



GRÜNDERFORUM

Hilfe bei der Praxisübernahme

Das 12. Gründer- und Abgeberforum der KV Hessen informierte Ärzte über die Möglichkeiten der Praxisübergabe. Neben Beratungsmöglichkeiten konnten sich Bietende und Suchende direkt per Pager zusammenfinden.

Praxisuche oder Praxisabgabe – Ärztinnen und Ärzte, die sich damit beschäftigen, stehen oft vor einschneidenden Veränderungen in ihrem Berufsleben – und unter Beobachtung. Niederlassungsstrategien bei den Kassenärztlichen Vereinigungen (KV) interessieren sich genauso für sie wie Landräte und Kommunalpolitiker. Will ein Arzt seine Praxis aufgeben, klingeln bei so manchem Bürgermeister auf dem Land die Alarmglocken: Wird es einen Nachfolger geben, der die medizinische Versorgung in der Gemeinde weiterführt? Abgebende Ärzte fragen sich, ob sie am Berufsende noch genug für ihre Praxis bekommen, ob sich ein Nachfolger findet, der die Praxis und Patienten übernimmt.

Netzwerkarbeit live

Frankfurt an einem Samstag: Groß ist der Andrang in der KV Hessen. Im Handumdrehen sind der große Saal und die Nebenräume in der sechsten Etage des neuen Verwaltungsgebäudes mit Ärzten aus ganz Süd- und Mittelhessen bevölkert. Es lockt das 12. Gründer- und Abgeberforum der KV. Viele Besucher ver-

folgen digitale Inserate über freierwerbende Arztsitze auf Smartphones oder Tablets, sehen sich – wo vorhanden – Bilder solcher Objekte an. Bietende und Suchende sind vor Ort, können sich mit sogenannten „Pagern“ elektronisch orten und gleich treffen. Rund 30 KV-Fachleute aus dem Beratungszentrum und anderen Abteilungen der KV leisten Hilfe, beantworten Fragen rund um die Niederlassung, vermitteln weitere Kontakte und Termine für persönliche Beratungen. Zwischendrin sieht man den Infostand einer Gemeinde im Main-Kinzig-Kreis samt Bürgermeister, der die Infrastruktur seines Ortes und den Freizeitwert seiner Region anpreist und auch mit speziellen gemeindeeigenen Unterstützungsangeboten für eine Niederlassung wirbt. Der dortige Hausarzt hört aus Altersgründen bald auf, ein Nachfolger wird dringend gesucht. In Nebenräumen gibt es kleine Gesprächsrunden zu bestimmten Themen rund um die Praxisabgabe und Niederlassung.

„Wo und wie erfahre ich, welche Praxissitze ausgeschrieben werden und wie kann ich mich melden?

Welche Hürden muss ich unbedingt nehmen und wie kann mir die KV dabei helfen? Habe ich Einfluss auf die Entscheidung des Zulassungsausschusses?“ Wer, wie ein junger Facharzt an einem Klinikum in Frankfurt, solche Fragen stellt, hat vielleicht schon eine wichtige Entscheidung zugunsten einer eigenen Niederlassung getroffen und eine Praxis im Auge, die zu ihm passen würde. „Hierher zu kommen und sich Hilfe von der KV zu organisieren, war in seinem Fall genau richtig“, sagt Michael Kowalsky, der Chef des Frankfurter KV-Beratungszentrums, und ergänzt: „Wir bieten ihm die Sicherheit eines großen Erfahrungsschatzes und können ihm sagen, was er beachten muss, welche Informationen und Unterlagen benötigt werden und so weiter.“

Neue Generation, neue Ideen

Kowalsky mahnt aber auch, nicht zu unterschätzen, wie sehr sich die Vorstellungen der ärztlichen Berufsausübung in der jungen Generation verändert haben: „Wir haben inzwischen mit einer Feminisierung des Arztberufs zu tun. Außerdem spielt

Foto: iStockphoto/parcisis

die Vereinbarkeit von Familie und Beruf bei jungen Ärztinnen und Ärzten eine große Rolle.“ Heute seien kürzere und geregeltere Arbeitszeiten gefragt und die abnehmende Bereitschaft zu beobachten, das wirtschaftliche Risiko einer eigenen Praxis einzugehen. Kowalsky: „Doch wir wollen und müssen junge Ärztinnen und Ärzte in die ambulante Versorgung bringen.“ Zu überlegen seien deswegen „passgenaue“ Angebote wie etwa eine Anstellung oder ein Job-Sharing, bei dem sich zwei Ärzte einen Arztsitz teilen. Auch eine zunächst auf neun Monate befristete Tätigkeit in der zu übernehmenden Praxis ist mittlerweile möglich und käme den Wünschen junger Ärzte entgegen, sich beim Übergang in die eigenständige Praxisführung durch den Praxisinhaber begleiten zu lassen, um mehr Sicherheit zu erlangen. Nicht zu unterschätzen seien schließlich Fragen nach den schulischen Angeboten für die Kinder vor Ort oder den Freizeitwert in einer Region. Immer wieder würden Informationen über die Infrastruktur eines Ortes oder über die Verpflichtungen im regionalen Ärztlichen Bereitschaftsdienst nachgefragt.

„Lösungen von der Stange gibt es nicht“, sagt KV-Mitarbeiter Kowalsky. Zu unterschiedlich seien die Wünsche und Voraussetzungen zwischen abgebenden und suchenden Ärzten. Aber die Kassenärztlichen Vereinigungen haben entsprechendes Know-how, sie kennen als Beteiligte die Spielregeln im Zulassungsausschuss, haben Betriebswirtschaftler und Juristen in ihren Reihen und sowieso viele Kontakte zu anderen Akteuren und auch zu der einen oder anderen Kommune, die sie in den Gesprächen mit Beratungssuchenden einbringen können. Hier in der Rhein-Main-Metropole Frankfurt ebenso wie in allen Regionen des Flächenlandes. Die regionalen hessischen KV-Center in Kassel, Gießen, Wiesbaden, Frankfurt und Darmstadt beraten das ganze Jahr über zu allen Fragen einer Praxiskooperation, spielen mit Interessenten Zukunftsszenarien unter Einschluss der Honorarentwicklung durch, helfen über formale Klippen der Praxisübergabe und Niederlassung hin-

weg und stellen Kooperationsmodelle vor. Betriebswirtschaftler geben Tipps zum Kauf einer Praxis, warnen vor typischen Fallen, beraten aber auch über zusätzliche Investitions- und Tilgungsbelastungen für Umbau und Modernisierung. Hier geht es um die Bedingungen einer Niederlassung, um die Wettbewerbsposition und den Patientenstamm eines ins Auge gefassten Standortes, aber auch um Kooperationsmöglichkeiten, von der Praxisform bis hin zu den bereits erwähnten Fragen einer befristeten Anstellung, eines Job-Sharings und so weiter.

Tipps zur Nachfolgersuche

Auch Ärzten, die ihre Praxis abgeben wollen, kann geholfen werden, etwa bei Fragen, wo und wie sie einen Nachfolger suchen können, welche formalen Anforderungen und Fristen zu beachten sind oder auch, nach welchen Kriterien der Zulassungsausschuss über eine Ausschreibung entscheidet. Veranstal-



Foto: Reinhold Schlitt

tungen wie diese in Frankfurt dienen dazu, beide Seiten unkompliziert zusammenzubringen und über die Palette der Beratungsangebote zu informieren.

„Zwar können wir niemandem einen Erfolg bei der Praxissuche garantieren“, sagt Michael Kowalsky, „aber wir haben sehr gute Erfahrungen mit jenen Ärzten gemacht, die sich frühzeitig auf die Suche nach einem Nachfolger begeben und sich dabei auch unserer Beratungskompetenz bedienen.“

Reinhold Schlitt

Werb für seine Gemeinde:

Bürgermeister Joachim Lucas aus Freigericht im Main-Kinzig-Kreis

Checkliste Übernahmevertrag

Aufgrund der in Deutschland geltenden Vertragsfreiheit liegt die Vertragsausgestaltung bei einer Praxisübernahme im Ermessen von Verkäufer und Käufer. Die folgende Liste bietet erste Anhaltspunkte, eine juristische Beratung ist jedoch angeraten.

Vertragsgegenstand: Gegenstand des Übernahmevertrages ist die Praxis mit ihren materiellen Objekten wie Einrichtung und Geräten sowie ihrem immateriellen Wert. Letzterer steht für die Gewinnaussichten der Praxis. Über die Berechnung dieses sogenannte Goodwill sollte sich im Vorhinein geeinigt werden.

Kaufpreis: Der Vertrag sollte den vereinbarten Kaufpreis enthalten und möglichst aufschlüsseln, welcher Anteil für Einrichtung und welcher für den Goodwill kalkuliert ist.

Praxismietvertrag: Verkäufer und Käufer sollten sich frühzeitig mit dem Vermieter verständigen, da der Nachfolger keinen Anspruch auf die Übernahme des Mietvertrages hat.

Zulassung: Es sollte vertraglich festgelegt werden, dass ein Nachfolger sich ordnungsgemäß für eine Zulassung bewirbt und was im Falle der Nichtzulassung passiert.

Personal: Mit dem Erwerb der Arztpraxis gehen die bestehenden Arbeitsverhältnisse auf den Nachfolger über. Sinnvoll ist es, dieses im Vertrag nochmals aufzuführen.

Patienten: Um die Übernahme der Patientenkartei zu regeln, sollte der Vertrag einen Passus enthalten, der dem Nachfolger das Eigentumsrecht an der Patientenkartei überträgt. Voraussetzung hierfür ist die Zustimmung der betroffenen Patienten.

Konkurrenzschutzklausel: Sie verhindert, dass sich der Verkäufer im Einzugsbereich seiner alten Praxis erneut niederlässt.