

Lebensplanung freiberuflicher Anästhesisten - Was tun mit der Zulassung ? -

NARKA 2014

Dr. jur. Ingo Pflugmacher

Fachanwalt für Medizinrecht

Fachanwalt für Verwaltungsrecht

Rechtanwälte Busse & Miessen

Agenda:

- Aktuelle rechtliche Entwicklungen
- Möglichkeiten von Praxisverkauf, Zulassungsübertragung und Nachfolgeplanung
- Sozial- und zivilrechtlich optimierte Gestaltung: Individuelle Chancen und Planungssicherheit
- Praxistips aus anwaltlicher Sicht

Die neue Bedarfsplanung

- Relevanz: Die Zulassung ist an den Planungsbereich gebunden, eine Übertragung kann nur innerhalb des Planungsbereiches erfolgen.
- Die neue Bedarfsplanung bietet neue Chancen:

Die neue Bedarfsplanung

§ 13 Spezialisierte fachärztliche Versorgung

(1) Der spezialisierten fachärztlichen Versorgung gehören folgende Arztgruppen an:

1. Anästhesisten
2. Fachinternisten (fachärztlich tätig)
3. Kinder- und Jugendpsychiater
4. Radiologen

Die neue Bedarfsplanung

(3) Planungsbereich für die spezialisierte fachärztliche Versorgung ist die Raumordnungsregion in der Zuordnung des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung.

(4) Die Verhältniszahlen (ein Arzt je Anzahl Einwohner) bestimmen sich wie folgt:

– Anästhesisten 46.917



Das Versorgungsgesetz II

- MVZ mit einer Fachrichtung ?
 - Evtl. nach den heutigen Pressemitteilungen nur für Hausärzte
- KVen müssen / sollen in überversorgten Gebieten „Zulassungen aufkaufen“
 - Wie sich die Entschädigung berechnet, ist völlig offen

Die klassische Abgabeplanung:

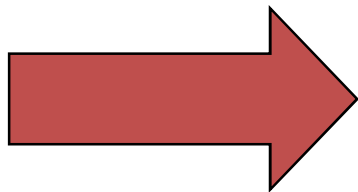
- Verkauf der Praxis nebst Zulassung an einen zukünftig freiberufliche tätigen Nachfolger
- Verzicht zugunsten eines anderen Vertragsarztes mit nachfolgender Anstellung
- Verzicht zugunsten eines MVZ mit nachfolgender Anstellung

Die „klassische“ Praxisübergabe:

- (Anonyme) Ausschreibung des Vertragsarztsitzes
- Bewerbung interessierter Übernehmer
- Erhalt der Bewerberliste mit der Bitte um Kontaktaufnahme
- Einigung mit einem oder mehreren Bewerbern
- Kaufvertragsverhandlung und –abschluss
- Sitzung des Zulassungsausschusses
- Praxisübergabe

Zulassungsrechtliche „Zwänge“:

- Ausschuss muss grundsätzlich nach Eignung der Bewerber entscheiden.
- Ausschüsse berücksichtigen allerdings Präferenz des Abgebers.
- Ebenfalls ist bisherige Mitarbeit in der Praxis und gleiche Spezialisierungen (z.B. Schmerztherapie) zu berücksichtigen.
- Nachfolger muss (zunächst) am bisherigen Praxissitz tätig werden.



Achtung: Querulatorischer Bewerber kann das Verfahren erheblich verzögern und damit gefährden!

Richtige Strategien:

- Frühzeitige Nachfolgersuche
- Abstimmung, ob Standort beibehalten werden soll oder nicht.
- Eventuell:
 - ✓ Aufnahme des Bewerbers als Angestellter oder Job-Sharing-Partner
 - ✓ Verlegung des Vertragsarztsitzes an zukünftigen Standort (nach Vertragsabschluss und mit entsprechenden Sicherheiten, Vertreterregelungen usw.).

Überleitung statt Übergabe:

- Die weitere Mitarbeit (für einige Monate oder 1-2 Jahre) kann wirtschaftlich sinnvoll und persönlich gewünscht sein.
 - ✓ Der Käufer erhält mehr Sicherheit bzgl. der Zuweiserüberleitung,
 - ✓ dies kann für die finanzierende Bank wichtiges Kriterium sein,
 - ✓ der Abgeber kann bei der Fortführung der Praxis unterstützen.

Job-Sharing-Gemeinschaftspraxis

- Abgebender Arzt überträgt zunächst nur geringen Anteil des Praxisvermögens
- Es wird ergänzend ein Vorvertrag über die Übertragung des restlichen Vermögens geschlossen, der allerdings für beide Parteien noch nicht bindend ist.

Pro:

Steuerlicher Vorteil für Abgeber.

Zunächst geringer Kapitaleinsatz des Übernehmers

Contra:

Fehlende Sicherheit bezüglich der endgültigen und vollständigen Übergabe bzw. Übernahme

Rechtliche Gestaltung der Überleitung : Vertragsärztliches Anstellungsverhältnis

- Abgebender Arzt nimmt „jungen Arzt“ zunächst als Angestellten auf.....oder...
- Abgebender Arzt wird nach Verkauf Angestellter des „jungen Arztes“
 - Beschränkung des GKV-Honorares auf – vereinfacht – das durchschnittliche Punktevolumen der letzten 4 Quartale plus 3 %.
 - Kein Verlust der Steuervergünstigung!

Übergabe in Gemeinschaftspraxis

- Es wird nicht „die Praxis“ verkauft, sondern Anteile an der bestehenden Gemeinschaftspraxis.
- Seine eigene Beteiligung kann man an den „neuen Arzt“ oder an die bisherigen Partner veräußern.
- Differenzierte Modelle sind möglich.

Übergabe in Gemeinschaftspraxis

- Der Zulassungsausschuss muss den von den verbleibenden Partnern präferierten Bewerber zulassen.
- Also: Keine Risiko des querulatorischen Bewerbers und damit mehr zeitliche Planungssicherheit.

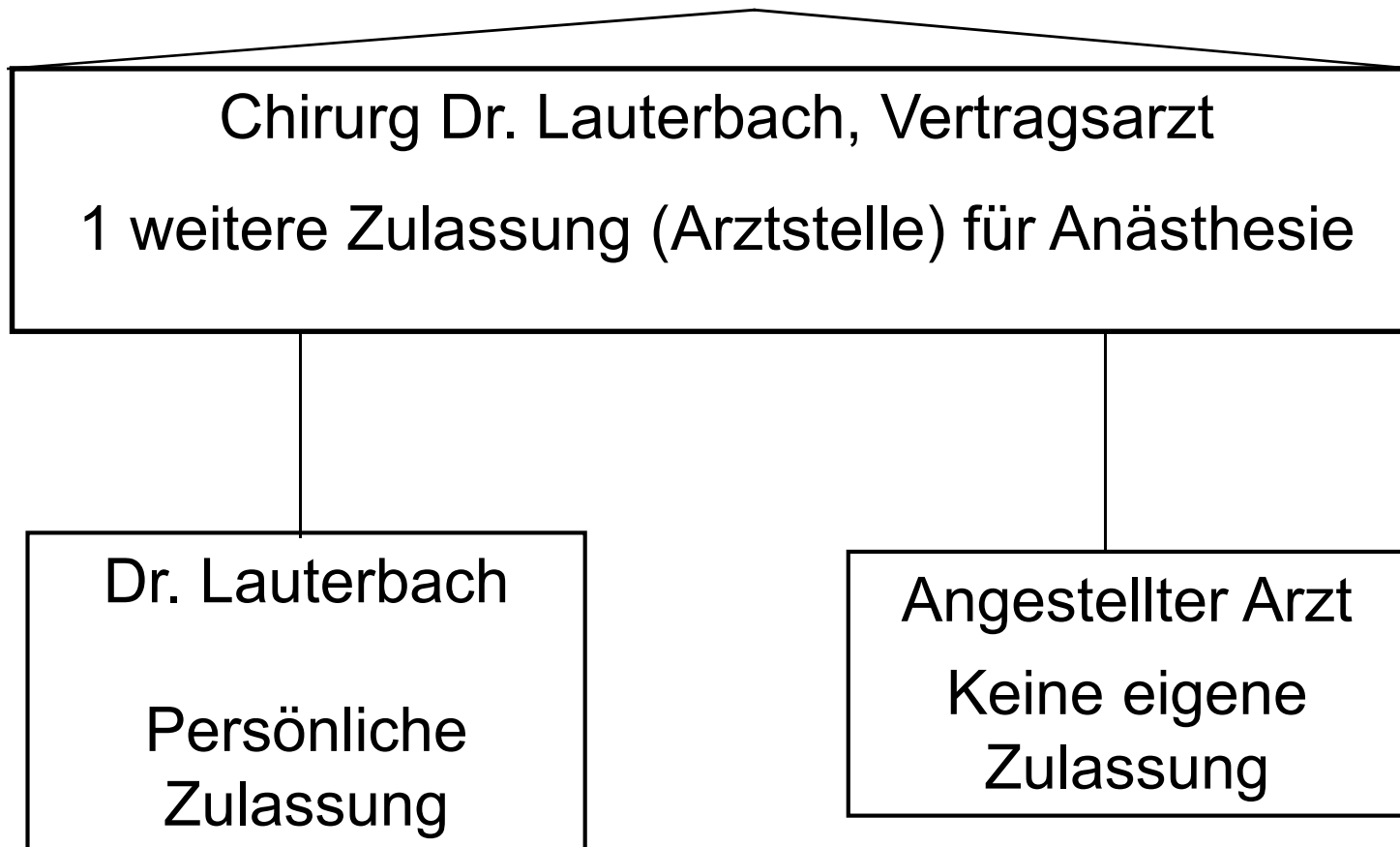
Das VÄG 2007:

Ein Vertragsarzt kann Zulassungen „kaufen“ oder - in freien Gebieten – beantragen und hierauf angestellte Ärzte beschäftigen. Diese Stellen können ohne weiteres nachbesetzt werden.

Erwerb der Zulassungen:

- ✓ Ein Vertragsarzt erklärt, er übertrage seine Zulassung auf den anderen Arzt um zukünftig als dessen Angestellter tätig zu werden.
- ✓ Unmittelbare Beantragung der Zulassung in „freien“ Gebieten und Anstellung eines entsprechenden Facharztes.
- ✓ Diese „Arztstellen“ können vom übernehmenden Arzt bei Beendigung des ersten Anstellungsverhältnisses nachbesetzt werden.

Der „Unternehmer-Arzt“



Verkauf der Zulassung an ein MVZ:

- ✓ Erklärung des Vertragsarztes zur Übertragung der Zulassung auf MVZ mit gleichzeitigem Antrag auf Genehmigung einer Anstellung im MVZ.
- ✓ Alternativ: Bewerbung des MVZ auf ausgeschriebenen Sitz und „Fortführung der Praxis im MVZ “ (§103 Abs. 4 a Satz 2).

Die Anstellung in Praxis oder MVZ

- Der abgebende Arzt sollte mindestens ein Quartal als Angestellter tätig sein. Teilweise werden sechs Monate verlangt.
- Die tatsächliche Tätigkeit ist extrem wichtig, anderenfalls besteht erhebliche Vertragsarzt- und strafrechtliche Risiken.

Folgen der Anstellung:

- Grundsätzlich gesetzliche Versicherungspflicht in der GKV, Ausnahmen bei Alter über 55 Jahren und bei erteilter Freistellung.
- Die private KK kann bei gesetzlicher Versicherung kündigen, man ist als Versicherter zur Mitteilung verpflichtet!

Flexibilität bei Anstellung:

- Der Angestellte kann innerhalb von 12 Monaten für drei Monate vertreten werden.
- Dies jedoch nur bei Abwesenheit aufgrund von Urlaub, Krankheit, Fortbildung, Wehrübung oder Schwangerschaft.

Detailfragen

- Kaufpreis und Praxiswert
- Wer kommt als „Nachfrager“ in Betracht
- Verkauf der „halben Zulassung und Praxis“

Praxiswert

- Grundsatz: Übertragbarer Gewinn
- Abzüglich Unternehmerlohn
- Zzgl. Materielle Vermögenswerte

	2013 (nach BWA)	2012	2011
Einnahmen (ohne Privatnutzungen)			
Praxiseinnahmen (ärztl. Tätigkeit)	775.500 €	842.700 €	819.900 €
sonstige Einnahmen	59.900 €	5.800 €	7.900 €
Ust		9.300 €	8.900 €
Summe Einnahmen (ohne Privatnutzung)	835.400 €	857.800 €	836.700 €
Ausgaben			
Insgesamt	456.800 €	451.500 €	422.700 €
bereinigt um			
Abschreibungen (auch GWG)	30.000 €	37.200 €	39.300 €
Finanzierungskosten	2.900 €	4.300 €	5.300 €
Übertragbare Kosten	423.900 €	410.000 €	378.100 €
Übertragbarer Gewinn	411.500 €	447.800 €	458.600 €
abzgl. Fiktives Arztgehalt	120.000 €	120.000 €	120.000 €
nachhaltiger Gewinn	291.500 €	327.800 €	338.600 €
nachhaltiger Gewinn (Mittelwert gewichtet)			311.450 €

<u>Wertermittlung Ärztkammermethode</u>	
nachhaltiger Gewinn	311.450 €
Prognosemultiplikator	2
Immaterieller Wert	622.900 €
erhöht um 10%	685.190 €
vermindert um 10%	560.610 €
materielles Vermögen (geschätzt nach Buchwerten 2012)	76.000 €
Praxiswert	698.900 €
Praxiswert bei + 10%	761.190 €
Praxiswert bei - 10%	636.610 €
Das materielle Vermögen ist ggfls. im Detail zu bewerten.	

Besonderheiten Anästhesie

- Wenige Umsätze wenig Gewinn oder
- Erwerber kann oder will die vorhandenen Operateure nicht „übernehmen“:
 - In dieser Konstellation gewinnt der „Wert der Zulassung“ maßgebliche Bedeutung.
 - Dieser Wert ist allein von Angebot und Nachfrage abhängig
 - Es lassen sich kaum „übliche Preise“ feststellen

Besonderheiten Anästhesie - „Nachfrager“

- MVZ anderer Fachgruppen
 - Krankenhaus-MVZ
 - (Große) Anästhesie -
Berufsausübungsgemeinschaften
- Man sollte die strategische Ausrichtung des Interessenten reflektieren, um einen „strategischen Preis“ zu erzielen.

Das „1-Mann-MVZ“ nach „VersG II“

- Bedeutung der Anästhesie für MVZ anderer Fachgruppen
 - Flexibilität des „Einsatzes“
 - Geringer räumlicher (Zusatz-) Bedarf
 - Relative sichere Nachbesetzungsmöglichkeiten (für operative MVZ)
 - Sinnhafte Integration in das Kerngeschäft (für operative MVZ)
 - Bedeutung der Schmerztherapie für Kliniken

Anästhesie im Klinik-MVZ

- Zusätzliches Leistungsspektrum?
- Zusätzliche Einnahmen?
- Möglichkeit: Anästhesist übernimmt für gewisse Zeit die Leitung des ambulanten OP-Zentrums des Klinikums, gleichzeitig sicher er sich aber bereits jetzt durch Verkauf an Klinik ab.

Die „halbe Zulassung“

- Ausschreibung des hälftigen Versorgungsauftrages oder Verzicht auf den oder Verzicht auf die halbe Zulassung.
- Für Praxen oder MVZ, die die Anästhesie benötigen, ist häufig der halbe Versorgungsauftrag ausreichend.
- Die zweite Hälfte verbleibt als freiberufliche Zulassung beim Arzt.

Die „halbe Zulassung“

- Keine Steuervergünstigung auf ersten Verkauf
- Erster Kaufpreis wird häufig 50% des möglichen „Gesamtkaufpreises für die volle Zulassung“ entsprechen.
- Bei zweiten Kaufpreis ist der Nachfragerkreis aber voraussichtlich eingeschränkt, es wird also evtl. nur ein geringerer zweiter Kaufpreis realisiert.

Die „halbe Zulassung“

- Interessante Option für alle, denen für die weitere freiberufliche Tätigkeit eine halbe Zulassung genügt
- Dies kann bei vielen Privatpatienten oder bei vielen Krankenhaus-OP der Fall sein.
- Interessant dann, wenn jetzt ein hoher (strategischer) Kaufpreis für die erste Hälfte geboten wird.

Kurioses – die Leihe:

- Ganze oder halbe Zulassung wird jetzt an MVZ übertragen, der Anästhesist wird angestellt und erhält ein fixes (und variables) Gehalt.
 - Er ist berechtigt, die Zulassung „zurückzufordern“, wenn das MVZ eine andere Zulassung erworben hat, spätestens aber nach 2 Jahren.
- Hierfür kann es Gründe geben.

„Lebensplanung“ des Anästhesisten

- Prüfung der erweiterten Möglichkeiten
 - Verkauf der Praxis
 - Verkauf von Gesellschaftsanteilen
 - Verkauf allein der Zulassung
- Analyse der Nachfragesituation
- In allen Fällen: Umsichtige und vorausschauende Planung, nicht „im letzten Moment“.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit ...



Dr. jur. Ingo Pflugmacher

www.Busse-Miessen.de

Fax: 0228-98391- 40

Tel: 0228-98391- 41

Oxfordstr. 21

53111 Bonn

Pflugmacher@Busse-Miessen.de