

G. Bierling
H. Engel · D. Pfofe
W. Pütz · D. Sedlaczek

Zahnarztpraxis – erfolgreiche Übernahme und Gründung

Betriebswirtschaft, Steuer, Gesellschafts-
recht, Berufs- und Zulassungsrecht

Erfolgskonzepte Zahnarztpraxis & Management

Erfolgs-Konzepte für Ihre Zahnarztpraxis

Als Zahnarzt sind Sie auch Führungskraft und Manager: Teamführung, Qualitätsmanagement, Abrechnungsfragen, Erfüllung gesetzlicher Vorgaben, patientengerechtes Leitungsspektrum, effiziente Abläufe, leistungsgerechte Kostensteuerung ...

Zusätzliche Kompetenzen sind entscheidend für Ihren Erfolg.

Agieren statt reagieren

Gestalten Sie zielgerichtet die Zukunft Ihres Unternehmens - als Organisator, Stratege und Vermarkter.

Weitere Bände in der Reihe: <http://www.springer.com/series/8782>

Götz Bierling • Harald Engel • Daniel Pfofe •
Wolfgang Pütz • Dietmar Sedlaczek

Zahnarztpraxis - erfolgreiche Übernahme und Gründung

Betriebswirtschaft, Steuer, Gesellschaftsrecht,
Berufs- und Zulassungsrecht

 Springer

Götz Bierling
Karlsruhe, Deutschland

Harald Engel
Wuppertal, Deutschland

Daniel Pfofe
Gerlingen, Deutschland

Wolfgang Pütz
Berlin, Deutschland

Dietmar Sedlaczek
Berlin, Deutschland

ISSN 2625-8765 ISSN 2625-8773 (electronic)
Erfolgskonzepte Zahnarztpraxis & Management
ISBN 978-3-662-57811-7 ISBN 978-3-662-57812-4 (eBook)
<https://doi.org/10.1007/978-3-662-57812-4>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer

© Springer-Verlag GmbH Deutschland, ein Teil von Springer Nature 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Umschlaggestaltung: deblik Berlin

Fotonachweis Umschlag: © alimyakubov/de.fotolia.com, ID: 84397150

Springer ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer-Verlag GmbH, DE und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Heidelberger Platz 3, 14197 Berlin, Germany

Vorwort

Der Start in die Selbstständigkeit sollte gut überlegt und geplant sein. Das gilt selbstverständlich auch für die Gründung und die Übernahme einer Zahnarztpraxis.

Als Unternehmer – und das ist man als Zahnarzt zweifelsohne – ist es sehr wichtig, von Anfang an die richtigen Weichenstellungen vorzunehmen und sich vor allem auch mit Aspekten zu beschäftigen, die eigentlich nicht zum medizinischen Fachbereich des Zahnarztes gehören. Dies beginnt bereits bei der Standortwahl der Praxis bis hin zum Einstellen von Mitarbeitern. Mit dem Start in die Selbstständigkeit betritt der Zahnarzt in vielen Bereichen Neuland. Es ist daher sehr wichtig, dass er hierfür eine Orientierung erhält, um alle wesentlichen Aspekte der Übernahme oder der Gründung einer Zahnarztpraxis zu berücksichtigen. Hierbei ist er auf die Fachkompetenz von Rechtsanwälten, Steuerberatern und Betriebswirten angewiesen.

Dieses Buch richtet sich daher an alle Zahnärzte, welche einen klaren und strukturierten Überblick über die notwendigen Punkte erhalten wollen, welche für ihren Start in die Selbstständigkeit notwendig sind. Es vermittelt dem Leser alle wesentlichen Aspekte und schärft von Anfang an das unternehmerische Denken.

Das Autorenteam setzt sich aus erfahrenen Rechtsanwälten, Steuerberatern und Betriebswirten zusammen, welche im medizinischen Bereich seit Jahrzehnten tätig sind. Dabei werden juristische und steuerrechtliche Aspekte ebenso behandelt, wie betriebswirtschaftliche.

Götz Bierling

Karlsruhe, Deutschland

Harald Engel

Wuppertal, Deutschland

Daniel Pfofe

Gerlingen, Deutschland

Wolfgang Pütz

Berlin, Deutschland

Dietmar Sedlaczek

Berlin, Deutschland

Danksagung

Ganz besonderer Dank gebührt an dieser Stelle ausdrücklich der wissenschaftlichen Mitarbeiterin Frau cand. jur. Julia Lübcke. Ihr fachlicher und organisatorischer Einsatz hat die Realisation dieses Buches erst ermöglicht.

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Der Unternehmer	3
3	Alleine oder gemeinsam?	7
4	Wo bekommt der niedergelassene Zahnarzt sein Geld her?	13
4.1	Vergütung in der gesetzlichen Krankenversicherung	14
4.2	Private Krankenversicherung/Selbstzahler/IGEL	15
4.3	Abrechnung beziehungsweise Forderungsmanagement	16
5	Spezialisierung	21
5.1	Weiterbildung oder Fortbildung	22
5.2	Fortbildung	22
5.3	Spezialisierung	22
6	Wie sieht die geeignete Praxis aus?	25
7	Wo finde ich die geeignete Praxis?	29
8	Der Praxischeck	33
8.1	Lage	34
8.1.1	Einzugsgebiet	34
8.1.2	Konkurrenzsituation	35
8.1.3	Potentiale	36
8.2	Ausstattung	37
8.2.1	Möbel	37
8.2.2	EDV	38
8.2.3	Geräte	38
8.3	Personal	39
8.3.1	Qualifikation	39
8.3.2	Altersstruktur	40
8.3.3	Patientenbindung	40
8.4	Wirtschaftliche Situation	41
8.4.1	Ertrag	41
8.4.2	Scheinzahl/Privatpatienten	42
8.4.3	Alleinstellungsmerkmale	43
8.5	Dokumentation	44
8.5.1	Arbeitsverträge	44
8.5.2	Mietverträge	45
8.5.3	Leasingverträge	45

8.6	Fortführungsfähigkeit, Sitz in Gefahr?	46
8.6.1	Spezialisierung	46
8.6.2	Teilnahme an der kassenzahnärztlichen Versorgung	46
9	Übernahme einer Praxis oder eines Praxisanteils?	49
9.1	Kaufpreisfindung	50
9.2	Marktpreis	50
9.3	Methoden der Praxisbewertung	51
9.3.1	Neue Ärztekammermethode.....	52
9.3.2	Ertragswertmethoden	53
9.4	Kaufpreisfinanzierung	54
9.4.1	Eigenfinanzierung	54
9.4.2	Fremdfinanzierung	54
10	Organisationsformen	57
10.1	Was wird gekauft?	58
10.2	Einzelpraxis	58
10.3	Einkauf in eine Praxisgemeinschaft	58
10.4	Gemeinschaftspraxis/Berufsausübungsgemeinschaft	59
10.5	Medizinisches Versorgungszentrum	59
11	Kaufvertrag	61
11.1	Grundsätzliches	62
11.2	Zu regelnde Aspekte	62
11.2.1	Praxissitz	62
11.2.2	Praxisausstattung	63
11.2.3	Patientenstamm/Patientenkarte	64
11.2.4	Bestehende Verträge	66
11.2.5	Überleitende Mitarbeit	69
11.2.6	Wettbewerbsverbot	69
11.2.7	Zahlungsmodalitäten.....	71
11.2.8	Beendigung/Widerruf/Rücktritt	73
11.2.9	Morbiditätsrisiko	74
11.2.10	Übergabeprotokoll	75
12	Worauf man nach der Praxisübernahme achten sollte	77
12.1	Abrechnungen gegenüber der Kassenzahnärztlichen Vereinigung	78
12.2	Abrechnung bei Privatpatienten/Zuzahlungen	78
12.3	Dokumentation	79
12.4	Haftungsprävention	79
12.4.1	Kunstfehler.....	79
12.4.2	Haftung für Verbindlichkeiten des Praxisabgebers	80
12.4.3	Haftung gegenüber der Kassenzahnärztlichen Vereinigung	80
12.4.4	Haftung des Praxisübernehmers	81
12.5	Marketing	81

13	Neugründung einer Zahnarztpraxis	83
13.1	Analyse Marktsituation	84
13.2	Erstellung Businessplan	84
13.3	Finanzierungsmöglichkeiten	85
13.4	Welche Form?	86
13.5	Personalbeschaffung	86
13.6	Patientengewinnung/Werbung	87
13.7	Betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerrechtliche Aspekte	87
14	Steuerliche Aspekte	89
14.1	Grundlagen	90
14.1.1	Allgemeines	90
14.1.2	Formelle Aspekte	90
14.1.3	Steuerarten	92
14.2	Einkommensteuer	93
14.2.1	Gewinnermittlung	93
14.2.2	Arten der Gewinnermittlung	97
14.3	Umsatzsteuer	99
14.3.1	Grundlagen der Umsatzsteuer	99
14.3.2	Folgen der Umsatzsteuerpflicht	103
14.4	Gewebesteuer	105
14.4.1	Freiberuflichkeit und Gewerblichkeit	105
14.4.2	Folgen der Feststellung der Gewerblichkeit	108
14.5	Körperschaftsteuer	108
14.6	Übergabestrategien	109
14.6.1	Gründung einer Übergangs-Berufsausübungsgemeinschaft	109
14.6.2	Steuerliche Überlegungen bei der Gründung eines Medizinischen Versorgungszentrums	113
14.7	Besonderheiten bei Praxis-, Apparate- und Laborgemeinschaften	114
14.8	Schenkung an das Kind als Praxisübernehmer	114
14.9	Praxisübergang aufgrund Todes des Praxisabgebers	114
	Serviceteil	
	Glossar	116
	Stichwortverzeichnis	127

Autoren



Götz Bierling

Götz Bierling ist seit über 30 Jahren als Rechtsanwalt und Fachanwalt für Arbeitsrecht in erster Linie in Fragen des Arbeits- und Medizinrechts tätig und hat zahlreiche Vorträge zum ärztlichen Zulassungsrecht gehalten, sich aber auch in Fragen des Arzthaftungsrechts als Mitherausgeber von „Hygiene und Recht“ in Fachkreisen einen Namen gemacht. Neben niedergelassenen Ärzten vertritt er Krankenhäuser auch in arbeitsrechtlichen Fragen. Aufgrund der engen Zusammenarbeit mit einem auf Heilberufe spezialisierten Steuerbüro ist er mit den speziellen steuerrechtlichen Themen vertraut. Herr Bierling ist zudem Gesellschafter der Arztrechtsnetz EWiV, ein Zusammenschluss von Rechtsanwälten, die medizinische Leistungserbringer in allen Fragen des Gesundheitswesens beraten.



Harald Engel

Harald Engel jun. wurde 1968 in Wuppertal geboren. Er studierte Rechtswissenschaften in Bochum und Betriebswirtschaftslehre in Wuppertal. Als Fachanwalt für Medizinrecht liegt sein Tätigkeitsschwerpunkt nicht nur in der rechtlichen Beratung von Zahnärzten, Humanmedizinern und Angehörigen anderer Heilberufe, sondern er ist auch steuerberatend tätig. 20 Jahre lang war Harald Engel jun. sowohl als Lehrbeauftragter für Strafrecht an der Universität in Bochum als auch als Ausbilder von Rechtsreferendaren im Verwaltungsrecht an den Landgerichten Wuppertal und Düsseldorf tätig. Seit 2005 publiziert er regelmäßig Fachbeiträge und seit 10 Jahren ist er geschäftsführender Gesellschafter der Arztrechtsnetz EWiV, einem Zusammenschluss von Rechtsanwälten auf europäischer Ebene, die medizinische Leistungserbringer in allen Fragen des Gesundheitswesens beraten.



Daniel Pfofe

Daniel Pfofe ist seit über 18 Jahren als Rechtsanwalt und seit über 13 Jahren als Steuerberater auf dem Gebiet des Gesellschafts-, Steuer- und Medizinrechts tätig. Seine Schwerpunkte sind die oft herausfordernden Themengebiete, die sich im Zusammenspiel der einzelnen Rechtsgebiete ergeben. Er vertritt Ärzte und Kliniken sowohl gerichtlich als auch außergerichtlich sowie vor den Finanz- und Zulassungsbehörden. Seit 2010 ist er geschäftsführender Gesellschafter der Arztrechtsnetz EWiV, ein Zusammenschluss von Rechtsanwälten, die medizinische Leistungserbringer in allen Fragen des Gesundheitswesens beraten. Neben zahlreichen Vorträgen publiziert regelmäßig in Fachzeitschriften. Er bildet sowohl Anwälte als auch Steuerberater in seinen Spezialgebieten fort.

**Wolfgang Pütz**

Wolfgang Pütz wurde 1981 in Trier geboren. Er studierte Rechtswissenschaften an der Universität Trier und der Ruhr-Universität Bochum mit den Schwerpunkten Sozialrecht und Strafrecht. Er arbeitete mehrere Jahre als Rechtsanwalt im Bereich Medizinrecht, Sozialrecht, Strafrecht und Vertragsrecht in Bochum. Herr Pütz wechselte 2013 zur Kasernenärztlichen Vereinigung Berlin und war dort bis 2017 als Hauptabteilungsleiter Bedarfsplanung und Zulassung tätig. Er verantwortete in erster Linie das Zulassungswesen und die Bedarfsplanung in der Bundeshauptstadt. Als Prozessvertreter hat er zahlreiche Verfahren im vertragsärztlichen Zulassungsrecht in allen Instanzen betreut. Herr Pütz hält regelmäßig Vorträge zu zulassungsrechtlichen Themen. Seit 2017 ist er als Rechtsanwalt in Berlin tätig, er berät in erster Linie niedergelassene Vertragsärzte, Medizinische Versorgungszentren und Krankenhäuser in allen Fragen des Medizinrechts.

**Dietmar Sedlaczek**

Dietmar Sedlaczek hat nach Abschluss seines Jurastudiums und Referendariats ab dem Jahr 1992 Erfahrungen als Rechtsanwalt bei der Deutschen Bank, den Finanzämtern in Bielefeld und Detmold sowie bei der Oberfinanzdirektion Münster sammeln können. Von 1998 bis 2001 war Herr Sedlaczek Richter am Finanzgericht Münster. Nach weiterer Tätigkeit als Steuerberater und Rechtsanwalt ist Herr Sedlaczek seit 2007 Partner der SPS Steuern und Recht® GmbH in Berlin. Als Fachanwalt für Medizinrecht ist er spezialisiert auf die Fachberatung im Gesundheitswesen. Er ist zudem Gesellschafter der Arztrechtsnetz EWiV, ein Zusammenschluss von Rechtsanwälten, die medizinische Leistungserbringer in allen Fragen des Gesundheitswesens beraten.



Einleitung

■ Warum dieses Buch?

Die Frage, ob man den Weg in die Selbstständigkeit wagen soll oder nicht, hat sich vermutlich jeder Zahnarzt bereits mehrfach im Laufe seines Berufslebens gestellt. Hat er diese Frage für sich mit ja beantwortet, gibt es im Grunde nur zwei Möglichkeiten, sich selbstständig zu machen: die Übernahme einer bereits bestehenden Praxis oder die Neugründung einer solchen. Genau diese beiden Herangehensweisen sind Gegenstand dieses Buches. Es soll einen Überblick über alle relevanten Themen rund um die Selbstständigkeit und ihre Anfänge vermitteln und den Weg in diese ebnen.

Von vielen Zahnärzten wird zu Beginn die Übernahme einer bereits bestehenden Praxis favorisiert. Grund hierfür ist, dass dies meist einfacher erscheint als eine Neugründung, steht doch eigentlich bereits alles Wichtige, wie Technik, Personal und Patienten zur Verfügung. Aufgrund der in den vergangenen Jahren immer umfassender gewordenen rechtlichen Rahmenbedingung und damit einhergehenden Veränderung im Gesundheitswesen ist aber auch die Praxisübernahme ein durchaus vielschichtiger und komplexer Vorgang geworden. Jeder Zahnarzt sollte sich daher unbedingt darüber im Klaren sein, dass auch eine Praxisübernahme längerfristig geplant sein sollte. Vieles gilt es zu beachten und umzustrukturieren um den Weg in die Niederlassung letztlich erfolversprechend zu beschreiten.

So sollten bis zur Eröffnung der Praxis alle wichtigen Fragen rund um die Praxisübernahme geklärt sein. Auch die eigenen Ziele und Visionen gilt es im Vorfeld klar und deutlich herauszuarbeiten. Eine nicht nur frühzeitige, sondern vor allem auch fachmännische Beratung kann sich dabei als hilfreicher Weggefährte in die erfolgreiche Niederlassung erweisen.

Wie Eingangs bereits erwähnt, wirkt sich im Hinblick auf eine Praxisübernahme der

Umstand, dass von gut ausgestatteten Räumlichkeiten, mit Arbeitsabläufen und Patienten vertrauten Mitarbeitern und vor allem einem bestehenden Patientenstamm profitiert werden kann, besonders attraktiv auf den potenziellen Praxisübernehmer aus. Vor allem der bislang stetig gestiegene Anteil bereits niedergelassener aber abgabewilliger Zahnärzte bietet einen weiteren Anreiz für die Praxisübernahme.

Wer eine Praxis übernimmt, profitiert jedoch nicht nur von bereits funktionsfähig eingerichteten Räumlichkeiten, einem eingespielten Team sowie Patientenstamm. Auch kann auf bislang erfolversprechende Vorgehensweisen oder Zahlen des Vorgängers zurückgegriffen werden. Dies stellt zwar keine hundertprozentig verlässliche Prognose für die Zukunft dar. Für den Praxisübernehmer bildet dies allerdings ein gewisses Fundament, auf welchem er aufbauen kann.

Bei der Neugründung einer Zahnarztpraxis ist es hingegen notwendig, dass sämtliche Bereiche neu geplant und von Grund auf neu aufgebaut werden müssen. So müssen beispielsweise nicht nur Praxisräume angemietet und eingerichtet, sondern auch Personal eingestellt und Patienten akquiriert werden. Anders als bei der Übernahme einer bereits bestehenden Zahnarztpraxis ist hier ein viel höheres Maß an Planung notwendig. Naturgemäß ist daher die Neugründung grundsätzlich mit viel mehr Unwägbarkeiten behaftet, da es keine Basis gibt, auf welche aufgebaut werden kann.

Die Autoren dieses Buches sind Juristen, Steuerberater und Betriebswirte, welche seit vielen Jahren Zahnärzte gerade auch im Hinblick auf eine Praxisübernahme beraten und vertreten.

Das Autorenteam gewährleistet damit höchste Aktualität unter Einbindung von praxisbewährten Strategien für eine erfolgreiche Praxisübernahme.