

### 3.1 Chancen und Risiken bei der Übernahme

#### Übernahme einer Privatpraxis: Vorteile

Eine Privatpraxis können Sie vergleichsweise einfach übernehmen. Nach Einigung und Abschluss des Kaufvertrages können Sie einfach loslegen, Sie benötigen keine weiteren Zulassungen und müssen keine weiteren bürokratischen Hürden nehmen. Im Gegenzug können Sie natürlich keine GKV-Patienten abrechnen, sondern werden ausschließlich Selbstzahler und PKV-Versicherte behandeln. Dieser Modus hat sehr viele Vorteile, denn Sie ersparen sich alle Diskussionen um reglementierte Budgets, Berufspolitik und sonstige Herausforderungen, die bei der Zusammenarbeit mit der KV entstehen. Die Abrechnung Ihrer erbrachten Leistungen können Sie vollständig in die kompetenten Hände eines professionellen Dienstleisters geben.

#### Übernahme einer Privatpraxis: Nachteile

Nachteil dabei ist, dass Sie einen höheren Aufwand haben werden, Patienten für sich zu gewinnen. Grund dafür ist schlicht die Quote von ungefähr 10 % PKV-Versicherten in der Bevölkerung. Die verbleibenden 90 % können Sie zwar als Selbstzahler behandeln, dies bildet jedoch hohe Barrieren. Das Modell der reinen Privatpraxis wird zudem weitgehend auf Ballungszentren beschränkt sein. Eine reine Privatpraxis in ländlichen Gegend zu betreiben erfordert viel Durchhaltevermögen und ein ganz besonderes Konzept, um nachhaltig erfolgreich zu sein.

Für Zahnärzte gibt es seit 01.04.2007 keine Zulassungsbeschränkungen mehr.

Eine ärztliche Niederlassung ist meistens nur dann möglich, wenn eine bereits bestehende Praxis übernommen wird. Im Rahmen einer Zulassungsübertragung kann die vertragsärztliche Zulassung vom Verkäufer der Praxis an den Erwerber übergehen. Grund dafür ist die bestehende „ärztliche Überversorgung“ entsprechend § 101 in Verbindung mit § 103 SGB V. Dieses Umfeld ist dynamisch, es kann in absehbarer Zeit zu einer Neuzuordnung und Einteilung von Zulassungen kommen.

Wenn Sie eine bestehende Praxis übernehmen, gehören dazu alle bestehenden Strukturen, Patientenstamm, Geräte, Verträge, Rechte und Pflich-

ten, also die rechtliche und tatsächliche Gesamtheit der Praxis. Zusätzlich zur Praxis können Sie auch den Vertragsarztsitz übernehmen. Theoretisch können Sie auch eine Praxis kaufen und privatärztlich weiterbetreiben, ohne den Sitz zu übernehmen.

In gesperrten Planungsgebieten muss bei einem Praxisverkauf auch die Zulassung auf den Erwerber übertragen werden. Diese Zulassungsbeschränkungen entstehen durch einen Bedarfsplan, der von den Kassenärztlichen Vereinigungen gemeinsam mit den Krankenkassen für eine Versorgungsregion aufgestellt wird. Grundlage dafür ist die Bedarfsplanungsrichtlinie Ärzte, in der der bedarfsgerechte Versorgungsstand dem tatsächlichen Versorgungsstand gegenübergestellt wird – nach Fachgruppen getrennt. Diese Zahlen wurden 1990 erstellt, in den neuen Bundesländern im Jahr 1999. Zu diesen Zeitpunkten wurde eine „bedarfsgerechte“ Versorgung angenommen. Wenn dieser Versorgungsstand um 10 % überschritten wird, liegt eine Überversorgung vor und der Landesärzteausschuss verhängt Zulassungsbeschränkungen. Spätestens jetzt kommt nur noch eine Praxissitzübernahme nach § 103 SGB V infrage.

Die Übertragung eines Vertragssitzes setzt voraus, dass der bisherige Praxisinhaber seine Zulassung beendet. Dieser Zulassungsbeendigungswillen muss dem Zulassungsausschuss mitgeteilt werden, am besten nur mit einer Absichtserklärung. Erst wenn ein Nachfolger feststeht, sollte der endgültige Verzicht auf die Zulassung erklärt werden. Nicht in allen Kassenärztlichen Vereinigungen wird diese Vorgehensweise gerne gesehen, deshalb ist eine frühzeitige Kontaktaufnahme mit Entscheidungsträgern bei der KV zu empfehlen.

Nach der offiziellen Ausschreibung und Identifizierung geeigneter Bewerber trifft der Zulassungsausschuss die Auswahlentscheidung. Die Entscheidungskriterien sind u. a.:

- Approbationsalter
- Dauer der ärztlichen Tätigkeit
- berufliche Eignung
- Ehegatte oder Kind des bisherigen Vertragsarztes

**Bedarfsplanungsrichtlinie Ärzte**

**Zulassungsbeendigungswillen des Veräußerers**

**Entscheidungskriterien des Zulassungsausschusses**

- angestellter Arzt oder Partner der Gemeinschaftspraxis
- selbst Vertragsarzt
- Umstände des Einzelfalles (Wille des bisherigen Praxisinhabers bzw. Wille der verbleibenden Partner in Gemeinschaftspraxen)
- Jobsharing (Sitz kann leistungsbegrenzt im Rahmen einer Gemeinschaftspraxis geteilt werden, nur ein Partner muss die Zulassung haben)

#### Widerspruch und Klage gegen die Entscheidung

Gegen die Entscheidung des Zulassungsausschusses kann sowohl der veräußernde Arzt als auch der abgewiesene Bewerber Widerspruch einlegen. Widerspruch und Klage haben aufschiebende Wirkung, begünstigte Bewerber können die Tätigkeit noch nicht aufnehmen. Wenn vom Berufungsausschuss die Auswahlentscheidung bestätigt wird, kann der begünstigte Bewerber seine Tätigkeit vorläufig aufnehmen. Im Fall einer Klage vor dem Sozialgericht werden eventuelle Ermessensfehler geprüft. Ein Rechtsstreit dieser Art kann Jahre dauern und würde beim bisher begünstigten Bewerber für lang anhaltende Unsicherheit sorgen. Im Kaufvertrag müssen daher eindeutige Rücktrittsrechte formuliert sein.

## 3.2 Auswahl von Kaufobjekten

#### Möglichkeiten der Suche

Nachdem Sie infrage kommende Standorte für sich eingegrenzt haben, werden Sie sich an die Suche nach einer geeigneten Praxis und gegebenenfalls dem zugehörigen Vertragssitz machen. In den einschlägigen Zeitschriften finden Sie Angebote, auch der Kontakt zur zuständigen KV oder Ärztekammer der Zielregion kann unterstützen. Gut informiert sind häufig auch Heilberufeberater von Banken, Berater oder Vertriebsmitarbeiter von Abrechnungsdienstleistern, Pharmaprodukten oder Medizinprodukten. Möglicherweise befinden Sie sich auch gerade in der letzten Phase zur Facharztweiterbildung und arbeiten schon als beschäftigter Arzt in Ihrem Kaufobjekt.