



## Ärztebrief 03/12

[www.vpmed.de](http://www.vpmed.de)

### Ihr Weg in die Niederlassung

Der Schritt aus dem Krankenhaus in die Selbständigkeit zu wechseln und sich als Arzt in eigener Praxis niederzulassen, stellt für einen jungen Mediziner eine der wichtigsten Entscheidungen in seinem Leben dar. Es bieten sich nicht zuletzt aufgrund der Nachwuchsproblematik im Gesundheitswesen große Chancen. Wie immer im Leben bestehen aber auch Risiken, die sich mit einer guten und systematischen Vorbereitung des Niederlassungsvorhabens allerdings deutlich reduzieren lassen. Hierbei ist der Jungarzt nicht auf sich allein gestellt, sondern kann von verschiedenster Seite professionelle Unterstützung erhalten. Wir möchten Ihnen im Folgenden einen ersten Überblick über die notwendigen Schritte von der Entscheidung für die Niederlassung, über das eigene Praxiskonzept, die Praxissuche und Auswahl, die Vertragsverhandlungen bis hin zu Finanzierungs- und Fördermöglichkeiten geben.

#### **Schritt 1:** **Entwickeln Sie ein Konzept für Ihre Praxis!**

Ein tragfähiges und wohlüberlegtes Praxiskonzept ist von großer Bedeutung für den Erfolg Ihrer Praxis. Es muss sowohl zu Ihnen als auch zu Ihren potentiellen Patienten

passen. Entwickeln Sie Vorstellungen, wie Sie sich Ihre Praxis wünschen.

Folgende Fragen sollten Sie beantworten können:

- Welche Patienten sollen in erster Linie angesprochen werden?
- Welche Leistungen sollen diesen angeboten werden?
- Welche Tätigkeitsschwerpunkte sind bei gegebener Fachspezialisierung sinnvoll?
- Wie kann die Balance zwischen Familie und Praxis auch nach Niederlassung gehalten werden?

Parallel hierzu sollten Sie bereits die Formalitäten abklären, die es für Ihre Niederlassung zu erfüllen gilt:

- Eintragung in das Arztregister (hierfür z. B. unbedingt erforderlich: Approbation, abgeschlossene Facharztweiterbildung)
- Eintragung in die Warteliste zur Erhöhung der Chancen auf Zulassung (Voraussetzung: Arztregistereintragung)



### Unser Tipp:

Um bürokratische und rechtliche Hürden zu überwinden und Entscheidungsfehler zu vermeiden, holen Sie sich professionelle Berater ins Boot:

- KV/KZV und Kammer für kassen- und arztrechtliche Belange (Niederlassungsberatung)
- Rechtsanwalt mit Kenntnissen im Medizin- und Vertragsrecht für Miet-, Kaufverträge u. a.
- Steuerberater für betriebswirtschaftliche, finanzwirtschaftliche und steuerliche Fragen
- Banken

### Schritt 2: Welche Gründungsform ist die geeignete?

Haben Sie Ihr Konzept entwickelt, stellt sich die Frage, in welcher Form Sie sich niederlassen wollen:

- Soll eine Praxis neu gegründet oder übernommen werden oder wollen Sie in eine bestehende Praxis eintreten?
- Soll die Praxis als Einzelpraxis, Praxisgemeinschaft, Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) oder als medizinisches Versorgungszentrum (MVZ) geführt werden?
- Wo soll die Praxis liegen: Großstadt, Kleinstadt, ländliches Gebiet?
- In welcher Rechtsform soll die Praxis geführt werden?

Die Neugründung bietet natürlich die größtmöglichen Freiheiten hinsichtlich des Standortes, der Einrichtung, der Abläufe, etc. Sie bedarf aber auch eines hohen Investitionsvolumens und verursacht durch den Start bei „Null“ längere Anlaufzeiten und höhere Anlaufkosten.

Bei einer Praxisübernahme oder einem Eintritt kann sofort mit der Arbeit begonnen werden. Es entfallen hohe Anlaufkosten, da bereits Patientenstamm und Einrichtungen vorhanden sind. Gut eingearbeitetes Personal erleichtert die Eingewöhnungsphase. Bei Eintritt in eine Kooperation stehen Ihnen praxiserfahrene Partner zur Seite. Nachteilig ist die eingeschränkte Freiheit durch den fixierten Standort und vorgegebene Strukturen.

Bei der Neugründung muss vor der Entscheidung für einen Standort auch die Zulassungssituation beachtet werden. In Planungsbereichen, die nicht von der Zulassungsbeschränkung betroffen sind, können Sie, sofern die Arztregistereintragung erfolgt ist, für einen konkreten Praxissitz Ihre Zulassung beim Zulassungsausschuss beantragen.

Möchten Sie sich aber in einem gesperrten Bereich niederlassen, ist dies nur durch ein Nachbesetzungsverfahren im Rahmen einer Praxisübernahme möglich. Hierzu bedarf es Ihrer Bewerbung auf eine im Rheinischen Ärzteblatt ausgeschriebene Praxis, als ersten Schritt eines durch die jeweilige KV geregelten Genehmigungsverfahrens.

Bei Übernahme einer Praxis – heute eher der Regelfall – wird die Übernahme des Kassensitzes auch in gesperrten Gebieten meist mit Unterstützung des abgehenden Arztes durchgesetzt werden können.

Ebenfalls möglich im Rahmen der Niederlassung ist eine Kombination aus selbständiger Tätigkeit in einer Praxis und einer nebenberuflichen Anstellung

im Krankenhaus, um monatlich feste und planbare Einnahmen zu haben. Hierbei ist es seit kurzem auch möglich einen halben Kassensitz zu übernehmen.

#### Unser Tipp:

Für eine Praxisneugründung oder eine Praxisübernahme sollten Sie **mindestens** sechs bis neun Monate Zeit einplanen. Steigen Sie in eine Praxis ein, in welcher Sie bereits tätig sind, ist der Zeitbedarf geringer.

### Schritt 3: Auf der Suche nach Ihrer Praxis!

Nachdem Sie nun wissen, wo und in welcher Form Sie sich niederlassen wollen, beginnt die eigentliche Praxissuche. Hier bieten verschiedene Institutionen Hilfestellung an:

- Vermittlungsliste der Niederlassungsberatung (KV/KZV/Kammer)
- Auszug aus der gesetzlichen Warteliste
- Praxisbörse im Internet: [www.kv-boerse.de](http://www.kv-boerse.de)
- Praxisbörsentag der KVNO (2x jährlich)
- Anzeigenschaltung in Fachzeitschriften
- Praxisvermittler
- Networking

Sind die ersten Gespräche mit potentiellen Praxisabgebern gelaufen und haben Sie eine erste Auswahl getroffen, geht es an die Beurteilung der Angebote.

Häufig tritt das Problem auf, dass sowohl Verkäufer als auch Käufer unsicher sind, welcher Preis für eine zum Kauf bzw. Verkauf stehende Praxis angemessen ist. Eine Praxisbewertung durch einen kompetenten Sachverständigen (z. B. kundigen Steuerberater) trägt zur Kaufpreisfindung bei.

Zudem ist eine Machbarkeitsrechnung unter Einbeziehung des Kaufpreises und dessen Finanzierung sowie des eigenen Lebensbedarfs im Voraus sinnvoll, um abzuschätzen, ob sich die Investition über einen längeren Zeitraum überhaupt für Sie lohnt und Sie bzw. Ihre Familie ernähren kann. Und eigentlich wollen Sie sich ja dauerhaft auch nicht finanziell schlechter stellen als in Ihrer Anstellungszeit. Mit einer



aussagefähigen Berechnung der Investition und des betrieblichen und privaten Finanzbedarfs der ersten Jahre nach der Gründung/Übernahme gewinnen Sie Klarheit über Ihre finanzielle Situation. Auch eine erste Einschätzung zur Finanzierbarkeit sollte erfolgen.

#### Unser Tipp:

Alle Aufwendungen für die Niederlassungsvorbereitung wie z. B. Fahrten zur Niederlassungsberatung, Praxisbesichtigung u. a. können steuermindernd geltend gemacht werden.

Parallel zu der finanziellen Machbarkeit ist bei einer Praxisübernahme auch die rechtliche, betriebswirtschaftliche und steuerliche Prüfung der zu übernehmenden Praxis selbst hervorzuheben. Gerade hier ist die Hinzuziehung erfahrener Fachleute von Bedeutung, um unliebsame Überraschungen nach dem Erwerb der Praxis zu vermeiden, wie z. B. Abfindungsansprüche nicht übernommener Mitarbeiter, Mieterhöhungs- oder Kündigungsschreiben des Vermieters; Lohnsteuer- oder Umsatzsteuernachforderungen des Finanzamts usw.

Man spricht hier auch von einer Due Diligence der zu erwerbenden Praxis.

Ist auch diese Prüfung positiv verlaufen, steigen Sie in die Vertragsverhandlungen mit dem Praxisabgeber ein.

#### Unser Tipp:

Unterschreiben Sie den Kaufvertrag erst, wenn Sie auch die Finanzierung sichergestellt haben!



#### **Schritt 4: Die Finanzierung Ihrer eigenen Praxis!**

Zeitgleich zu den Vertragsverhandlungen muss die Frage geklärt werden, wie der Praxiskauf finanziert wird.

Reicht das Eigenkapital für die Investition nicht aus (was häufig der Fall ist), muss Fremdkapital aufgenommen werden. Holen Sie sich hierzu Angebote von unterschiedlichen Banken ein.

#### **Nutzen Sie bestehende Fördermöglichkeiten**

Bei der Fremdfinanzierung sollte immer geprüft werden, ob die Möglichkeit besteht, Fördergelder in Anspruch zu nehmen.

Spezielle Gründungskredite mit günstigen Konditionen werden hier z. B. von der KfW und den Landesbanken wie der NRW.Bank angeboten. Regionale Wirtschaftsprogramme gewähren Gründungszuschüsse, wie z.B. das Beratungsprogramm Wirtschaft NRW (BPW) für Beratungsleistungen im Zusammenhang mit der Gründung vor ihrer Realisierung oder das Gründercoaching Deutschland, welches Beratungshonorare bis zu fünf Jahre nach der Gründung bezuschusst. Hierdurch verringert sich Ihr Eigenanteil für die Inanspruchnahme professioneller Unterstützung erheblich. Treten Sie aus der Arbeitslosigkeit in die Selbstständigkeit ein, können Sie zusätzlich einen Gründungszuschuss durch die Agentur für Arbeit beantragen.

Nach den ganzen Vorbereitungen hat das letzte Wort der Zulassungsausschuss bei der KV, ob Sie die ausgewählte Praxis auch übernehmen können. Hierbei können mit Unterstützung von Medizinrechtlern Hindernisse auf den letzten Metern vermieden werden.

**Die Komplexität dieses Themas zeigt, diesen Weg sollten Sie zumindest nicht vollständig ohne Hilfe gehen.**

**Planen Sie also sich niederzulassen, lassen Sie sich von professioneller Seite unterstützen. Wir helfen hier gerne weiter!**

## **Neues aus unserer Kanzlei**

### **Neuer Auszubildender**



Wir begrüßen Herrn Fabian Schaub als neuen Auszubildenden in unserer Kanzlei. Herr Schaub hat gerade sein Abitur erfolgreich absolviert und wird ab sofort unser Team tatkräftig unterstützen. Ab September wird Herr Schaub zudem ein berufs begleitendes Studium im Bereich Steuerrecht aufnehmen.

### **Wir freuen uns auf eine gute Zusammenarbeit!**

### **Run & Fun Mönchengladbacher Firmenlauf**

Am 20.9. gehen drei Teams mit je drei Läufern für unsere Kanzlei an den Start des ersten Mönchengladbacher Firmenlaufs. Unter dem Motto „Steuerfrei laufen“ möchten wir an dem Gedanken der Veranstalter teilhaben, Menschen zu motivieren, miteinander für ein Ziel einzustehen und einen schönen Weg gemeinsam zu gehen. Es gilt eine Strecke von 5 Km zu bewältigen und natürlich werden die besten Team- aber auch Einzelergebnisse belohnt.

### **Wir freuen uns bei diesem Event dabei zu sein und wünschen unseren Läufern viel Erfolg und Spaß!**

## **Impressum**

### **Herausgeber**

VPmed Steuerberatungsgesellschaft mbH  
Uerdinger Straße 202, 47799 Krefeld  
Telefon: 021 51 / 853 9400 • Telefax: 021 51 / 853 9499  
Internet: www.vpmed.de • E-Mail: info@vpmed.de

### **Redaktion**

Thomas Karch Wirtschaftsprüfer / Steuerberater

### **Erscheinungsweise**

Der Ärztebrief erscheint 6 × im Jahr.

### **Layout**

DIE FISCHER Werbeagentur, www.die-fischer.net

### **Druck, Auflage, Stand**

Berk Druck, 250 Stück, Juni 2012

Wir freuen uns über Ihre Anregungen zum Ärztebrief. Wenn Sie den Ärztebrief nicht mehr beziehen möchten, senden Sie bitte eine E-Mail an [info@vpmed.de](mailto:info@vpmed.de).