



Foto: fotollab.de

Praxisnachfolger händeringend gesucht?

Bei der Praxisgründung wurde der ideale Praxiswert fest eingeplant als Teil der Altersversorgung. Inzwischen sind Praxen jedoch vielerorts so gut wie unverkäuflich. Eine politische Lösung für das Dilemma ist nicht in Sicht. Was kann der einzelne Arzt tun, um einen Nachfolger zu finden?

In Brandenburg und Ostfriesland, Bayern und Baden-Württemberg kämpfen niedergelassene Ärzte darum, Nachfolger für ihre Praxen zu finden. Leicht ist die Suche nirgends mehr. Und angesichts der kasernenärztlichen Alterspyramide wird sich die Situation sicher nicht verbessern, im Gegenteil. Selbst in den Städten ist die Nachfrage niedrig, auf dem platten Land und in sozialen Brennpunktlagen war sie es sowieso schon. Eine frustrierende Aufgabe, unter solchen Bedingungen nach einem Praxisnachfolger zu suchen. „Es ist deshalb extrem wichtig, sich schon

frühzeitig auf die geplante Praxisübergabe vorzubereiten“, weiß Klaus Finck. Der Münchner Rechtsanwalt und Steuerberater rät dazu, rund sieben Jahre für den Übergang der Praxis einzuplanen. Ganz wichtig ist es aus seiner Sicht, dass der Praxisabgeber die Übergabe als full-service organisiert: „Das erwartet ein Praxiserwerber heute“.

In diesem Zusammenhang rät Finck dazu, frühzeitig das Gespräch mit der Hausbank zu suchen, um zu klären, bis zu welcher Kaufpreishöhe sie grundsätzlich einen Erwerber der Praxis finanzieren würde. Zum einen erhält der Abgeber damit eine neutrale Aussage über den Wert seiner Praxis aus Bankensicht. Zum anderen kann er dann gegenüber den Interessenten eine „Praxis mit Finanzierung“ anbieten – natürlich nur bei entsprechenden persönlichen Voraussetzungen des Erwerbers. Dies kann dem Interessenten den endgültigen Kaufentschluss sehr erleichtern.

Die eigene Praxis interessant machen

Um den Ist-Zustand der Praxis herauszufinden, bietet der Berater niedergelassenen Ärzten einen Health-Check an. Mit dieser Analyse zeigt er nicht nur auf Stärken und Schwächen, sondern er skizziert auch die anschließenden Handlungsmöglichkeiten. Dazu können unterschiedlich aufwendige Maßnahmen gehören: Eine Durchforstung sämtlicher Verträge ebenso wie Maßnahmen zur Verjüngung eines alt gewordenen Patientenstamms – oder gar ein Umzug. „Das wichtigste Argument ist der Standort“, so Finck.

Grundsätzlich ist es wichtig, die „Braut“ zu schmücken, die Praxis also für den potentiellen Nachfolger aufzupeppen. In erster Linie muss sich die Praxis in den Augen des Erwerbers natürlich als lukrative Einnahmequelle beweisen. Der Nachfolger wird sich auf Fakten verlassen, um herauszufinden, ob sich ein Einstieg für ihn lohnt oder nicht.

Maßnahmen, die die finanzielle Planungssicherheit verbessern, sorgen gleichzeitig für eine Sicherung des Praxiswertes: Einnahmen neben der KV ebenso wie ein hoher Anteil an Privatpatienten. Auch eine HZV-Teilnahme kann für Pluspunkte sorgen: In einer Umfrage des Hausärzteverbands erklärten über die Hälfte der an einem Hausarztprogramm teilnehmenden Ärzte über 50 Jahre, die Verträge seien ein wichtiger Beitrag zur Sicherung der eigenen Nachfolgeregelung und damit zur Nachwuchsförderung.

Wichtig ist natürlich auch die Organisationsstruktur der Praxis. Ein gut funktionierendes Praxismanagement lässt sich beispielsweise mit einem Qualitätsmanagement (inklusive Praxishandbuch) belegen, das im Praxisalltag tatsächlich umgesetzt wird.

Auch wenn die Einzelpraxen seit Jahrzehnten totgesagt werden, leben sie immer noch. Vielleicht, weil nur eine Einzelpraxis es dem Einzelkämpfer erlaubt, seine Suppe ohne Stress mit Kollegen für sich zu kochen. Die Einbindung in eine Teilgemeinschaftspraxis beweist wiederum die Nutzung moderner Kooperationsmöglichkeiten und ein hoher Anteil von Privatpatienten schadet sowieso nie. Eine Verlegung der Praxis in ein neues Ärzte-

haus mit kooperativen Strukturen wird manchem jungen Arzt die Kauf-Entscheidung leichter machen. Vielleicht wird es aber auch bevorzugen, selbst die Anbindung an eine Ärzteguppe oder Klinik zu organisieren. In diesem Fall wäre beispielsweise ein langfristiger Mietvertrag hinderlich.

Die eigene Region interessant machen

Mit Förderprogrammen zur Sicherstellung der ärztlichen Versorgung wird vielerorts versucht, junge Ärzte zur Übernahme einer Praxis zu motivieren. Das verschärft wiederum den Wettbewerb der Altpraxisbesitzer: Warum sollten junge Kollegen andernorts noch Geld für eine Praxis ausgeben? „Vielleicht, weil sie aus dieser Region stammen, hier leben und arbeiten wollen“, überlegt MEDI Arzt Rainer Graeter aus Essingen.

Er hat im Ostalbkreis bereits vorge-macht, wie man mit umliegenden Krankenhäusern Kooperationen zur gemeinsamen Weiterbildung von Assistenten aufbauen kann (siehe **MEDITIMES** Dezember 2009). Der Hausarzt setzt auf die ver-



Klaus Finck rät dazu, mehrere Jahre vor der geplanten Praxisabgabe aktiv zu werden.
Foto: Privat

netzte Arbeit vor Ort. Er hat zusammen mit Klinik-Ärzten und Lokalpolitikern ein Positionspapier erarbeitet: Eine Weiterbildung in Klinik und Praxis soll kombiniert mit Unterstützungsleistungen (günstige Kredite, gesponserte Praxisräume, Hilfe bei der Kinderbetreuung) für einen Zustrom von Weiterbildungsassistenten sorgen, die als potentielle Praxisnachfolger in Frage kommen.

Eine Verbundweiterbildung gemeinsam mit einer nahe gelegenen Klinik ist inzwischen gar nicht mehr so selten. Ein überregionales Beispiel ist das baden-württembergische Programm Verbundweiterbildungsplus, das durch die Abteilung Allgemeinmedizin und Versorgungsforschung des Universitätsklinikums Heidelberg koordiniert wird.
www.weiterbildung-allgemeinmedizin.de

Potentielle Nachfolger kennenlernen

Der erste Schritt bei der Suche nach einem geeigneten jungen Kollegen geht üblicherweise über die KVen, wo es bekanntlich Berater rund um Praxisgründung und Praxisabgabe gibt. Allerdings werden sowohl Verkäufer als auch Käufer beraten. Ist auf dieser Grundlage eine faire Beratung überhaupt möglich?

Ein Arzt berichtet, dass er nach etli-

chen Jahren Praxis auch aus gesundheitlichen Gründen weniger arbeiten und sich aus seiner Gemeinschaftspraxis zurückziehen wollte. Seinen Anteil bot er deshalb einer ehemaligen Assistentin an. Um nichts falsch zu machen, wandte er sich an seine KV und ließ sich betriebswirtschaftlich beraten. Im Rahmen des Gesprächs wurde ihm erklärt, wie er den Praxiswert berechnen sollte. Es ergab sich ein Goodwill von rund 75.000 Euro.

Ein paar Tage später erfuhr er, dass auch die Assistentin einen Termin bei der KV gehabt hatte. Beim selben Berater, allerdings mit einem völlig anderem Ergebnis. Ihr war geraten worden, sich auf keinen ideellen Wert einzulassen. Schließlich gäbe es heutzutage Praxen am Markt wie Sand am Meer.

Die beiden einigten sich auf einen Wert weit unterhalb des errechneten Goodwills. Der Senior arbeitet jetzt in einem MVZ und ist zufrieden damit, dass er seinen Praxisanteil überhaupt verkaufen konnte. Sein Vertrauen in die Seriosität einer KV-Beratung ist seitdem jedoch gesunken.

Oft genutzt werden die so genannten Praxisbörsen der KVen. Daneben gibt es natürlich weitere Möglichkeiten, potentielle Nachfolger anzusprechen: Anzeigen findet man in den regionalen Ärzteblättern und im Deutschen Ärzteblatt, auch Tageszeitungen sind eine Möglichkeit. Egal, ob Sie eine Anzeige schalten oder sich im Rahmen einer Praxisbörse vorstellen: Sie sollten sich beim Formulieren Zeit nehmen und die Besonderheiten der eigenen Praxis herausarbeiten. Manche Kollegen beschreiben beispielsweise sämtliche technischen Möglichkeiten von Lufu über Sono und LZ-RR, weisen auf ein „abgeschlossenes, gut funktionierendes QM“ hin oder auf die „überdurchschnittliche Vergütung“ und ein „wunderschönes Ambiente“. Sogar eine „spätere Partnerschaft, Festanstellung, auch Teilzeitbeschäftigung“ stellen manche Ärzte schon bei der Suche nach einem Weiterbildungsassistenten in Aussicht. Andere schreiben nur „nettes Team“ – das war es dann.

Ruth Auschra

Was interessiert Juniorpartner?

- Hat die Praxis interessante Schwerpunkte (Spezialisierung)?
- Besteht eine Einbindung in Teamstrukturen?
- Werden Fortbildungsmöglichkeiten geboten?
- Wie gut ist die Praxis auf Assistenten vorbereitet?
- Wie ist die Bezahlung?
- Wie ist die Arbeitszeitregelung (Notdienste, Hausbesuche)?
- Ist Teilzeit oder Jobsharing möglich?
- Ist ein eigener PKW nötig?
- Sind Wohnmöglichkeiten vorhanden?
- Bietet mir diese Praxis eine Zukunftsperspektive?
- Wie ist der Freizeitwert der Gegend?
- Gibt es hier berufliche Möglichkeiten für meinen Partner?
- Passt hier die Work-Life-Balance?