

Frey Wick | Wick

Die Arztpraxis in der Schweiz

Gründung, Kauf, Verkauf und Schliessung
von Einzel- und Gruppenpraxen

Zweite, stark erweiterte Auflage von
«Kauf und Verkauf einer Arztpraxis»

von

Dr. iur. Melanie Frey Wick
Rechtsanwältin

Dr. iur. Markus Wick
Rechtsanwalt

V\$G
Verlagsforum
Gesundheitswesen

HILL
Health Insurance Liability Law

Schulthess § 2011

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	V
Inhaltsübersicht	VII
Abkürzungsverzeichnis.....	XXV
Literaturhinweise	XXVII
A. Die Arztpraxis und ihre verschiedenen Formen.....	3
I. Grundfragen.....	3
Was ist eine Arztpraxis?.....	3
Welche Mediziner führen eine Arztpraxis?.....	4
Führen Belegärzte eine Arztpraxis?.....	4
Können Spitalärzte eine Arztpraxis führen?	4
Muss das Führen einer Arztpraxis ins Handelsregister eingetragen werden?.....	5
Muss über den Betrieb einer Arztpraxis Buch geführt werden?.....	5
Welche Arten von Arztpraxen werden unterschieden?	6
II. Einzelpraxen.....	6
Was ist eine Einzelpraxis?.....	6
Was sind die Wesensmerkmale einer Einzelpraxis?.....	6
Wie lautet die Firma einer Einzelpraxis?.....	7
III. Praxisgemeinschaften	7
Was ist eine Praxisgemeinschaft?.....	7
Was sind die Wesensmerkmale einer einfachen Gesellschaft?.....	8
Wann wird eine Praxisgemeinschaft als Kollektivgesellschaft eingestuft?.....	9
Sollten die Ärzte einer Praxisgemeinschaft einen Gesellschaftsvertrag abschliessen?	9
IV. Gemeinschaftspraxen	9
Was ist eine Gemeinschaftspraxis?.....	9
Wann wird eine Gemeinschaftspraxis als Kollektivgesellschaft eingestuft?.....	10
Was sind die Wesensmerkmale einer Kollektivgesellschaft?	10
Was gilt, wenn ein Patient irrtümlich annimmt, er schliesse den Vertrag mit einem Ärztekollektiv?	11
V. Praxis-AG und Praxis-GmbH.....	11
Was ist eine Praxis-AG resp. Praxis-GmbH?	11
Was ist eine Behandlungs- und was eine Betriebs-AG / -GmbH?	12
Ist eine Praxis-AG / Praxis-GmbH überhaupt zulässig?	13
Was sind die Grundzüge einer AG?.....	14
Was sind die Grundzüge einer GmbH?.....	15
Was sind die wichtigsten Unterschiede zwischen einer AG und einer GmbH?.....	16

Was steht in den Statuten?	18
Was ist ein Aktionärbindungs- resp. Gesellschafterbindungsvertrag?	18
Was sind Vor- und Nachteile einer Praxis als AG oder GmbH gegenüber den anderen Praxisformen?	18
Welche Gründungskosten fallen an?	19
Welche jährlichen Kosten fallen an?	19
Inwiefern ist bei einer Praxis-AG /Praxis-GmbH der Aufwand grösser als bei anderen Praxisformen?	20
Welche Haftungsbegrenzung gilt bei der AG /GmbH?	20
Kann verhindert werden, dass der einzelne Gesellschafter haftet?	21
Wie erleichtert eine Praxis-AG/Praxis-GmbH die Nachfolgeregelung?	21
Wie wird das Privatvermögen vom Geschäftsvermögen abgegrenzt?	22
VI. Integrierte Versorgung (Managed Care)	22
Was versteht man unter integrierter Versorgung oder Managed Care?	22
Was versteht man unter dem Prinzip des Gatekeeping?	23
Wie unterscheiden sich Vertrags- von Nichtvertragsmodellen?	23
Was ist ein Ärztenetzwerk?	23
Was sind HMOs?	24
Was sind medizinische Callcenter?	25
VII. Qualitätssicherung und Zertifizierung	25
Welche Anforderungen werden an die Qualitätssicherheit gestellt?	25
Was gilt im Bereich der Forschung?	25
Können Arztpraxen zertifiziert werden?	26
Wer zertifiziert Arztpraxen?	26
Wie gut ist eine Zertifizierung?	26
B. Berufsausübungsbewilligung und KVG-Zulassung	29
I. Berufsausübungsbewilligung (Praxisbewilligung)	29
Wann braucht ein Arzt eine Berufsausübungsbewilligung (Praxisbewilligung)? ..	29
Wer erteilt wann eine Berufsausübungsbewilligung?	29
Wo, wie lange und mit welchen Auflagen gilt die Bewilligung?	30
Wann wird die Bewilligung entzogen (bei Verletzung welcher Berufspflichten)?	31
Kann man sich gegen die Verweigerung oder den Entzug einer Bewilligung wehren?	31
Werden die Bewilligungen registriert?	32
II. KVG-Zulassung	32
Was ist die KVG-Zulassung?	32
Was sind die Voraussetzungen einer KVG-Zulassung?	32
Was ist eine ZSR-Nummer?	32
Was ist eine NIF-Nummer?	33
Was ist eine EAN-Nummer?	33
Wer erhält eine ZSR-Nummer?	33
Was unterscheidet die KVG-Zulassung von der Berufsausübungsbewilligung?	33

III.	KVG-Zulassungsstopp	34
	Wie kam es zum Zulassungsstopp?	34
	Was beinhaltet der Zulassungsstopp?	34
	Für wen gilt der Zulassungsstopp?	35
	Wer erhält trotz Zulassungsstopp eine KVG-Zulassung?.....	35
	Besteht ein Rechtsanspruch auf eine Zulassungsübertragung bei einer Praxisübernahme?.....	35
	Welche Folgen hat der Zulassungsstopp?	36
	Wie geht es weiter mit dem Zulassungsstopp?	36
C.	Gründung einer Arztpraxis	39
I.	Ausgangslage	39
	Will man wirklich eine Arztpraxis führen?.....	39
	Will man alleine, mit einem oder mehreren Partnern eine Praxis führen?	39
	Welche Beschränkungen bestehen?.....	40
	Was sind die Unterschiede zum Kauf einer Praxis/Praxisbeteiligung?.....	40
	Wie stehen die Chancen einer erfolgreichen Praxistätigkeit?.....	41
II.	Bewilligung und Zulassung	41
	Was für Bewilligungen und Zulassungen werden zur Praxisgründung benötigt?	41
III.	Businessplan und Finanzierung	42
	Wozu ein Businessplan?	42
	Was ist der Inhalt eines Businessplanes?	42
	Wie wird die Praxis finanziert?	43
	Ist die Unterstützung durch einen Fachmann angebracht?.....	43
IV.	Räumlichkeiten	44
	Wie ist der Standort auszuwählen?	44
	Wo befindet sich die Konkurrenz?.....	44
	Wie ist das Erscheinungsbild?	44
	Wie ist der Ausbaustandard?.....	45
	Welche Bedürfnisse sind zu decken?	45
	Praxisgründer als Bauherr?	45
	Welche Rechte können an bestehenden/geplanten Räumlichkeiten begründet werden?.....	46
	Wie werden Praxisräume gemietet?	46
	Was ist betreffend Kündigungsmöglichkeiten und Mietdauer zu regeln?	47
	Was nützt eine Vormerkung des Mietvertrages im Grundbuch?	47
	Was gilt bezüglich Indexierung des Mietzinses?.....	48
	Darf ein Konkurrenzverbot vereinbart werden?.....	48
	Was gilt bezüglich Ein- und Umbauten in gemieteten Praxisräumen?.....	49
	Braucht es eine Baubewilligung?.....	50
	Wann ist der Kauf- oder Mietvertrag zu unterzeichnen?.....	50

V.	Mitarbeiter	51
	Welcher Bedarf an Mitarbeitern besteht?	51
	Wie findet man Mitarbeiter?.....	51
	Was gehört in den Arbeitsvertrag?	51
	Wie ist das Personal zu versichern?.....	52
VI.	Praxisinfrastruktur	57
	Was gehört zur Infrastruktur einer Arztpraxis?	57
	Wie kauft man die Infrastruktur?.....	57
	Was gilt betreffend Arzneimitteln (Selbstdispensation)?.....	57
	Welche Rechte sind an der Praxisinfrastruktur zu erwerben?.....	58
	Wann kann eine Röntgenanlage betrieben werden?	58
	Wann kann ein Labor betrieben werden?	59
	Kann die Arztpraxis zertifiziert werden?	60
VII.	Information und Werbung	60
	Wo findet man die Regelungen betreffend Information und Werbung?.....	60
	Was sind die wichtigsten Grundsätze?.....	60
	Wo und wann sind die Informations- und Werbergelungen zu beachten?.....	61
	Kann die Arztpraxis unter einer Firma auftreten?.....	61
VIII.	Praxisadministration	62
	Was gilt generell bezüglich der in einer Arztpraxis bearbeiteten Daten?	62
	Welche Massnahmen zum Schutz der Gesundheitsdaten sind zu treffen?.....	63
	Wie ist das Rechnungs-, Mahn- und Inkassowesen zu organisieren?.....	64
IX.	Versicherungen Praxisinhaber	65
	Wer gilt in der Sozialversicherung als Selbständigerwerbender?.....	65
	Welche Sozialversicherungen hat der selbständigerwerbende Arzt für sich abzuschliessen?.....	65
	Wie hat sich der Praxisinhaber gegen Unfall und Krankheit zu versichern?.....	65
	Wie sieht die berufliche Vorsorge des Praxisinhabers aus?	66
	Wann ist eine Todesfallversicherung sinnvoll?.....	66
	Welche Betriebsversicherungen sind zudem nötig?	66
X.	Steuern und Abgaben bei Einzelunternehmen, einfachen Gesellschaften und Kollektivgesellschaften	68
	Wer hat die Sozialversicherungsbeiträge eines Selbständigerwerbenden zu bezahlen?.....	68
	Welche Steuern werden hier dargelegt?	68
	Welche Entscheide bei der Praxisgründung haben wichtige Steuerfolgen?.....	68
	Ist die Praxis steuerpflichtig?	69
	Wo und wie werden die Praxisgewinne besteuert?	69
	Was gilt, wenn der Gewinn an verschiedenen Orten erwirtschaftet wurde?	70
	Wie wird der steuerbare Gewinn der Praxis berechnet?	70
	Wie wirken sich Beiträge an Vorsorgeeinrichtungen aus?.....	71
	Was gilt für Geschäftsverluste?.....	71

Warum ist die Abgrenzung von Privatvermögen und Geschäftsvermögen wichtig?.....	72
Wie wird die Abgrenzung von Privat- und Geschäftsvermögen vorgenommen?	72
Was gilt bei «Verschiebung» einer Liegenschaft vom Privat- ins Geschäftsvermögen und umgekehrt?	72
Was ist eine Postnumerandobesteuerung mit Gegenwartsbemessung?	72
Wie ist das Geschäftsjahr zu wählen?	73
Was gilt für Einkünfte ausserhalb der Praxis?	73
Was gilt punkto Vermögenssteuern?	73
Was gilt betreffend Mehrwertsteuerpflicht?	74
XI. Besonderheiten der Gründung einer Gruppenpraxis	75
Was ist eine Gruppenpraxis?	75
Was ist gleich wie bei der Gründung einer Einzelpraxis?.....	75
Wie gründet man eine Praxisgemeinschaft oder eine Gemeinschaftspraxis?	75
Wie sieht der Gesellschaftsvertrag bei einer Praxisgemeinschaft aus?.....	76
Wie sieht der Gesellschaftsvertrag bei einer Gemeinschaftspraxis aus?.....	77
Wie tritt die Praxisgemeinschaft, wie die Gemeinschaftspraxis auf?	78
Wie werden die Behandlungsverträge abgeschlossen?	78
Welche Versicherungen sollten abgeschlossen werden?	78
Wie steht's mit der Steuer- und Abgabepflicht?	79
Kann die Gruppenpraxis mehrwertsteuerpflichtig sein?	79
Wann ist eine als einfache Gesellschaft organisierte Praxisgemeinschaft nicht mehrwertsteuerpflichtig?.....	80
XII. Besonderheiten der Gründung einer Praxis-AG oder Praxis-GmbH.....	81
Was ist eine Praxis-AG / Praxis-GmbH?	81
Was ist gleich wie bei der Gründung einer Einzelpraxis?.....	81
Was braucht es zur Gründung einer AG / GmbH?	82
Wie viel Kapital ist nötig?	82
Was regeln die Statuten?	83
Wie kann die Übertragbarkeit der Gesellschaftsanteile beschränkt (vinkuliert) werden?.....	84
Braucht es einen Aktionärbindungs- resp. Gesellschaftervertrag?.....	84
Was kann im Gesellschafter- resp. Aktionärbindungsvertrag geregelt werden?...	85
Welche Gesellschaftsorgane müssen bestellt werden?.....	86
Unter welcher Firma tritt die Praxis-AG / Praxis-GmbH auf?.....	87
Welche Versicherungen hat die Praxis-AG / Praxis-GmbH für ihre Ärzte abzuschliessen?.....	87
Welche Steuern und Abgaben fallen bei Gründung und Betrieb der Praxisgesellschaft an?.....	88
Wann und wo ist die Praxis-AG / Praxis-GmbH steuerpflichtig?.....	89
Was wird mit der Kapitalsteuer besteuert?	89
Was wird mit der Gewinnsteuer besteuert?	89
Was fällt unter die Einkommenssteuer der an der Ärzte-AG / Ärzte-GmbH Beteiligten?.....	90

Was gilt bezüglich verdeckter Gewinnausschüttungen?.....	90
Welche Verrechnungssteuern fallen an?.....	91
Wie wird die wirtschaftliche Doppelbelastung gemildert?.....	91
Welche Steuer- und Abgabenvorteile gibt es?.....	91
Was gilt betreffend Mehrwertsteuer?.....	92
D. Kauf und Verkauf einer Arztpraxis.....	95
I. Vertragsschluss.....	95
1. Grundlegende Fragen.....	95
Was für eine Art von Geschäft ist der Praxiskauf?.....	95
Ist der Praxiskauf ein gewöhnlicher Unternehmenskauf?.....	95
Was wird alles verkauft?.....	96
Was ist Goodwill?.....	96
Ist es unethisch, für die Weitergabe einer Arztpraxis Geld zu verlangen?.....	96
2. Abschluss des Vertrages.....	97
Gibt es Musterverträge?.....	97
Muss der Vertrag schriftlich abgeschlossen werden?.....	97
Wie kann ein Rechtsanwalt helfen?.....	98
Welche generellen Klauseln sollte der Vertrag enthalten?.....	99
Wer trägt die Kosten der Vertragsausarbeitung?.....	100
3. Vertragsparteien.....	100
Wer schliesst den Vertrag ab?.....	100
Müssen die Vertragsparteien eine Berufsausübungsbewilligung und eine KVG-Zulassung besitzen?.....	101
Was gilt bezüglich Zulassungs- resp. Ärztestopp?.....	101
Wann darf die Praxis weiterverkauft werden?.....	101
Was gilt, wenn der bisherige Praxisinhaber verstorben ist?.....	102
Kann man sich beim Vertragsschluss vertreten lassen?.....	102
Was gilt, wenn ein Ausländer eine Arztpraxis erwerben will?.....	103
4. Praxisname.....	103
Was gilt bezüglich Praxisname?.....	103
Wie wird der Domain-Name übertragen?.....	104
5. Praxisräume.....	104
Warum ist eine Übertragung der Praxisräume wichtig?.....	104
Welche Möglichkeiten der Übertragung der Praxisräume gibt es?.....	105
Wie ist der Mietvertrag zu gestalten?.....	105
Wie sind Miet- und Praxiskaufvertrag zu verknüpfen?.....	105
Wie werden die Praxisräume von einem Dritten gemietet?.....	106
Was muss beachtet werden, wenn Praxiskaufvertrag und Mietvertrag nicht gleichzeitig unterschrieben werden?.....	106

6. Mitarbeiter	107
Wie funktioniert die Übernahme bisheriger Mitarbeiter?	107
Wie ist zu verfahren, wenn Praxismitarbeiter nicht übernommen werden?	109
7. Praxiseinrichtung	110
Sollte eine Inventarliste erstellt werden?.....	110
Was sollte alles in der Inventarliste stehen?	110
Wie kann sichergestellt werden, dass die Gegenstände auch tatsächlich dem Verkäufer gehören?.....	111
Warum sollte der Wert jedes Inventargegenstandes beziffert sein?.....	111
Wie wird das Eigentum an den Praxiseinrichtungen übertragen?.....	111
Kann das Eigentum auch erst mit vollständiger Zahlung des Kaufpreises übergehen?	112
Was ist bezüglich Mängeln der Praxiseinrichtung zu vereinbaren?.....	113
Können Computerprogramme weitergegeben werden?.....	114
8. Honoraransprüche	114
Wie können Honoraransprüche übertragen werden?	114
Was kann bezüglich ausstehender Honoraransprüche vereinbart werden?.....	115
Wie kann eine Abtretung von Honoraransprüchen vereinbart werden?	116
Haftet der Praxisverkäufer dafür, dass abgetretene Honoraransprüche bezahlt werden?.....	116
9. Verpflichtungen	116
Was sind Verpflichtungen?	116
Warum sollte eine generelle Übernahme aller Schulden vermieden werden?.....	117
Wie wird verhindert, dass Verpflichtungen des Praxisverkäufers auf den Praxisnachfolger übergehen?.....	117
Wie kann der Käufer alle Verpflichtungen seines Praxisvorgängers übernehmen?.....	117
Was sind die Folgen der Übernahme aller Praxispassiven?.....	118
Wann ist die Übernahme von Verpflichtungen sinnvoll?.....	118
Wie übernimmt man lediglich einzelne Verpflichtungen des Praxisverkäufers?...	118
10. Laufende Verträge	119
Was geschieht mit den laufenden Verträgen?.....	119
Wie werden laufende Verträge auf den Praxiskäufer übertragen?.....	120
Welche Folgen hat die Ablehnung der Übernahme durch den Vertragspartner?	120
Was geschieht mit dem Telefonanschluss?	121
11. Konkurrenzverbote	121
Warum ist die Vereinbarung eines Konkurrenzverbotes für den Praxiskäufer wichtig?.....	121
Darf der Praxisverkäufer dem Praxiskäufer Konkurrenz machen?.....	122
Wie ist ein Konkurrenzverbot auszugestalten?	122
Welche Folgen hat die Verletzung des Konkurrenzverbots?	123
Wie hoch darf die Konventionalstrafe sein?	123
Wie kann die Konkurrenzfähigkeit schnell gestoppt werden?.....	124

12.	Einführung in die Praxis	124
	Muss der Käufer in die Praxis eingeführt werden?.....	124
	Wie ist die Einführung zu regeln?.....	124
13.	Anwendbares Recht, Gerichtsstand und Schiedsgerichte	125
	Welches Recht ist anwendbar?.....	125
	Muss der Vertrag eine Gerichtsstandsklausel enthalten?.....	126
	Wie ist der Gerichtsstand festzulegen?.....	126
	Was ist eine Schiedsgerichtsklausel?.....	126
	Ist eine Schiedsgerichtsklausel sinnvoll?.....	126
	Was sollte eine Schiedsklausel beinhalten?.....	127
	In welcher Form ist eine Schiedsabrede zu treffen?.....	127
	Wie ist die Bestellung der Schiedsrichter zu regeln?.....	127
	Nach welchen Verfahrensprinzipien arbeitet das Schiedsgericht?.....	128
	Nach welchen Rechtsgrundlagen entscheidet das Schiedsgericht?.....	128
	Wie kann eine Schiedsklausel konkret aussehen?.....	128
II.	Patienten	130
1.	Weitergabe der Patientenbeziehungen	130
	Warum ist die Weitergabe der Patientenbeziehungen so wichtig?.....	130
	Was wird in Bezug auf die Patienten verkauft?.....	130
	Wodurch werden die Patientenkontakte weitergegeben?.....	130
	Wie kann die Empfehlung ausgestaltet sein?.....	131
	Wo sind die Grenzen einer zulässigen Empfehlung?.....	132
	Darf der Käufer direkt mit den Patienten seines Praxisvorgängers in Kontakt treten?.....	133
2.	Arztgeheimnis und Datenschutz	133
	Ergibt sich direkt aus dem Patientenvertrag eine Geheimhaltungspflicht?.....	133
	Wie lauten die grundlegenden Gesetzesbestimmungen?.....	133
	Wie hoch sind die Anforderungen an die Datensicherung?.....	134
	Welche Informationen fallen unter das Arztgeheimnis?.....	134
	Wie lange gilt die Schweigepflicht?.....	135
	Wird das Arztgeheimnis nur durch aktives Verhalten verletzt?.....	135
	Ist auch eine fahrlässige Verletzung des Arztgeheimnisses strafbar?.....	135
	Gilt das Arztgeheimnis zwischen Praxisverkäufer und -käufer?.....	136
	Gibt es Unterschiede beim Patientengeheimnis je nach Praxisart?.....	136
	Welche Strafen drohen bei einer Verletzung des Arztgeheimnisses?.....	137
	Was passiert mit dem Praxiskaufvertrag, wenn er gegen das Arztgeheimnis verstößt?.....	137
	Ist die strikte Einhaltung der gesetzlichen Bestimmungen übertrieben?.....	137
3.	Zustimmung der Patienten zur Weitergabe ihrer Unterlagen	138
	Welche Unterlagen sind dem Praxisnachfolger auszuhändigen?.....	138
	Wann darf der Verkäufer die Patientendossiers weitergeben?.....	138
	Wer muss die Einwilligung einholen?.....	138

Muss die Einwilligung schriftlich oder mündlich erklärt werden?.....	139
Kann ein bestimmtes Verhalten des Patienten als Einwilligung verstanden werden?.....	139
Kann eine Einwilligung im Voraus eingeholt werden?.....	139
Ist die Widerspruchslösung zulässig?.....	140
Wann darf von einer mutmasslichen Einwilligung ausgegangen werden?.....	140
Wann ist die Einwilligung einzuholen?.....	141
Was ist über die Einwilligung in den Praxiskaufvertrag zu schreiben?	141
4. Weitergabe von Patientenunterlagen ohne Zustimmung.....	142
Warum ist die fehlende Zustimmung ein Problem?	142
Können die Unterlagen beim Praxisverkäufer verwahrt werden?.....	142
Können die Unterlagen vom Praxiskäufer verwahrt werden?.....	143
Genügt ein Hinterlegungsvertrag zwischen Praxisverkäuferin und -käufer?	143
Wie wird eine Konventionalstrafe vereinbart?	143
Was ist das Zwei-Schrank-Modell?.....	144
Was ist das erweiterte Zwei-Schrank-Modell?.....	145
Was muss für den Fall der Kündigung der Mitarbeiterin vereinbart werden?.....	145
Was ist die Verschlusslösung mit Kode?	146
Wie funktioniert die Verschlusslösung mit Kode bei elektronischen Patientendossiers?.....	147
Welche Lösung empfehlen wir?	147
Können die Unterlagen auch bei einer unabhängigen Stelle hinterlegt werden?	147
5. Praxisverkauf durch die Erben.....	148
Welche Rechte haben die Erben an einer Praxis?.....	148
Unterstehen die Erben dem Arztgeheimnis?.....	148
Dürfen die Erben Einblick in die Patientenunterlagen nehmen?	148
6. Praxiskauf durch einen Angestellten oder Vertreter.....	149
Benötigen bisherige Angestellte oder Vertreter noch eine Patienteneinwilligung?.....	149
Welche Vorteile hat diese Art der Übernahme?.....	149
7. Pflicht zur Aufbewahrung der Patientenunterlagen.....	150
Wie lange müssen die Patientenunterlagen aufbewahrt werden?	150
Kann der Praxiskäufer Patientenunterlagen für die Praxisvorgängerin verwahren?.....	150
III. Kaufpreisregelung und -durchsetzung.....	150
1. Kaufpreisfixierung.....	150
Empfiehlt sich eine Aufschlüsselung des Kaufpreises?	150
Wie sollte der Kaufpreis aufgeschlüsselt werden?	151
Ist die Methode der Kaufpreisberechnung in den Vertrag aufzunehmen?	151
2. Zahlungsmodalitäten.....	151
Welche Möglichkeiten der Kaufpreiszahlung gibt es?.....	151

Worauf ist bei der Kaufpreisfestsetzung zu achten?.....	152
Wie können Ratenzahlungen vereinbart werden?.....	152
Sind Umsatzbeteiligungen ratsam?.....	153
Wie sind Renten an den Praxisverkäufer festzulegen?.....	154
3. Sicherstellung des Kaufpreises.....	155
Wie kann die Kaufpreiszahlung sichergestellt werden?.....	155
Was ist über die Sicherstellung im Kaufvertrag festzulegen?.....	155
Welche Sicherungsmassnahmen müssen öffentlich beurkundet werden?.....	156
4. Eintreibung des Kaufpreises.....	156
Welche Folgen hat die verspätete Zahlung des Kaufpreises?.....	156
Wie hoch ist der Verzugszins?.....	157
Wie ist bei der Eintreibung des Kaufpreises vorzugehen?.....	157
Was passiert, wenn der betriebene Käufer Rechtsvorschlag erhebt?.....	157
Was geschieht, wenn kein Rechtsvorschlag erfolgte oder dieser beseitigt wird?.....	158
Wann sollte ein Anwalt eingeschaltet werden?.....	158
IV. Festlegung des Kaufpreises.....	158
1. Unangemessener Kaufpreis.....	158
Was gilt bei zu hohem oder zu tiefem Kaufpreis?.....	158
Wann liegt eine Übervorteilung (Wucher) vor?.....	159
Was sind die rechtlichen Folgen einer Übervorteilung?.....	159
Wann kann man sich auf Irrtum berufen?.....	159
Was sind die rechtlichen Folgen eines Grundlagenirrtums?.....	160
Wann handelt es sich um eine Täuschung?.....	160
Was sind die rechtlichen Folgen einer Täuschung?.....	160
2. Kaufpreisberechnung.....	160
Gibt es eine allgemein anerkannte Methode zur Bewertung einer Arztpraxis?....	160
Welche Bewertungsmethoden gibt es?.....	161
Wie funktioniert die Ertragswertmethode?.....	161
Wie funktioniert die Deutsche Ärztekammermethode?.....	162
Was sagt die FMH?.....	163
Wer nimmt die Schätzung des Praxiswertes vor?.....	164
3. Berechnung der materiellen Praxiswerte.....	164
Was ist der materielle Praxiswert?.....	164
Entspricht der materielle Praxiswert dem Steuer- oder Buchwert?.....	164
Sind die Anschaffungskosten oder die Neuwerte entscheidend?.....	164
Warum ist nicht der heutige Verkaufswert entscheidend?.....	165
Wie ist der Gebrauchswert abzuschätzen?.....	165
Welches ist der angemessene Preis für die materiellen Praxiswerte?.....	165
4. Berechnung des immateriellen Praxiswertes.....	166
Was ist der immaterielle Praxiswert?.....	166
Haben alle Praxen Goodwill?.....	166

Wie lautet die Formel zur Bewertung des Goodwills nach den Umsatzwertmethoden?.....	167
Wie hoch ist die Bemessungsgrundlage?.....	167
Wie hoch ist der abzuziehende kalkulatorische Jahreslohn?.....	168
Wie hoch ist der Basiswert?.....	168
Mit welchem Faktor wird der Basiswert multipliziert?.....	169
Wie kann eine Goodwill-Berechnung aussehen?.....	170
Hat die Patientenstruktur Einfluss auf den Kaufpreis?.....	170
Welche Rolle spielt der Bewertungsstichtag?.....	171
5. Preis für die «Übernahme» der KVG-Zulassung.....	171
Kann die KVG-Zulassung verkauft werden?.....	171
Was ist es wert, zulasten der obligatorischen Krankenversicherung abrechnen zu können?.....	172
V. Steuerfolgen	172
1. Wichtige Hinweise	172
Muss ein Steuerfachmann beigezogen werden?.....	172
Welche Steuern fallen bei einem Praxiskauf/-verkauf überblicksweise an?.....	172
Sind die Steuerfolgen beim Kauf/Verkauf einer Praxisbeteiligung anders?.....	173
2. Einkommenssteuer.....	173
Was fällt unter die Einkommenssteuer?.....	173
Was kann durch eine frühzeitige Planung des Verkaufs erreicht werden?.....	174
Was ist eine Postnumerandobesteuerung mit Gegenwartsbemessung?.....	174
Ist beim Praxiskauf/-verkauf eine Zwischenveranlagung nötig?.....	174
Können die Kosten im Zusammenhang mit dem Verkauf abgezogen werden?....	175
Wann kommt eine mildere Besteuerung des Liquidationsgewinns zum Zuge?....	175
Gilt die mildere Besteuerung des Liquidationsgewinns auch für Erben?.....	175
Wie funktioniert die mildere Besteuerung des Liquidationsgewinns?.....	175
Was ist der Grund für die mildere Besteuerung des Liquidationsgewinns?.....	176
Was, wenn eine Geschäftsliegenschaft ins Privatvermögen überführt, aber (noch) nicht verkauft wird?.....	176
3. Grundstücksgewinnsteuer.....	177
Wann ist eine Grundstücksgewinnsteuer zu bezahlen?.....	177
Was für kantonale Unterschiede gibt es?.....	177
Wie berechnet sich die Grundstücksgewinnsteuer?.....	178
Wie versteuert sich der Grundstücksgewinn, wenn keine Grundstücksgewinnsteuer erhoben wird?.....	179
4. Handänderungssteuer.....	179
Wann muss eine Handänderungssteuer bezahlt werden?.....	179
Wer muss die Handänderungssteuer bezahlen?.....	179
Wonach richtet sich die Höhe der Steuer?.....	179

5.	Schenkungssteuer	179
	Wann muss eine Schenkungssteuer bezahlt werden?.....	179
	Welcher Wert fällt unter die Schenkungssteuer?.....	180
	Was gilt, wenn die Praxis «halb geschenkt» verkauft wird?.....	180
	Was gilt, wenn die Schenkung als Erbvorbezug gedacht ist?.....	180
6.	Steuerrechtliche Konsequenzen für den Praxiskäufer	180
	Was ändert sich durch den Praxiskauf für den Käufer?.....	180
	Kann der Käufer den Kaufpreis bei den Steuern abziehen?.....	181
	Sind Ärzte mehrwertsteuerpflichtig?.....	181
E.	Kauf und Verkauf einer Praxisbeteiligung	185
I.	Beteiligung an unterschiedlichen Praxisarten	185
	An welchen Arztpraxen gibt es Beteiligungen?.....	185
II.	Formen des Kaufs/Verkaufs einer Praxisbeteiligung	185
	Was ist ein Eintritt?.....	185
	Was ist ein Austritt?.....	185
	Was ist ein Wechsel?.....	186
III.	Ausgangspunkt: Der Gesellschaftsvertrag	186
	Was ist ein Gesellschaftsvertrag?.....	186
	Welche Rolle spielt der Gesellschaftsvertrag beim Verkauf oder Kauf einer Praxisbeteiligung?.....	186
IV.	Eintritt in eine Praxisgemeinschaft	187
	Was für einen Vertrag schliesst der eintretende Arzt?.....	187
	Muss sich das neue Praxismitglied einkaufen?.....	187
	Wie kann sich das neue Praxismitglied einkaufen?.....	188
	Wie wird die Einlage ermittelt?.....	188
	Wie ist der Gesamtwert der Praxisgemeinschaft zu berechnen?.....	188
	Welchen Anteil am Gesamtwert der Praxis hat ein eintretender Arzt zu entgelten?.....	189
	Wie ist die Einlage zu bezahlen?.....	190
	Welchen Anteil an den Praxiskosten übernimmt der eintretende Arzt?.....	190
	Darf das neue Mitglied Einblick in alle Patientenunterlagen nehmen?.....	191
	Wie werden Patientenverträge nach dem Eintritt geschlossen und erfüllt?.....	192
	Wie haftet der eintretende Arzt?.....	192
	Was sind die Steuerfolgen eines Eintritts?.....	193
V.	Eintritt in eine Gemeinschaftspraxis	193
	Was für einen Vertrag schliesst der eintretende Arzt?.....	193
	Welche Einlage muss der eintretende Arzt leisten?.....	194
	Wie kann die Einlage geleistet werden?.....	194
	Ab wann profitiert der eintretende Arzt von den Einnahmen der Gemeinschaftspraxis?.....	195

Wie ist es mit den Nebeneinkünften zu halten?.....	195
Wie sind die Praxiskosten zu verteilen?.....	196
Wie ist der gemeinsame Gewinn zu verteilen?.....	196
Darf der Eintretende Einblick in die Patientenunterlagen seiner Praxiskollegen nehmen?	197
Was gilt, wenn der eintretende Arzt eigene Patienten «mitbringt»?.....	198
Wie ist der eintretende Arzt an der Praxiseinrichtung beteiligt?.....	198
Wie haftet der in eine Gemeinschaftspraxis eintretende Arzt?.....	199
Was sind die Steuerfolgen eines Eintritts?	199
VI. Austritt aus einer Praxisgemeinschaft.....	199
Wann und wie kann man aus einer Praxisgemeinschaft austreten?.....	199
Welche Abfindung erhält die austretende Ärztin?.....	199
Was passiert mit den Patienten des austretenden Arztes?	200
Kann der austretende Arzt Patientenunterlagen zurücklassen?.....	200
Für welche Schulden haftet der austretende Arzt noch?	201
Was sind die Steuerfolgen eines Austritts?	201
VII. Austritt aus einer Gemeinschaftspraxis	202
Wann und wie kann man aus einer Gemeinschaftspraxis austreten?.....	202
Wonach beurteilt sich ein Abfindungsanspruch des austretenden Arztes?	202
Wie berechnet sich der Anspruch des austretenden Arztes?	203
Was ist eine Abfindungsbilanz und wie wird sie erstellt?.....	203
Was geschieht mit den noch nicht abgerechneten Behandlungen?	204
Welche Einlagen sind von der Abfindungsbilanz zur Ermittlung des Gewinns abzuziehen?.....	204
Welchen Anteil am Gewinn erhält der austretende Arzt?.....	204
Worauf hat der austretende Arzt insgesamt Anspruch?.....	205
Kann die Abfindung wegen Verschuldens des austretenden Arztes verweigert oder reduziert werden?	205
Was geschieht mit Patienten, die die austretende Ärztin behandelte?.....	205
Für welche Praxisschulden haftet der austretende Arzt noch?.....	206
Muss der Name der Praxis geändert werden?.....	206
Was sind die Steuerfolgen eines Austritts?	206
VIII. Mitgliederwechsel bei einer Praxisgemeinschaft	207
Was ist ein Mitgliederwechsel?	207
Unter welchen Voraussetzungen ist ein Mitgliederwechsel möglich?.....	207
Welche Auswirkungen hat ein Wechsel?.....	207
Hat der eintretende Arzt eine Einlagepflicht und der austretende Arzt einen Abfindungsanspruch?.....	208
Wie viel muss der eintretende dem austretenden Arzt bezahlen?.....	208
Was passiert mit den Patienten des austretenden Arztes?.....	208
Was sind die Steuerfolgen eines Mitgliederwechsels?.....	209
IX. Mitgliederwechsel bei einer Gemeinschaftspraxis.....	209
Unter welchen Voraussetzungen ist ein Wechsel möglich?	209

	Welche Auswirkungen hat ein Wechsel?.....	210
	Was gilt bezüglich Einlagepflicht des eintretenden Arztes resp. Abfindungsanspruch des austretenden Arztes?.....	210
	Wie viel muss der eintretende Arzt dem austretenden Arzt bezahlen?	210
	Welchen Anteil am künftigen Gewinn der Praxis hat der eintretende Arzt?	210
	Was passiert mit den Patienten?.....	211
	Was sind die Steuerfolgen eines Mitgliederwechsels?.....	211
X.	Kauf und Verkauf einer Beteiligung an einer Praxis-AG oder Praxis-GmbH	211
	Was gilt generell bei Beteiligungskäufen und -verkäufen in einer Praxis-AG resp. Praxis-GmbH?	211
	Worauf hat ein Eintritt, Austritt oder Mitgliederwechsel keinen Einfluss?.....	211
	Was bedeutet ein Eintritt, Austritt oder Mitgliederwechsel für die Patienten?	212
	Darf ein neu eintretender Arzt in die Patientenunterlagen Einsicht nehmen?	212
	Wie funktioniert der Eintritt in eine Praxis-AG resp. Praxis-GmbH?	213
	Wie funktioniert der Austritt aus einer Praxis-AG resp. Praxis-GmbH?.....	214
	Wie funktioniert der Mitgliederwechsel in einer Praxis-AG resp. Praxis-GmbH? Welche Bedeutung haben die Statuten der Praxisgesellschaft und die Aktionärbindungs- bzw. Gesellschafterbindungsverträge?.....	214
	Was ändert sich beim Handelsregistereintrag?	215
	Wie viel ist die betroffene Praxisbeteiligung wert?.....	216
	Was passiert mit den Patientenunterlagen?.....	216
	Worauf ist bei der Gewährleistung zu achten?.....	216
	Was sind die Steuerfolgen des Verkaufs der Beteiligung an einer Praxis-AG resp. Praxis-GmbH?	217
F.	Mängel einer gekauften Praxis	221
I.	Kaufrechtliche Mängelhaftung	221
	Wann gilt eine Kaufsache als mangelhaft?	221
	Was sind zugesicherte Eigenschaften?.....	221
	Was sind vorausgesetzte Eigenschaften?	222
II.	Mögliche Mängel	223
	Wann ist das Praxisinventar mangelhaft?	223
	Welche Mängel können bei Praxisräumen bestehen?.....	223
	Wann sind gekaufte Praxisräume mangelhaft?	224
	Wann sind gemietete Praxisräume mangelhaft?.....	224
	Können auch Probleme mit Mitarbeitern Mängel darstellen?	224
	Ist der Kauf mangelbehaftet, wenn zu wenig Patienten den Praxisnachfolger konsultieren?.....	225
	Welche Mängel sind bezüglich der Patientenstruktur möglich?.....	226
	Was gilt bei falschen Umsatz- oder Ertragsangaben?	226
	Was bedeutet eine Konkurrenzfähigkeit des Praxisverkäufers?.....	227
	Kann der schlechte Ruf der Praxis einen Mangel darstellen?.....	227

	Welche Mängel können beim Kauf einer Aktie oder eines Stammanteils an einer Praxisgesellschaft bestehen?.....	227
III.	Feststellung und Rüge von Mängeln	228
	Wie müssen Mängel festgestellt und gerügt werden?.....	228
	Soll der Vertrag Prüfung und Rüge regeln?.....	228
	Wie sollen Prüfung und Rüge vertraglich geregelt werden?.....	229
IV.	Ansprüche des Käufers bei Mängeln der Arztpraxis	230
	Unter welchen Voraussetzungen hat der Käufer Ansprüche?.....	230
	Welche Ansprüche hat der Käufer bei Mängeln der Praxis?.....	230
	Wann kann eine Nachbesserung oder Nachlieferung verlangt werden?.....	231
	Wie kann der Kaufpreis reduziert werden?.....	231
	Wann kann eine Rückabwicklung (Wandelung) des Kaufes verlangt werden?.....	232
	Was gilt, wenn der Mangel Schädigungen bewirkt?.....	233
	Was sind Konventionalstrafen?.....	233
	Können Mängelansprüche ganz ausgeschlossen werden?.....	234
V.	Vorgehen bei Mängeln	235
	Wie kann der Käufer vorgehen?.....	235
	Wann verjähren die Gewährleistungsansprüche?.....	235
	Wie kann der Ablauf der Verjährungsfrist unterbrochen werden?.....	236
G.	Schliessung einer Arztpraxis	239
I.	Allgemeines zur Praxischliessung	239
	Wann handelt es sich um eine Schliessung und wann um einen Verkauf der Arztpraxis?.....	239
	Was ist unter der Schliessung einer Gruppenpraxis zu verstehen?.....	239
	Welche Kündigungen sind bei einer Praxischliessung nötig?.....	240
	Was kann bei der Praxischliessung für welchen Preis verkauft werden?.....	241
	Was geschieht mit den Patientenunterlagen?.....	242
	Kann man im «privaten» Rahmen weiter tätig sein?.....	242
	Welche Steuerfolgen hat die Schliessung einer Einzelpraxis oder einer Gruppenpraxis in Form einer einfachen Gesellschaft oder Kollektivgesellschaft?.....	242
II.	Praxischliessung bei einfachen Gesellschaften	243
	Wann wird die Gruppenpraxis in Form einer einfachen Gesellschaft aufgelöst?.....	243
	Wie wird die Gruppenpraxis in Form einer einfachen Gesellschaft liquidiert?.....	244
III.	Praxischliessung bei Kollektivgesellschaften	245
	Wann wird die Gruppenpraxis in Form einer Kollektivgesellschaft aufgelöst?.....	245
	Wie wird die Gruppenpraxis in Form einer Kollektivgesellschaft liquidiert?.....	245
IV.	Praxischliessung bei AG oder GmbH	245
	Wann wird die Gruppenpraxis in Form einer AG oder GmbH aufgelöst?.....	245
	Wie wird die Gruppenpraxis in Form einer AG oder GmbH liquidiert?.....	246
	Welche Steuern fallen bei der Liquidierung einer Praxis-AG / Praxis-GmbH an?.....	247

Anhang	251
A) Schritte zur Praxiseröffnung	251
B) Formen und Arten einer Arztpraxis	254
C) Übersicht Sozialversicherungen (Stand Mai 2011)	255
D) Weg zum Verkauf einer Arztpraxis	259
1. Grundsatzentscheide.....	259
2. Erarbeiten der Grundlagen.....	259
3. Suche nach einem Käufer.....	260
4. Vertragsabschluss	260
5. Praxisübergabe und Vertragsvollzug.....	261
E) Checkliste für Kauf/Verkauf einer Praxis oder Praxisbeteiligung	262
I. Checkliste bei Einzelpraxen	262
1. Vertragsparteien	262
2. Vertragsgegenstand	262
3. Praxisräume.....	262
4. Mitarbeiter	264
5. Inventar.....	264
6. Honorarforderungen	264
7. Verpflichtungen	265
8. Laufende Verträge.....	265
9. Konkurrenzverbot.....	265
10. Einführung und Empfehlung.....	266
11. Patienten.....	266
12. Gewährleistung.....	266
13. Praxisbewertung.....	267
14. Kaufpreis	267
15. Diverses.....	268
16. Anhänge zum Praxiskaufvertrag	268
17. Vertragsschluss	269
II. Checkliste bei Praxisbeteiligungen	269
1. Eintritt in eine Arztpraxis	270
2. Austritt aus einer Arztpraxis.....	270
3. Mitgliederwechsel in einer Arztpraxis	271
III. Checkliste betreffend AGs und GmbHs	271
1. Eintritt in eine Praxis-AG/Praxis-GmbH	272
2. Austritt aus einer Praxis-AG/Praxis-GmbH.....	272
3. Mitgliederwechsel bei einer Praxis-AG/Praxis-GmbH.....	273