

RECHT 01.11.2021

Teil 1: Konkrete Tipps für den traurigen Fall der Fälle – Praxisabsicherung im Todesfall



Vorwort zur Reihe "Praxisabsicherung im Todesfall"

Der plötzliche Tod eines Praxisinhabers erfordert oft ein schnelles, zielstrebiges Handeln, wenn es darum geht, den Praxisablauf aufrechtzuerhalten. Denn an einer funktionierenden Praxis liegt nicht nur den Erben: Die Angestellten fürchten um ihre Arbeitsplätze und die Patienten fragen sich, wie es mit ihrer Gesundheitsversorgung weitergeht. Eine übermäßige Patientenabwanderung kann der Praxis ihre Substanz entziehen.

Welche Schritte sollte man als Praxisinhaber ergreifen, um für den Fall des eigenen plötzlichen Versterbens seine Praxis in guten Händen zu wissen? Mit diesem Thema hat sich die Frielingsdorf Consult GmbH in Köln beschäftigt. Mit einem Übersichtsbeitrag der Frielingsdorf Consult starten wir in diesem Heft der Passion Chirurgie eine Beitragsserie zu dieser Problematik. Die folgenden fünf Artikel befassen sich dann mit einem Fallbeispiel und mit den Details der jeweils zu ergreifenden Schritte.

Neben Beratungsleistungen von Frielingsdorf Consult zur Praxisabsicherung im Todesfall und zum quartalsweisen KV-Abrechnungs-Controlling (einmalig oder regelmäßig) können BDC-Mitglieder über Frielingsdorf und Partner auch Praxiswertgutachten zum Beispiel zum Praxisverkauf- und -verkauf oder für Erbaueinandersetzungen zu Sonderkonditionen erhalten. Für BDC-Mitglieder gibt es Rabatte von 10 bis 16 Prozent auf diese Leistungen.

Aufgrund vieler Rückmeldungen, die uns zu dieser Thematik erreicht haben, haben wir die wichtigsten To-dos, die sich für Erben und das Praxisteam nach dem unerwarteten Tod des Praxisinhabers ergeben, zusammengefasst.

Schritt 1: Patientenstamm sichern!

Wenn ein Praxisinhaber plötzlich stirbt, ist dies für die Hinterbliebenen und die Menschen, die mit dem Praxisinhaber oft jahrelang zusammengearbeitet haben, ein immenser Verlust und großer Schock. Trotz aller Trauer sollte die Frage, wie es nun mit der Praxis weiter geht, aber schnell geklärt werden und zudem ist schnelles Handeln zwingend erforderlich. Denn von einer weiterhin funktionierenden Praxis sind viele Beteiligte abhängig: Angestellte mit ihren Arbeitsplätzen, Erben mit ihrem Vermögen und natürlich eine Vielzahl versorgungsbedürftiger Patienten. Ein nicht zu unterschätzendes Risiko für den Fortbetrieb der Praxis ist dabei, dass die Patienten nach dem Tod des Praxisinhabers zu anderen Praxen abwandern. Damit kann der Praxis die Substanz entzogen werden. Der richtige Informationsaustausch mit den Patienten ist daher von immenser Bedeutung.

Insbesondere bei Einzelpraxen ist klar, dass in den ersten Tagen nach dem Tod des Inhabers meist noch kein Vertreter für die Praxis zur Verfügung steht, beziehungsweise stehen kann. Deshalb müssen zunächst diejenigen Patienten informiert werden, die in den ersten Tagen nach Eintritt des plötzlichen Todesfalls einen Termin vereinbart haben oder ohne Voranmeldung in der Praxis auflaufen. Eine Information an die Terminpatienten sollte telefonisch erfolgen und die Termine sollten nach Möglichkeit ein oder zwei Wochen nach hinten verschoben werden. Patienten, die selbst anrufen, werden natürlich ebenfalls direkt telefonisch informiert. Diejenigen, die spontan ohne Termin in die Praxis kommen, müssen in der Praxis persönlich informiert werden.

Die Information aller Patienten sollte sensibel erfolgen, denn sie werden sicherlich ebenfalls betroffen sein, sich aber gleichzeitig auch Sorgen um die eigene Versorgung machen. Patienten, die akut eine ärztliche Behandlung benötigen, sollten in Abstimmung mit einem anderen Arzt beziehungsweise einer anderen Praxis übergangsweise dorthin vermittelt werden. Für diese und alle anderen Patienten gilt, dass sie sich nach dem Finden eines Vertreters / eines Übernehmers auch weiterhin in der Praxis behandeln lassen sollen. Daher muss allen Patienten vermittelt werden, dass die Praxis weiterhin für sie da ist und der Praxisbetrieb – im Andenken an den verstorbenen Inhaber – selbstverständlich fortgeführt wird.

Nicht zu vergessen ist, dass Stammpatienten, die keinen in nächster Zeit anstehenden Termin haben, in gleicher Weise informiert werden sollten. Das muss nicht sofort erfolgen, sollte aber auch nicht auf die lange Bank geschoben werden. Denn wenn diese Patienten durch einen Dritten vom Tod des Praxisinhabers erfahren, besteht auch hier ein Abwanderungsrisiko. Sofern zeitlich und je nach Patientenmenge möglich, ist hierbei ebenfalls der persönliche Anruf ideal. Sollte dies aber nicht möglich sein, können die Patienten auch angeschrieben werden. Eine schriftliche Information über den Todesfall per E-Mail ist unserer Erfahrung nach eher ungeeignet. Besser ist beispielsweise eine spezielle Praxis-Postkarte. Auf dieser sollte auch die Telefonnummer der Praxis und der Hinweis aufgeführt sein, dass sich die Patienten bei Fragen in jedem Fall an die Praxis wenden können.

Neben der beschriebenen telefonischen, persönlichen und schriftlichen Direkt-Information sollten ein Aushang in den Praxisräumen und eine Todesanzeige im Namen des Praxisteams in einer regionalen Zeitung die Patienteninformation ergänzen. Im nächsten Schritt sollte zur kurzfristigen Sicherung des Praxisbetriebes ein Vertreter gefunden werden.

Schritt 2: Einen Vertreter finden

Nach dem plötzlichen Tod eines Praxisinhabers drängt für die Erben die Zeit, wenn sie die Praxis zu einem angemessenen Kaufpreis an einen geeigneten Übernehmer übergeben wollen. Da in der Regel nicht unmittelbar nach dem Tod des Praxisinhabers ein Übernehmer gefunden werden kann, muss die Zeit bis zur tatsächlichen Praxisübergabe durch einen Vertretungsarzt überbrückt werden. Andernfalls drohen Patienten- und Wertverfall der Praxis.

Da qualifiziertes Personal im Gesundheitswesen rar ist, gestaltet sich die Suche nach einem kurzfristig zur Verfügung stehenden Praxisvertreter erfahrungsgemäß nicht einfach. Drei Aspekte sind bei der Suche nach einem Vertretungsarzt entscheidend: Koordination, Netzwerk und Geldeinsatz.

Die Koordination

Im Idealfall sollte im Voraus geklärt sein, wer sich im Todesfall des Praxisinhabers um die Suche nach einem geeigneten Vertretungsarzt kümmert. Die Praxismanagerin, ein Berater der Praxis oder doch eher einer der Erben selbst?

Da jede Praxis eine andere Struktur hat und Personen darin individuell unterschiedlich stark eingebunden sind, kann keine generelle Eignungsempfehlung gegeben werden. Klar ist jedoch, dass sich die ausgewählte Person bereits vor Eintritt des Todesfalls mit dem Thema „Schnelle Suche eines Vertreters“ vertraut machen sollte. Das bedeutet, dass sie nicht nur weiß, wie man einen Vertreter schnellstmöglich beschafft, sondern dass sie auch einen Überblick über die wesentlichen Funktionsbereiche der Praxis hat. Denn diese Bereiche geben die absoluten Mindestanforderungen vor, die ein Vertretungsarzt erfüllen muss.

Im Idealfall sollte die Koordination, wie im Falle des plötzlichen Todes des Praxisinhabers ein geeigneter Praxisvertreter gefunden werden kann, bereits im Vorfeld zwischen der Erstkraft, den Erben und dem Praxisinhaber abgesprochen sein. Hierfür eignet sich beispielsweise eine schriftliche Erfassung im Qualitäts- beziehungsweise Risikomanagement-System der Praxis.

Das Netzwerk

Um überhaupt kurzfristig einen Vertretungsarzt finden zu können, sollte bereits ein Netzwerk aufgebaut sein, das aus Personen oder Unternehmen besteht, an die sich der Koordinator wenden kann, um schnellen Zugang zu Vertretungsärzten zu finden. Dazu gehören beispielsweise die betreuenden Steuerberater, Rechtsanwälte und Praxisberater, aber insbesondere auch auf Vertretersuche spezialisierte Vermittler.

Es empfiehlt sich, die Kontaktdaten von Ansprechpartnern des Netzwerkes in einer Liste im Rahmen des QM's festzuhalten und regelmäßig auf Aktualität zu prüfen, damit im Falle des plötzlichen Todes des Praxisinhabers diese Liste schnell griffbereit und aktuell ist. Andernfalls muss sich der Koordinator erst nach dem Tod des Praxisinhabers um ein entsprechendes Netzwerk bemühen und verschenkt damit meist viel wertvolle Zeit.

Der Geldeinsatz

Da im Todesfall die Zeit drängt, können die Kosten für einen Honorararzt im Vergleich zu planbaren (beispielsweise urlaubsbedingten) Praxisvertretungen höher sein. Bevor jedoch der Praxiswert verfällt oder die Vertragsarztzulassung an den Zulassungsausschuss zurückfällt, ist es meist sinnvoll, diese Kosten zu übernehmen. Ein Vertretungsarzt sollte nicht deshalb abspringen, weil ihm eine Klinik oder eine andere Praxis mehr Honorar pro Stunde bietet.

Neben den zuvor beschriebenen drei Aspekten ist für die Vertreterbestellung noch eine versicherungsrechtliche Besonderheit zu beachten. Wird ein ordentlich bestellter Vertreter im Auftrag des Praxisinhabers tätig, haftet im Falle eines Behandlungsfehlers bei möglichen Schadensersatzansprüchen nicht der Vertreter, sondern der Praxisinhaber. Dieser ist im Regelfall gegenüber Haftungsansprüchen durch seine Berufshaftpflichtversicherung abgesichert. Da die meisten Versicherungsverträge jedoch mit dem Tod des Praxisinhabers automatisch enden, haften in einem durch einen Praxisvertreter verursachten Schadensfall nun die Erben.

Eine Klärung mit dem Versicherer zu Lebzeiten des Praxisinhabers, ob die Berufshaftpflichtversicherung für den Einsatz eines Vertreters auch nach dem Tod des Inhabers noch für einen bestimmten Zeitraum greift, ist daher dringend zu empfehlen.

Schritt 3: Die Praxisführung sichern

Praxisinhaber haben eine Doppelfunktion: Als Ärzte kümmern sie sich um die medizinische Versorgung ihrer Patienten, und als Unternehmer bewältigen sie tagtäglich Führungsaufgaben in der eigenen Praxis.

Wer aber kann diese beiden wichtigen Aufgaben im Falle eines plötzlichen Todes des Inhabers so lange sicherstellen, bis ein Übernehmer für die Praxis gefunden ist?

Wie bereits dargestellt, kann die medizinische Patientenversorgung nach dem Tod des Praxisinhabers übergangsweise durch einen Vertretungsarzt erfolgen. Unserer Erfahrung nach ist aber im Regelfall nicht davon auszugehen, dass sich der Vertretungsarzt auch um die Praxisführung kümmert, beziehungsweise kümmern kann. Daher müssen andere Personen die Praxisführung adhoc und so lange übernehmen, bis ein Nachfolger gefunden ist.

War der verstorbene Arzt in einer Berufsausübungsgemeinschaft tätig, kann sich einer der verbleibenden Praxispartner um die Praxisführung kümmern. Bei Einzelpraxen hingegen müssen andere Personen gefunden werden, wie bspw. die vertraute Erstkraft oder Praxismanagerin, ein Praxisberater (z. B. Steuerberater) oder einer der Erben, sofern dieser in der Lage dazu ist.

Welche Person auch immer hierfür gefunden wird, entscheidend ist, dass diese Person umgehend in die Führungsrolle des bisherigen Praxisinhabers schlüpft und sich einen Überblick verschafft, welche Managementaufgaben der Praxisinhaber bisher wahrgenommen hat.

Bis zur Praxisabgabe an einen Nachfolger braucht diese Führungsposition aber keine langfristigen oder strategischen Aspekte zu umfassen, sondern beinhaltet nur die wichtigsten und dringlichsten Aufgabenbereiche, die für das Tagesgeschäft von elementarer Bedeutung sind. Hierzu zählen insbesondere die Personalführung und -planung, damit der organisatorische Ablauf in der Praxis sichergestellt ist. Wichtig sind auch Aufgaben, die mit dem Zahlungsverkehr zusammenhängen, wie das Begleichen von Rechnungen, das Auslösen von Gehältern oder die Abrechnung mit der KV und den Privatpatienten. Teilweise können diese Aufgaben delegiert werden, jedoch sollte es eine Person geben, bei der alle Fäden zusammenlaufen, die handelt und Entscheidungen trifft.

Praxisinhaber sollten daher eine „Chef-Arbeitsplatzbeschreibung“ erstellen, aus der hervorgeht, welche Aufgaben sie wie in ihrer Praxis selbst erledigen. Denn ohne diesen Überblick wird es für einen „Interims-Manager“ schwierig werden, die anstehenden Führungsaufgaben adäquat zu erledigen.

Ein weiterer wichtiger Punkt ist, dass es im Falle des Todes des Praxisinhabers unter Umständen mehrere Wochen dauern kann, bis das zuständige Amtsgericht den Erbschein ausstellt. In dieser Zeit können dann meist keine wichtigen Entscheidungen und Handlungen (wie z. B. die Begleichung von Rechnungen für die Praxis) erfolgen. Damit ein schnelles Handeln möglich ist, sollte der Interims-Manager bereits zu Lebzeiten des Praxisinhabers bestimmt und Vollmachten für ihn hinterlegt werden. Alternativ kann aber auch ein Testament beim Amtsgericht hinterlegt werden. Mit der Hinterlegungsbescheinigung, die dem Erbschein entspricht, und dem Totenschein haben die Erben dann sofort die Möglichkeit, zu handeln und Entscheidungen zu treffen.

Ein wertvoller Tipp für den Praxisinhaber ist ebenfalls, bereits im Vorfeld in den regelmäßigen (z. B. wöchentlichen) Teamsitzungen auch die Aufgaben des Praxisinhabers zu besprechen. Dadurch erhält das Team einen guten Überblick, welche Aufgaben im Hinblick auf die Praxisführung zu erledigen ist, und wie es einen möglichen Interims-Manager besser unterstützen kann.

Festzuhalten bleibt, dass eine übergangsweise notwendige Sicherung der Praxisführung, ohne eine aktive Vorsorge durch den Praxisinhaber nur sehr schwer zu bewältigen sein wird.

Schritt 4: Einen Praxisnachfolger suchen

Die Zulassung endet grundsätzlich mit dem Tod und die Nachbesetzung muss in den meisten KVen innerhalb von zwei Quartalen erfolgen. Insbesondere für Einzelpraxen ist damit ein hohes Risiko verbunden, denn wenn kein Nachfolger gefunden wird und der Zulassungsausschuss die Vertragsarztzulassung einzieht, kommt dies einer Stilllegung der Praxis gleich.

Um die Praxis zu erhalten, muss bei der KV kurzfristig der Antrag gestellt werden, die Zulassung des verstorbenen Arztes im Rahmen des sogenannten „Witwenquartals“ durch einen Vertreter zu besetzen. Dies ist bei den meisten KVen bis zu zwei Quartale möglich.

Die Zeit, in der die Praxis nun durch einen Vertreter aufrechterhalten werden kann, ist jedoch kurz. In diesem kurzen Zeitraum müssen Übernahminteressenten gefunden und Übernahmemodalitäten verhandelt werden. Wie findet man also schnell potenzielle Nachfolger?

Das kann zunächst über entsprechende Such-Anzeigen, z. B. im Deutschen Ärzteblatt und in Praxis-Börsen, erfolgen. Weiterhin können der eigene Berufsverband und regionale Praxisnetze angesprochen werden, ob sie die Nachfolgersuche an ihre Mitglieder übermitteln. Auch die Ansprache von Praxisberatern, Pharma-Vertretern sowie seriösen Vermittlern sollte nicht vergessen werden.

Je mehr Kanäle für die Nachfolgersuche genutzt werden, desto höher sind die Erfolgsaussichten. Hierfür ist in allen Fällen allerdings die Initiative der Hinterbliebenen, des Praxispartners oder Praxispersonals gefragt, was aufgrund der gegebenen Umstände und zusätzlichen Aufgaben, die nach dem plötzlichen Tode des Praxisinhabers auf alle Beteiligten zukommen, durchaus nicht immer leicht ist.

Tipp: Der Praxisinhaber kann versuchen, sich zu Lebzeiten ein Netzwerk aus potenziellen Übernahmekandidaten aufzubauen. Ein solches Netzwerk kann beispielsweise aus (früheren) Weiterbildungsassistenten, anderen niedergelassenen Fachkollegen aus der Region oder aus Krankenhausärzten bestehen. Ärzte aus Krankenhäusern können sich im Notfall Urlaub nehmen und als Vertretung zur Verfügung stehen und gegebenenfalls sogar als Übernehmer der Praxis in Frage kommen. Ein derartiges Kontakte-Netzwerk erleichtert für die Hinterbliebenen die Suche nach einem geeigneten Praxisnachfolger.

Schritt 5: Die Praxisübergabe durchführen

Wurde nach dem plötzlichen Tod des Praxisinhabers ein Nachfolger gefunden, gilt es abschließend, die Praxisübergabe durchzuführen.

Einer der wichtigsten Punkte für die finale Praxisabgabe ist, dass sich die Erben und der potenzielle Übernehmer auf einen Übernahmepreis einigen. Da beide Parteien naturgemäß bezüglich des Übernahmepreises gegenteilige Interessen haben werden, ist es ratsam, die Praxis von einem unabhängigen Sachverständigen bewerten zu lassen, um die Kaufpreisverhandlungen für beide Seiten zu vereinfachen. Dabei sollte das Gutachten den aktuellen Verkehrswert (Marktwert) repräsentieren und neutral von den Interessen der einen oder anderen Partei sein. Weiterhin sollten tiefergehende Informationen über die Praxisstruktur und eine Prognose über künftige Gewinnerwartungen enthalten sein, so dass Stärken und Schwächen der Praxis erkannt werden.

Ein qualifiziertes Praxiswertgutachten kann somit die Basis für die anstehende anwaltliche Vertragsgestaltung bilden. Über die jeweils zuständige Industrie und Handelskammern (IHK) können Informationen über öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige abgerufen werden.

Parallel hierzu sollte über das Ausschreibungs- und Nachbesetzungsverfahren der KV umgehend beantragt werden, den Vertragsarztsitz auf den Käufer der Praxis zu übertragen.

Sie sind selbst betroffen und möchten sich mit anderen Betroffenen austauschen? Dann wenden Sie sich an den BDC, wir vermitteln Ihnen den richtigen Kontakt. Wenden Sie sich an:

BDC-Sekretariat: Maren Löprick, Tel.: 030/28004-150, E-Mail: mail@bdc.de

Autor:in des Artikels



Stefan Hoch

Geschäftsführender Gesellschafter
Frielingsdorf Consult GmbH
Hohenstaufenring 48-54
50674 Köln