume
- › Übernahme des Personals
- › Eintritt in sonstige laufende Verträge
- › Telefonanschluss, Internet, Homepage
- › Bestehende Honorarforderungen
- › Kaufpreis
- › Freistellung
- › Verbot der Weiterveräußerung
- › Regelung zu Krankheit, Berufsunfähigkeit und Tod
- › Niederlassungsbeschränkungen
- › Zustimmung des Ehegatten
- › Zulassung zur vertragsärztlichen Versorgung
- › Schlussbestimmungen
- › Schlichtungsvereinbarung

Für Sie als Praxiskäufer ist es wichtig, dass Sie mit dem Vorgänger ein **Wettbewerbsverbot** vereinbaren, damit dieser sich nicht im Einzugsgebiet seiner alten Praxis erneut niederlassen kann. Ein wirksames Wettbewerbsverbot muss in zeitlicher, räumlicher und sachlicher Hinsicht angemessen und mit einer Vertragsstrafe verbunden sein.

Der Einfluss des früheren Praxisinhabers sollte nicht unterschätzt werden. Patienten werden ihn z. B. nach einer Empfehlung bitten, in welche Praxis sie wechseln sollen. Eine Klausel im Kaufvertrag kann festlegen, dass sich der abgebende Arzt für die Rückführung der Patienten in die Praxis einsetzt und ihm somit untersagt ist, Patienten an einen anderen Kollegen weiterzuempfehlen.

Und jetzt?

Haben wir die Lust auf die Niederlassung in Ihnen geweckt? Wir helfen Ihnen dabei, den Weg zur eigenen Praxis so leicht wie möglich zu machen. Als Experten für die Niederlassung stehen wir immer mit Rat und Tat an Ihrer Seite:

- › persönliche **Praxis- und Niederlassungsberatung**
- › persönliche **Rechtsberatung**
- › personalisierbare **Musterverträge**
z. B. Praxisübernahme / -gründung, Anstellung, Jobsharing
- › **Praxisinfos** von Niederlassungs-Basics über Arbeitsrecht bis Praxisorganisation und -marketing
- › **Checklisten**, z. B. Praxisbegehung, Notfallkoffer
- › **Vorlagen**, z. B. Kündigung von Arbeitsverträgen, Verbandbuch
- › monatliche Updates zu wichtigen Gesetzesänderungen, Urteilen, Neuigkeiten und mehr via **Newsletter**
- › **Webinare** zu allen Facetten des Praxismanagements
- › fachübergreifende **Berufspolitik**
- › Vorteile beim **Einkauf**: Strom, Gas, Berufskleidung etc.
- › und mehr ...

Alle Infos unter: www.virchowbund.de/vorteile



Tauchen Sie tiefer ein

Geballtes Wissen für Ihre Praxis finden Sie auf www.virchowbund.de/praxis-knowhow

Noch detaillierter informieren wir Sie in unseren jeweiligen Praxisinfos – und natürlich in der persönlichen Beratung.

Schauen Sie auch im **Praxisärzte-Blog** vorbei: www.virchowbund.de/blog

Sparen Sie Zeit, Geld und Nerven mit dem Virchowbund

Als Mitglied im Virchowbund genießen Sie uneingeschränkten Zugang zu unserem kompletten Serviceangebot für Ihre Arztpraxis. **Das ist Service, der sich lohnt!**

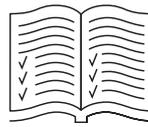
MUSTERVERTRÄGE



RECHTSBERATUNG



PRAXISINFOS



PRAXISBERATUNG



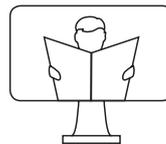
SENIOR EXPERT DOCS®



VORTEILSKONDITIONEN UND RABATTE



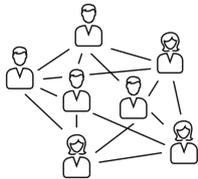
NEWSLETTER



REGIONALE VERANSTALTUNGEN



KOLLEGEN-NETZWERK



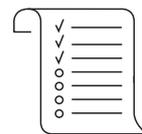
E-LEARNING UND WEBINARE



ONLINE-WISSENSDATENBANK



CHECKLISTEN



Virchowbund

Verband der niedergelassenen Ärztinnen und Ärzte Deutschlands e. V.

Chausseestraße 119b

10115 Berlin

Tel.: 030 28 87 74 - 0

info@virchowbund.de

www.virchowbund.de