

Die neue Seuche erreicht langsam ihren Höhepunkt.

Immer mehr Verkäufer, immer weniger Interessenten

Was steigert den Wert Ihrer Praxis?

Wollen Sie in den nächsten Jahren Ihre Praxis abgeben? Dann stellen Sie sich mal auf eine knallharte Konkurrenzsituation ein: Fast jeder dritte derzeit noch praktizierende Kollege wird in dieser Zeit aufhören, und die Interessenten sind schon heute ziemlich dünn gesät. Auf der anderen Seite schaffen neue Entwicklungen im Vertragsarztrecht auch neue Chancen für abgabewillige Kollegen. Wie sich der Praxismarkt entwickeln wird, ist also noch offen – sicher ist dagegen: Wer sich nicht Jahre zuvor auf die Abgabe der Praxis vorbereitet, dem dürfte beim Verkauf viel Geld verloren gehen.

— Fast jeder dritte Niedergelassene wird in den nächsten Jahren seine Praxis abgeben, so Rechtsanwalt Thomas Raffelsieper. Das heißt, viele Ärzte suchen einen Käufer – Nachfolger sind aber dank unserer glorreichen Gesundheitspolitik dünn gesät. Deshalb ist es wichtig, frühzeitig (Vorlaufzeit fünf bis zehn Jahre) die eigene Praxis ordentlich aufzupeppen. Andererseits erge-

ben sich durch die neue, kommende Gesetzeslage völlig neue Perspektiven, um einen Nachfolger zu finden.

Sich mit der Praxisabgabe zu beschäftigen, das müsste im Grunde genommen schon an dem Tag beginnen, an dem die Praxis das erste Mal abgeschlossen wird, sagte MLP Vermögensberater Dr. Thomas Wiedemann auf dem Seminar „Praxisabgabemanage-



Foto: A. Thomas

Praxisberater Wiedemann: schon am ersten Praxistag die Übergabe vorbereiten.

ment“ im Rahmen des 22. Lüneburger Seminarkongresses Norddeutscher Hausärzte. Plötzliche Berufsunfähigkeit oder ein Todesfall sind etwa unvorhergesehene Ereignisse, die eine

eventuelle Abgabe erforderlich machen. Im Idealfall empfiehlt Rechtsanwalt Raffelsieper deshalb immer einen „Notfallkoffer Praxisabgabe“ bereitzuhalten. Dabei handelt es sich um einen Ordner, der alle wichtigen Daten zur Praxis enthält. Auch Verträge, Codes für Banken, Ansprechpartner (EDV, Steuerberater, Finanzberater, Rechtsanwalt, Name eines evtl. Praxisvertreters in Urlaubszeiten etc.) sollten hier abgelegt werden, damit für den Fall der Fälle eine schnelle Übersicht gegeben ist.

Hohe Umsätze entwerten die Praxis

Ebenso sollte ein Arzt eine ungefähre Vorstellung vom Wert seiner Praxis sowie seiner Kostensituation haben. Der Wert wird aber nicht nur von Umsätzen, Kostensituation und Gewinn bestimmt. Eine große Landpraxis etwa mit hohen Umsätzen und ordentlichem Gewinn ist heutzutage nur schwer veräußerbar, weiß Rechtsanwalt Raffelsieper, denn junge Ärzte wollen heute keine 500-PS-Praxis mehr übernehmen, die täglich viele Stunden Arbeitseinsatz erfordert. Vor diesem Hintergrund könnte diese Praxis für Nachfolger attraktiver sein, wenn das Leistungsangebot auf ein weniger arbeitsintensives Niveau heruntergetaktet wird oder die Arbeit, etwa durch eine Kooperation oder einen Partner, weniger Einsatz erfordert.

Andersherum kann aber auch ein interessantes, bereits etabliertes Leistungsangebot wie etwa lukrative IGeL für einen Käufer verlockend sein. Aber auch das Praxispersonal sollte auf Herz und Nieren geprüft werden. Dabei stellt sich nicht die Frage, ob die Personalkostenquote möglichst klein gehalten ist. Wichtiger sind handfeste Begründungen, warum beispielsweise eine Helferin deutlich über Tarif bezahlt wird. Ist sie die Seele der Praxis, ohne die gar nichts läuft? Ist sie Magnet- und freundlicher Anziehungspunkt für Patienten, die die Organisation von Terminplanung, Einkauf bis hin zum Austausch der defekten Glühbirne gut im Griff hat? Oder liegt der hohe Lohn

ausschließlich daran, dass jedes Jahr automatisch eine Gehaltserhöhung erfolgte?

Bei einer „veralteten“ Patientenstruktur sollte der (ältere) Arzt überlegen, wie er junge Patienten für die Praxis gewinnen kann. Denn ein heterogener Patientenstamm kann den Wert der Praxis ebenfalls steigern.

Kooperationen jeglicher Art, deren Möglichkeiten mit den anstehenden Gesetzesänderungen noch vielfältiger werden, sollten durchforstet und genutzt werden. Denkbar sind hier Kooperationen mit Laboren, Fachärzte, Teilgemeinschaftspraxen, Apparategemeinschaften, Krankenhäuser etc. Jetzt schon erschließt sich durch die allerorten entstehenden MVZs ein neuer Interessenkreis auch für Hausarztpraxen. Viele Krankenhäuser etwa, so Jurist Raffelsieper, schielen auch auf den ambulanten hausärztlichen Bereich und sind an Zulassungen interessiert. Auch ein bereits niedergelassener Kollege könnte künftig durchaus zum Käuferkreis gehören. Nämlich dann, wenn dieser keine Konkurrenz vor Ort haben möchte und einen Arzt für die erworbene Praxis anstellt.

Die Politik rudert wieder zurück

Der Sargnagel der Bedarfsplanung, prophezeit Thomas Raffelsieper, wird der geplante Wegfall der Altersgrenzen von 55 und 68 Jahren sein. Die damalige Einführung der Altersgrenze von 55 Jahren begründete die Gesundheitspolitik damit, dass Ärzte über 55 nicht mehr dem Stress einer Arztpraxis gewachsen seien. Mit dem Wegfall der Altersgrenze möchte man nun diese „alten“ Ärzte für die unterversorgten Gebiete gewinnen, meist ländliche Bereiche, in denen der Arbeitsstress am größten ist. Das heißt, dass die Politik Schritt für Schritt zurückrudert, um



Foto: A. Thomas

Rechtsanwalt Raffelsieper: Manche Praxen müssen vor dem Verkauf heruntergetaktet werden.

wieder mehr Ärzte für die medizinische Versorgung zu gewinnen.

Auf ortsübergreifende Gemeinschaftspraxen in verschiedenen Landes-KVen freut sich Rechtsanwalt Raffelsieper jetzt schon, denn diese werden ihm Arbeit satt bescheren. Gründen zwei Ärzte aus Niedersachsen und Hamburg beispielsweise eine Gemeinschaftspraxis – wie soll das dann mit der Abrechnung funktionieren?

Jede KV hat unterschiedliche Honorarverteilungsmaßstäbe, wo wird welcher angewendet?

Was den Praxiswert betrifft, ist sicherlich noch ein von vielen Kollegen ungeliebter Punkt zu nennen: das Qualitätsmanagement (QM). Schließlich sind Ärzte auch gesetzlich verpflichtet, ein Qualitätsmanagement einzuführen. Allerdings sträuben sich immer noch viele Kollegen, sich mit noch mehr Bürokratie, Papierbergen & Co. auseinander zu setzen. Für einen Käufer kann es aber das entscheidende Zünglein an der Waage sein: Gibt es ein funktionierendes QM in der Praxis, das fortgeschrieben werden kann oder muss ich hier bei null anfangen?

Insgesamt bleibt festzuhalten: Eine Nullachtfünfzehn-Einzelpraxis ohne Spezialisierung/Besonderheiten und mit schlechter Ausstattung wird in Zukunft nur schwer verkäuflich sein, glaubt Dr. Wiedemann. Nur wer sich mit guten Strukturen, Leistungen und Personal aus der Masse hervorheben kann, wird auch weiterhin Käufer für seine Praxis finden.

Falls Sie noch etwas tiefer ins Thema einsteigen möchten: Rechtsanwalt Raffelsieper hält auf seinen Internetseiten (www.praxisrecht.de) kostenlose Checklisten zu Kooperation, Praxisabgabe etc. zum Download bereit. Zusätzlich gibt es Muster zu Arbeits-, Miet- oder Praxisübernahmeverträgen.

ANKE THOMAS ■