

01.10.2022 **Versicherungsschutz**

Teil 6: Unerwarteter Tod des Praxisinhabers – Praxisnachfolger suchen

Stefan Hoch



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.

Lesen Sie alle Beiträge der Reihe „Unerwarteter Tod des Praxisinhabers“ in der Rubrik „**Recht&Versicherung**“ auf BDC|Online (www.bdc.de).

Die medizinische Patientenversorgung kann nach dem plötzlichen Tod des Praxisinhabers übergangsweise durch einen Vertretungsarzt geregelt werden. Hauptziel sollte jedoch sein, schnellstmöglich einen Praxisnachfolger zu finden.

Denn die Zulassung endet grundsätzlich mit dem Tode 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 Übernahmeinteressenten gefunden und Übernahmemodalitäten verhandelt werden. Wie findet man also schnell potenzielle Nachfolger?

Dies 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-Vertreter 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 Praxis-Personals 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 beizeiten ein Netzwerk aus potenziellen Übernahmekandidaten aufzubauen. Ein solches Netzwerk kann bspw. aus (früheren) Weiterbildungsassistenten, anderen niedergelassenen Fachkollegen aus der Region oder aus Krankenhaus-Ärzten bestehen. Ärzte aus Krankenhäusern können sich im Notfall Urlaub nehmen und als Vertretung zur Verfügung stehen und ggf. sogar als Übernehmer der Praxis in Frage kommen. Ein derartiges Kontakte-Netzwerk erleichtert für die Hinterbliebenen im Falle des plötzlichen Todes des Praxisinhabers die Suche nach einem geeigneten Praxisnachfolger.

Interessieren Sie sich für eine Vorsorge bzw. Praxisabsicherung für den plötzlichen Todesfall, Sie sind selbst betroffen und möchten sich mit anderen Betroffenen austauschen? Dann wenden Sie sich an den BDC, wir vermitteln Ihnen den richtigen Kontakt:

Maren Löprick/BDC-Sekretariat

Telefon: 030/28004-150

mail@bdc.de

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 Praxiskauf- und -verkauf oder für Erbaueinandersetzungen zu Sonderkonditionen erhalten. Für BDC-Mitglieder gibt es Rabatte von 10 bis 16 Prozent auf diese Leistungen.

Hoch S: Teil 6 Unerwarteter Tod des Praxisinhabers: Praxisnachfolger suchen. Passion Chirurgie. 2022 Oktober; 12(10): Artikel 04_03.

Autor des Artikels



Dipl.-Kfm. Stefan Hoch

Geschäftsführender Gesellschafter
Frielingsdorf Consult GmbH
Hohenstaufenring 48-54
50674 Köln