

RWT



## Informationen für Ärzte und Heilberufler

Steuern · Recht · Betriebswirtschaft

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

dies ist die neue Ausgabe unserer  
„Informationen für Ärzte und Heilberufler“.

Wir informieren Sie in dieser Ausgabe über wichtige Themen  
aus den Bereichen Steuern, Medizinrecht und IT-Sicherheit.

Ihr RWT-Kompetenzteam für Ärzte und Heilberufler

## In dieser Ausgabe

### Seite 3

Wichtige Daten und Fakten für das Jahr 2024

### Seite 4

Praxisverkäufe an Investoren – ein Ausblick

### Seite 4

Steueraspekte bei Mietimmobilien

### Seite 6

Wichtige Grundsätze zur Aufbewahrung und  
Vernichtung von Geschäftsunterlagen

### Seite 7

Umsetzung der IT-Sicherheit nach § 75B SGB V der  
Kassenärztlichen Bundesvereinigung

### Seite 8

Der erfolgreiche Verkauf einer Praxis an einen Investor

### Seite 9

Die Praxisabgabe an einen Nachfolger

### Seite 10

Die nachrangige Berücksichtigung von MVZ ohne mehrheit-  
liche ärztliche Geschäftsanteile im Zulassungsverfahren

# Wichtige Daten und Fakten für das Jahr 2024

**Wir haben Ihnen zum Jahreswechsel einen Auszug aus den wichtigsten Steuerfreibeträgen beziehungsweise Freigrenzen sowie Pausch- beziehungsweise Höchstbeträge für Ihre Praxis, Ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Ihren Privatbereich zusammengestellt.**

*Für Unternehmerinnen und Unternehmer*

## **Kleinunternehmerregelung Umsatzsteuer**

Für **umsatzsteuerpflichtige Umsätze** wird die Umsatzsteuer nicht erhoben, wenn diese zuzüglich der darauf entfallenden Steuer im vorangegangenen Kalenderjahr 22.000 Euro nicht überstiegen hat und im laufenden Kalenderjahr 50.000 Euro voraussichtlich nicht übersteigen wird. Sofern Sie die Kleinunternehmerregelung in Anspruch nehmen möchten, ist darauf zu achten, dass umsatzsteuerpflichtige Umsätze 22.000 Euro im Kalenderjahr nicht übersteigen.

## **Betriebsveranstaltungen**

Der Freibetrag in Höhe von 110 Euro für Betriebsveranstaltungen kann für bis zu zwei Veranstaltungen im Jahr angewendet werden, sodass die Veranstaltung bei Ihren Mitarbeitenden nicht zu versteuern ist, sofern die Anzahl der Veranstaltungen und die Höhe der Aufwendungen pro Mitarbeitendem nicht überschritten werden. Ein Beschluss des Bundestages aus November 2023 sieht vor, dass dieser Betrag gegebenenfalls auf 150 angehoben werden soll. **Beachten Sie:** Der Gesetzesentwurf, der die Neuerung vorsieht, wurde bisher noch nicht umgesetzt.

## **Geschenke an Geschäftsfreunde**

Geschenke an Geschäftsfreunde können bis zu 35 Euro als Betriebsausgaben abgezogen werden. Geschenke, die diesen Betrag übersteigen, sind steuerlich nicht als Betriebsausgaben abzugsfähig. Auch in diesem Bereich wurde im Beschluss des Bundestages aus November 2023 eine Erhöhung auf 50 Euro vorgesehen.

**Beachten Sie:** Der Gesetzesentwurf, der die Neuerung vorsieht, wurde bisher noch nicht umgesetzt.

## **Minijob-Grenze**

Ab dem 1. Januar 2024 steigt der Mindestlohn von bisher 12 Euro auf 12,41 Euro brutto pro Stunde. Die Minijob-Grenze orientiert sich am Mindestlohn und steigt ab Januar 2024 von 520 auf 538 Euro monatlich.

*Für Angestellte*

Der **Arbeitnehmerpauschbetrag** beträgt im Jahr 2024 1.230 Euro.

Die **Homeoffice-Pauschale** kann unter den geltenden Voraussetzungen in Höhe von 6 Euro pro Tag für maximal 210 Homeoffice-Tage und somit in Höhe von max. 1.260 Euro in Anspruch genommen werden.

*Für den Privatbereich*

Der **Grundfreibetrag** erhöht sich im Jahr 2024 um 696 Euro auf 11.604 Euro.

Die **Freibeträge für Kinder** erhöhen sich ab 2024 auf insgesamt 9.312 Euro je Kind (4.656 Euro pro Elternteil).

Der **Entlastungsbetrag für Alleinerziehende** beträgt in 2024 4.260 Euro.

Der **Sparer-Pauschbetrag** beträgt in 2024 bei Einzelveranlagung 1.000 Euro und bei Zusammenveranlagung 2.000 Euro.

Einkünfte aus einer **nebenberuflichen Tätigkeit als Übungsleiter, Ausbilder, Betreuer**, etc. sind bis zu 3.000 Euro steuerfrei.

Einkünfte aus einem **ehrenamtlichen Engagement** bleiben bis zu 840 Euro steuerfrei.



# Praxisverkäufe an Investoren – ein Ausblick

Die Veräußerung von Praxen an Investoren war in den vergangenen Jahren vor allem im Bereich der Zahnmedizin, der Augenheilkunde und der Radiologie weit verbreitet und teilweise ein lukratives Modell für die abgebenden Ärzte. Auch immer mehr Praxen im Bereich der Orthopädie und Unfallchirurgie wurden an Investoren veräußert.

Nun zeigt der Trend jedoch eine leicht abflauende Marktaktivität in diesem in den letzten Jahren zunehmend wachsenden Segment. Zum einen mag dies an dem gestiegenen Zinsniveau liegen, zum anderen stehen durch die umfangreichen Aufkäufe durch die Investoren in den vergangenen Jahren teilweise nicht mehr die große Anzahl an Praxen zur Verfügung, die abgegeben werden wollen. Die Investoren legen ihren Schwerpunkt immer mehr auch auf die Integration der erworbenen Praxen und haben sich – wie in vielen Branchen derzeit – mit Personalmangel zu befassen.

Hinzu kommen politische Ungewissheiten. So gab es bereits Ende des Jahres 2022 erste Anzeichen politischer Bestrebungen zur Einschränkung von Investorenmodellen, wie beispielsweise durch das ZEIT-Interview im Dezember 2022 von Bundesgesundheitsminister Lauterbach und Vorschlägen der Bundesärztekammer, wie zum Beispiel die Einschränkung der Gründungsfähigkeit von Krankenhäusern (die für das Betreiben einer Investorenkette notwendig sind) sowie den Vorschlag der Wiedereinführung der Fachübergreiflichkeit und eines Bestandsschutzes für bereits bestehende Investorenstrukturen nur bis 31. Dezember 2032.

Im Gegensatz hierzu äußerte sich ein Richter am Bundessozialgericht a.D. im Januar 2023 mit verfassungsrechtlichen Bedenken bezüglich eines vollständigen Verbots der Investorenstrukturen. Weniger gravierende Maßnahmen zur Eindämmung der Investorentätigkeit hätten aus seiner Sicht Vorrang.

Im Frühjahr des Jahres 2023 wurde ein Eckpunktepapier im Rahmen der Konferenz der Gesundheitsminister der Länder verabschiedet, welches unter anderem die räumliche Einschränkung zur Gründung von medizinischen Versorgungszentren

(MVZ) oder einen arztgruppenbezogenen Planungsbereich mit einem Radius von 50 km vom Träger-Krankenhaus vorschlägt. Im Juni 2023 folgte hierzu der Entschließungsantrag des Bundesrates. Eine Gesetzesinitiative wird derzeit im ersten Halbjahr 2024 erwartet. Ob tatsächlich eine gesetzliche regulatorische Regelung hieraus zustande kommt, bleibt allerdings abzuwarten.

Ziel von Praxisveräußerern und Investoren wird somit sein, laufende Praxisveräußerungen so schnell wie möglich zu vollziehen, um Bestandsschutz zu erlangen. Das bisherig häufig gewählte Verfahren der Einbringung der Einzelpraxis in eine MVZ GmbH zu gemeinen Werten und anschließende Veräußerung der Anteile an der MVZ GmbH an den Investor ist möglicherweise in diesem Zuge zu überdenken. Kommt es zu einer Änderung der Rechtslage und kommt der Verkauf an den Investor aus diesem Grund nicht mehr zustande, kann dies zu nachteiligen steuerlichen Ergebnissen für den Verkäufer führen, wie zum Beispiel:

- Bei Einbringung der Einzelpraxis zu gemeinen Werten: Es fällt Steuer an, ohne dass Liquidität aus der Veräußerung vorhanden ist.
- Bei rechtzeitiger Stellung des Buchwertantrags: Es fällt zwar zunächst keine Steuer an, jedoch ist keine Anwendung des „halben“ Steuersatzes für Praxisinhaber über 55 Jahren mehr möglich und die Anteile sind für sieben Jahre sperrfristverhaftet.

Vor diesem Hintergrund sollten alternative Möglichkeiten geprüft werden, wie zum Beispiel die Gründung der MVZ GmbH durch den Investor und Veräußerung der Praxis Zug um Zug an die MVZ GmbH.

Mehr zum Ablauf eines erfolgreichen Verkaufs einer Praxis an einen Investor lesen Sie auf Seite 8 dieser Ausgabe.

Bei Fragen zu diesem Thema unterstützen wir Sie gerne – kommen Sie rechtzeitig auf uns zu, wenn Sie planen Ihre Praxis zu veräußern.

## Steueraspekte bei Mietimmobilien

Bei den Einkünften aus Vermietung und Verpachtung ist auf die Einkünfteverlagerung hinzuweisen, also beispielsweise auf die Zahlung anstehender Reparaturen noch im laufenden Jahr. Darüber hinaus sind unter anderem folgende Punkte zu beachten:

### **Antrag auf Grundsteuererlass**

Bei erheblichen Mietausfällen in 2023 besteht bis zum

31. März 2024 die Möglichkeit, einen teilweisen Erlass der Grundsteuer zu beantragen.

Voraussetzung ist eine wesentliche Ertragsminderung, die der Steuerpflichtige nicht zu vertreten hat. Diese liegt vor, wenn der normale Rohertrag um mehr als die Hälfte gemindert ist. Ist dies der Fall, kann die Grundsteuer um 25 % erlassen werden.

Fällt der Ertrag in voller Höhe aus, ist ein Grundsteuererlass von 50 % möglich.

#### **Größerer Erhaltungsaufwand**

Sofern in 2023 größere Erhaltungsaufwendungen vorliegen, dürfen diese grundsätzlich auf zwei bis fünf Jahre gleichmäßig verteilt werden, was zur längerfristigen Progressionsminderung sinnvoll sein kann. Die Verteilung ist aber nur zulässig für Gebäude im Privatvermögen, die überwiegend Wohnzwecken dienen.

#### **Anschaffungsnahe Herstellungskosten**

In der Praxis ist die „Steuerfalle“ der anschaffungsnahe Herstellungskosten zu beachten. Denn Investitionen innerhalb von drei Jahren nach der Anschaffung können, wenn sie 15 % der Anschaffungskosten des Gebäudes übersteigen, nicht mehr als sofort abziehbare Werbungskosten berücksichtigt werden.

#### **Verbilligte Vermietung an Angehörige: 66 %-Grenze im Auge behalten**

Gerade wenn eine Immobilie an nahe Angehörige zu Wohnzwecken überlassen wird, liegt das Entgelt häufig unterhalb der ortsüblichen Miete. Um sich dennoch den vollen Werbungskostenabzug zu sichern, sind folgende Punkte zu beachten:

Beträgt die vereinbarte Miete weniger als 50 % der ortsüblichen Miete, ist die Nutzungsüberlassung in einen entgeltlichen und

einen unentgeltlichen Teil aufzuteilen. Dies hat zur Folge, dass nur die auf den entgeltlich überlassenen Teil entfallenden Aufwendungen als Werbungskosten abziehbar sind.

Beträgt das Entgelt mindestens 66 % der ortsüblichen Miete, gilt die Wohnungsüberlassung als entgeltlich, sodass die mit der Wohnungsüberlassung zusammenhängenden Kosten in vollem Umfang abziehbar sind.

Bei einer Überlassung zu mindestens 50 %, aber weniger als 66 % der ortsüblichen Miete, ist ein ungekürzter Werbungskostenabzug nur möglich, wenn sich bei einer Totalüberschussprognose auf Dauer ein Überschuss der Einnahmen über die Werbungskosten ergibt. Ist dies nicht der Fall, ist ein Werbungskostenabzug nur entsprechend dem entgeltlichen Anteil der Vermietung möglich.

Bei Vergleich der vereinbarten Miete mit der ortsüblichen Miete ist die Kaltmiete zuzüglich der umlagefähigen Betriebskosten, also die ortsübliche Warmmiete maßgebend.

**Beachten Sie:** Durch den fortschreitenden Mietniveauanstieg muss die Grenze von 66 % im Auge behalten werden. Wird die Grenze unterschritten, sollte die Miete angepasst werden, um den vollen Werbungskostenabzug weiter zu sichern.



**UNSER HERZ SCHLÄGT FÜR  
IHRE MITARBEITER.**

Je qualifizierter Ihr Personal, desto zufriedener die Patienten.

Als erfahrene und langjährige Personalberater sind wir Ihr professioneller Ansprechpartner rund um alle Themen der Personalsuche und -entwicklung.

Gerne unterstützen wir Sie bei Ihrem individuellen Bedarf:  
Ob bei der passgenauen Gestaltung und Platzierung Ihrer Stellenanzeigen in Portalen und Social Media Kanälen, bei der Auswahl von Bewerbern - gesprächsbasiert oder mit Hilfe unserer CAPTain-Potenzialanalyse - oder bei Teamcoachings.

**RWT** RWT PERSONALBERATUNG GMBH  
Charlottenstraße 45  
72764 Reutlingen  
www.rwt-personalberatung.de

Wir freuen uns auf  
Ihre Kontaktaufnahme!  
07121 489-301  
rwt-pb@rwt-gruppe.de

# Wichtige Grundsätze zur Aufbewahrung und Vernichtung von Geschäftsunterlagen

Insbesondere rund um den Jahreswechsel stellt sich regelmäßig die Frage, welche Geschäftsunterlagen vernichtet werden können und welche weiterhin aufzubewahren sind. Grund genug, sich mit dem Thema der Archivierung näher zu beschäftigen.

## Gesetzliche Grundlagen und generelle Aufbewahrungsfristen

Die Aufbewahrungspflichten sind Bestandteil der handelsrechtlichen und steuerlichen Aufzeichnungs- und Buchführungspflichten. Folglich ist derjenige, der nach Steuer- oder Handelsrecht zum Führen von Büchern verpflichtet ist, auch aufbewahrungspflichtig.

Die handelsrechtliche Grundlage bildet § 257 Handelsgesetzbuch (HGB) in Verbindung mit § 238 HGB. Die entsprechende steuerliche Grundlage stellt insbesondere § 147 Abgabenordnung (AO) dar.

Für Privatbelege besteht grundsätzlich keine Aufbewahrungspflicht. Sie werden aber bei der Einkommensteuerveranlagung im Rahmen der Mitwirkungspflicht benötigt. Zudem sind im Privatbereich zwei Besonderheiten zu beachten:

- Zweijährige Aufbewahrungsfrist für Rechnungen im Zusammenhang mit einem Grundstück (§ 14b Abs. 1 S. 5 Umsatzsteuergesetz (UStG)) sowie
- besondere Aufbewahrungspflichten für Steuerpflichtige, bei denen die Summe der positiven Einkünfte nach § 2 Abs. 1 Nr. 4 bis 7 Einkommensteuergesetz (Überschusseinkünfte) mehr als 500.000 Euro im Kalenderjahr beträgt (§ 147a AO).

Erfreulich ist, dass sich die handels- und die steuerrechtlichen Aufbewahrungspflichten weitestgehend entsprechen. Die folgende Aufzählung zeigt die Aufbewahrungsfristen für wichtige Geschäftsunterlagen:

- Zehn Jahre lang müssen Unternehmen beispielsweise Inventare, Jahresabschlüsse, Lageberichte, Eröffnungsbilanzen und Buchungsbelege aufbewahren. Gleiches gilt für alle Arbeitsanweisungen und Organisationsunterlagen, die diese Belege verständlich machen und erläutern.
- Sechs Jahre lang müssen zum Beispiel Handels- und Geschäftsbriefe sowie Unterlagen, die für die Besteuerung wichtig sind (beispielsweise Ein- und Ausfuhrlieferunterlagen, Stundenlohnzettel), aufgehoben werden.

**Beachten Sie:** Nach den Plänen der Bundesregierung sollen die handels- und steuerrechtlichen Aufbewahrungsfristen für Buchungsbelege von zehn auf acht Jahre verkürzt werden.

## Fristbeginn und mögliche Fristverlängerungen

Die Aufbewahrungsfrist für ein Geschäftsjahr beginnt erst mit dem Schluss des Kalenderjahrs, in dem die letzten Unterlagen

entstanden sind oder die letzten Aufzeichnungen (insbesondere Buchungen) vorgenommen wurden (§ 257 Abs. 5 HGB beziehungsweise § 147 Abs. 4 AO).

Aber nicht nur bei der Bestimmung des Fristbeginns ist Sorgfalt geboten, sondern auch am Fristende müssen mögliche Verlängerungen im Auge behalten werden. So können vor allem folgende Sachverhalte zu einer Verlängerung der Aufbewahrungsfrist beziehungsweise zur Verschiebung der Aktenvernichtung führen:

- noch nicht abgeschlossene Außenprüfungen,
- noch nicht abgelaufene Festsetzungsfristen,
- anhängige steuerstraf- oder bußgeldrechtliche Verfahren,
- Vorläufigkeit von Steuerfestsetzungen gemäß § 165 AO oder
- laufende Anträge an das Finanzamt.

**Beachten Sie:** Für die zu erwartenden Aufwendungen für die Aufbewahrung von Geschäftsunterlagen ist sowohl handels- als auch steuerrechtlich eine Rückstellung für ungewisse Verbindlichkeiten zu bilden, da hierfür eine öffentlich-rechtliche Aufbewahrungspflicht besteht. Die Grundsätze zur Ermittlung der Rückstellung hat die Oberfinanzdirektion Niedersachsen 2015 umfangreich dargelegt.

## Verletzung der Aufbewahrungspflichten

Wie bei der Verletzung von Aufzeichnungspflichten ist das Finanzamt auch bei der Verletzung der Aufbewahrungsfristen grundsätzlich zur Schätzung nach § 162 AO berechtigt. Ausnahmen gelten nur für höhere Gewalt wie Feuer, Hochwasser etc.

Das Handelsrecht schreibt keinen bestimmten Ort für die Aufbewahrung der Geschäftsunterlagen vor. Bei der Führung der Handelsbücher und der sonst erforderlichen Aufzeichnungen auf Datenträgern muss jedoch insbesondere sichergestellt sein, dass die Daten während der Dauer der Aufbewahrungsfrist verfügbar sind und jederzeit innerhalb angemessener Frist lesbar gemacht werden können (§ 239 Abs. 4 HGB).

Das Steuerrecht verlangt die Aufbewahrung der Unterlagen grundsätzlich in Deutschland (§ 146 Abs. 2 AO). Die möglichen Ausnahmen für eine Aufbewahrung im Ausland sind in § 146 Abs. 2a und Abs. 2b AO geregelt.

Sollen Unterlagen elektronisch aufbewahrt werden, sind die Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff (GoBD) zu beachten. Die GoBD sind in einem Schreiben des Bundesfinanzministeriums aus 2019 aufgeführt.

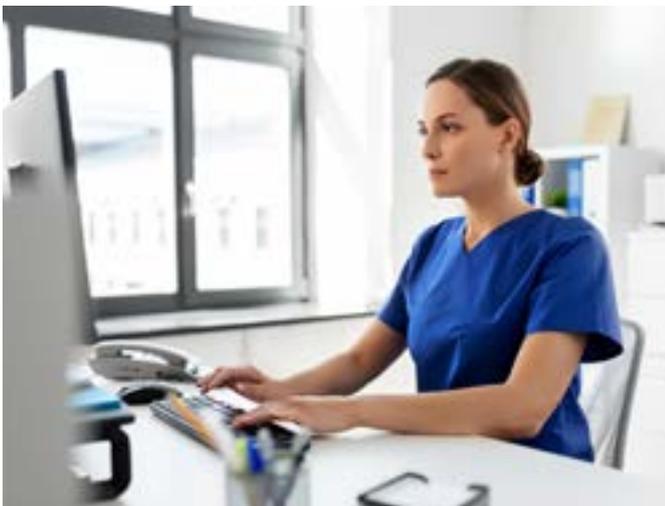
# Umsetzung der IT-Sicherheit nach § 75B SGB V der Kassenärztlichen Bundesvereinigung

Für die Stärkung der IT-Sicherheit in der vertragsärztlichen und vertragspsychotherapeutischen Versorgung hat die Kassenärztliche Bundesvereinigung (KBV) eine Richtlinie erlassen, die die Erfordernisse des Gesetzgebers nach § 75B Sozialgesetzbuch (SGB) Fünftes Buch (V) (und Artikel 32 der Datenschutzgrundverordnung (DSGVO)) abdecken soll. Ziel ist eine bedarfsgerechte Absicherung der IT-Systeme und der darin verarbeiteten sensiblen Gesundheits- und Patientendaten in Abstufung zu verschiedenen Parametern wie beispielsweise der Praxisgröße oder den verwendeten medizinischen Geräten. Die Richtlinie definiert somit minimale Anforderungen, um die Risiken in der IT-Sicherheit zu minimieren.

Anforderungen, die von Praxen jeder Größe umzusetzen sind, werden in der Anlage 1 aufgeführt und umfassen Maßnahmen wie das aktive Sperren von Endgeräten nach der Aufgabenerfüllung oder die regelmäßige Datensicherung.

Neben den für alle Praxen geltenden Anforderungen müssen Praxen mittlerer Größe (6-20 Personen, die mit Datenverarbeitung betraut sind) weitere Härtingsmaßnahmen umsetzen. Diese sind in Anlage 2 der Richtlinie definiert. Ein Beispiel ist die restriktive Rechtevergabe in Endgeräten, die unter Punkt 4, „Abschnitt Hardware: Endgeräte und IT-Systeme“ zu finden ist. So kann eine technische Umsetzung bedeuten, dass der Standardanwender keine Berechtigung für das Installieren eigenständig heruntergeladener Software besitzt. Diese Berechtigung sollte ausschließlich fachkundigem Personal, beziehungsweise dem zuständigen IT-Dienstleister vorbehalten sein.

Weitere Anforderungen für Großpraxen (mehr als 20 mit Datenverarbeitung betraute Personen – meist Groß-MVZ oder Labore) oder auch Praxen mit medizinischen Großgeräten, beziehungsweise die Einbindung der Telematik-Infrastruktur werden in den Anlagen 3 bis 5 genannt.



Hinsichtlich der Umsetzung gibt die KBV weiterführende Hinweise. Diese können sehr spezifisch sein und lassen sich direkt von den Anwendern umsetzen. So soll beim Verlassen eines PC-Arbeitsplatzes die Bildschirmsperre für Windows genutzt werden, die gewöhnlich mithilfe der Tastenkombination „Windows-Taste“ + L erfolgt (Punkt 13, Anlage 1). Bei der Rechtevergabe für die verschiedenen Anwenderrollen hingegen (Punkt 4, Anlage 2) werden die Hinweise allgemein gehalten. Unter anderem heißt es, dass „der verfügbare Funktionsumfang des IT-Systems so für einzelne Benutzer oder Benutzergruppen eingeschränkt werden sollte, dass sie nur genau die Rechte besitzen und nur auf die Funktionen zugreifen können, die sie für ihre Aufgabewahrnehmung benötigen“. Eine weitere Ausführung kann auch aufgrund der verschiedenen Anforderungen aller medizinischen Fachbereiche nur allgemein gehalten werden.

In der Realität sind nicht selten administrative Benutzerkonten anzutreffen, die für die Bewältigung der alltäglichen Aufgaben genutzt werden. Das birgt ein hohes Risiko Opfer von Phishing- und Ransomware-Angriffen zu werden und ist zudem unnötig, da der Anwender im Normalfall nicht mehr als die Berechtigung zum Start und Betrieb des Patientenverwaltungssystems und gegebenenfalls peripherer Software für medizinische Großgeräte benötigt.

## Fazit

Insgesamt ist die Umsetzung der IT-Sicherheitsrichtlinie der KBV als sinnvoll zu erachten, da diese im Vergleich zu anderen Maßnahmen wie dem IT-Grundschutz des BSI einen reduzierten Umfang besitzt und in den Praxisalltag mit minimalem Aufwand integriert werden kann. Darüber hinaus adressiert die Richtlinie die Schutzziele Vertraulichkeit, Integrität und Verfügbarkeit der IT-Systeme und kann somit als geeignete Grundlage für eine umfangreiche Zertifizierung nach internationalen Standards wie der ISO/IEC 27001 dienen. Viele Punkte der KBV-Richtlinie sind bereits durch die DSGVO verpflichtend. Darüber hinaus können auch einfach umzusetzende Maßnahmen wie das Sperren des Bildschirms bestimmte Angriffsvektoren ausschließen, sodass die Wahrscheinlichkeit eines Sicherheitsvorfalls entscheidend reduziert wird. Weiterhin kann im Fall eines Sabotageakts (zum Beispiel Ransomware-Angriff) die Zeit der Wiederherstellung der benötigten IT-Systeme entscheidend reduziert werden, sodass sich der wirtschaftliche Schaden in Grenzen hält. Gängige Cyberversicherungen sichern meist nur ein Restrisiko ab, wenn bereits Maßnahmen zur Härtung von IT-Systemen getroffen wurden. Nicht zuletzt können im Fall eines Datenverlusts empfindliche Geldbußen drohen.

Gerne führen wir in Ihrer Praxis eine erste Sicherheitsüberprüfung durch und beraten Sie zur Umsetzung der IT-Sicherheitsrichtlinie in Ihrer Einrichtung.

# Der erfolgreiche Verkauf einer Praxis an einen Investor

Investoren zeigen trotz leicht abflauernder Marktaktivität in diesem Segment weiterhin Interesse am Erwerb von erfolgreichen Arztpraxen, vor allem im Fachbereich der Augenheilkunde, Orthopädie, Radiologie und Zahnheilkunde. Investoren und ihre medizinischen Versorgungszentren (MVZ) werden von Praxisabgebern aufgrund der deutlich höheren Verkaufserlöse gegenüber Existenzgründern, ihrer Flexibilität in den Strukturen und der Professionalität in den Verhandlungen geschätzt. Die Politik ist jedoch sehr skeptisch gegenüber Investoren-MVZ. Es ist damit zu rechnen, dass der Praxisverkauf an Investoren in Zukunft erschwert werden könnte. Wer einen Verkauf an Investoren plant, sollte dieses Vorhaben baldmöglichst angehen.

Die Transaktion läuft grundsätzlich wie folgt ab: Der Praxisabgeber nimmt Kontakt mit einem oder mehreren Investoren auf. Oftmals werden die Praxisabgeber von Investoren selbst angesprochen oder ein Arztkollege, der bereits an einen Investor verkauft hat, leitet den Kontakt ein. Zu Beginn der Gespräche sollte eine Vertraulichkeitserklärung unterzeichnet werden. Diese sollte der Praxisabgeber von einem auf Praxisverkäufe spezialisierten Rechtsanwalt prüfen lassen. Im Folgenden übermittelt der Praxisabgeber dem Investor die betriebswirtschaftlichen Eckdaten der Praxis und die Verhandlungen beginnen.

Es folgt die Verhandlung und Unterzeichnung einer sogenannten Absichtserklärung (oft auch „Term Sheet“, „Letter of Intent“ oder „nicht bindendes Angebot“ genannt) zwischen dem Abgeber und dem Investor. Die Absichtserklärung beinhaltet unter anderem den Kaufpreis, die betriebswirtschaftliche Kalkulationsgrundlage und regelmäßig eine sogenannte Exklusivitätsklausel. Die Exklusivitätsklausel besagt, dass während des angehenden Verkaufsprozesses der Abgeber nur mit dem potentiellen Käufer verhandeln darf. Verbindlich ist allein die Exklusivitätsklausel. Weitere Regelungen sind weiterhin verhandelbar, auch der Kaufpreis. Die Absichtserklärung setzt den Grundstein für die weiteren Verhandlungen. Spätestens vor Unterschrift der Absichtserklärung sollten Sie unbedingt rechtlichen Beistand in Anspruch nehmen. Die Gründe hierfür sind vielfältig:

- Durch einen im Praxisverkauf spezialisierten Rechtsanwalt werden die Vertragsverhandlungen im Sinne des Praxisabgebers mit dem Investor auf Augenhöhe geführt. Investoren sind Profis bei Verhandlungen. Praxisabgeber ohne rechtliche Unterstützung sind meist im Nachteil.
- Ein zu Beginn der Verhandlungen zugezogener Rechtsanwalt gestaltet die Verträge im Sinne des Abgebers.

- Zu Beginn gemachte Zugeständnisse lassen sich später nur schwer ändern. Ein Rechtsanwalt weiß, welche Zugeständnisse sinnvoll sind und welche nicht.

Nach Unterschrift der Absichtserklärung führt der Investor eine sogenannte Due Diligence (Praxisprüfung) durch. Hierzu werden alle relevanten Unterlagen im Bereich des Rechts, der Betriebswirtschaft und Finanzen in einem Datenraum durch den Abgeber dem Investor zur Verfügung gestellt. Dieser lässt die Risiken bewerten und diese auf Auffälligkeiten prüfen. Bei größeren finanziellen, betriebswirtschaftlichen oder rechtlichen Risiken kann der Investor die Transaktion beenden. Kleinere Risiken können zu einer Minderung des angebotenen Kaufpreises führen. Solche Unsicherheiten können jedoch im Vorfeld der Transaktion durch gute Beratung, saubere Vorarbeit und die Durchführung einer Due Diligence durch die Berater des Praxisabgebers vermieden beziehungsweise minimiert werden. Wir empfehlen die Unterstützung durch einen spezialisierten Rechtsanwalt, Ihren Steuerberater und gegebenenfalls durch einen zusätzlichen im Transaktionsbereich spezialisierten Steuerberater.

Im Vorfeld der Transaktion sollte außerdem das ärztliche Zulassungsrecht geklärt werden. Es gilt die Vertragsarztsitze und Angestelltensitze im zulassungsrechtlichen Verfahren an das MVZ zu übertragen. Antragsfristen und Sitzungstermine des Zulassungsausschusses sind zu beachten. Auch die richtige Vorgehensweise bezüglich der Sitzübertragung ist abzustimmen. Die Klärung des Zulassungsrechts nimmt viel Zeit in Anspruch. Werden hier Fehler gemacht, scheitert die Transaktion. Das Zulassungsrecht bildet ein Kernthema in der erfolgreichen Transaktion.

Die Bedeutung der abzuschließenden Verträge ist nicht zu unterschätzen. Meist sind die Verträge sehr komplex. Kernthemen bilden unter anderem der Kaufpreis und die Auszahlung des Kaufpreises, Rücktrittsrechte, Garantien und das ärztliche Zulassungsrecht. Rechtliches Spezialwissen und professionelle Erfahrung sind essentiell, denn sollten Transaktionsprobleme auftreten, geben die Verträge die Spielregeln vor.

Eine erfolgreiche Transaktion ist ein dynamischer und komplexer Ablauf, der ein Spezialisten-Team erfordert. Gerne unterstützen wir Sie hierbei.

# Die Praxisabgabe an einen Nachfolger

Die häufigste Variante der Praxisabgabe bleibt weiterhin die Weitergabe der Einzelpraxis oder des Anteils an einer Berufsausübungsgemeinschaft an einen Kollegen. Der Praxisstandort kann erhalten bleiben und die Patientenversorgung ist gewährleistet.

Eine koordinierte Praxisnachfolge sollte bestenfalls langfristig geplant und strukturiert werden. Die einzelnen Schritte der Abgabe sind komplex und zeitintensiv, zumal erst einmal ein Nachfolger gefunden werden muss. Meistens sind die drei Kriterien Kompetenz, Kollegialität und Kaufpreis bei der Auswahl des Nachfolgers entscheidend. Werden diese Kriterien erfüllt, entscheidet letztendlich das Bauchgefühl des Abgebers.

Im Rahmen der Praxisabgabe muss selbstverständlich auch ein Praxiskaufpreis ermittelt werden. Empfehlenswert ist es, sich durch einen Rechtsanwalt und einen Steuerberater frühzeitig beraten zu lassen, damit die Abgabe reibungslos geplant und umgesetzt werden kann. Werden wichtige Schritte übersehen, so kann dies zum Stocken oder Scheitern der Praxisabgabe führen.

Stehen ein oder mehrere Nachfolger fest, so muss der Kaufpreis verhandelt werden. Bei der Festlegung des Kaufpreises spielen viele Faktoren wie Anzahl der Arztsitze, Räumlichkeiten und Standort eine Rolle. Sinnvoll ist es, eine Praxisbewertung

durchführen zu lassen. Eine Praxisbewertung gibt den ersten Anhaltspunkt für die Höhe des Kaufpreises. Daneben sind aber auch die persönlichen Belange des abgebenden Arztes und des potentiellen Käufers nicht zu unterschätzen: Ist der abgebende Arzt auf die volle Höhe des Kaufpreises für seine Altersrente angewiesen? Ist der Nachfolger gewillt, einen hohen Kredit aufzunehmen oder steht ihm bereits ein Teil des Kaufpreises zur Verfügung? Die Begleitung eines Rechtsanwalts erleichtert die Verhandlungen.

Empfehlenswert ist ebenfalls, so frühzeitig wie möglich, die Praxisabgabe hinsichtlich des ärztlichen Zulassungsrechts prüfen zu lassen. Allein für das Verfahren bei der Kassennärztlichen Vereinigung und beim Zulassungsausschuss ist mit einer Dauer zwischen sechs und zwölf Monaten zu rechnen. Es gibt verschiedene Varianten, eine ärztliche Zulassung auf den Nachfolger zu übertragen. Die zulassungsrechtliche Variante der Übertragung des Arztsitzes beziehungsweise mehrerer Arztsitze auf den Nachfolger muss wohlüberlegt und im Voraus geplant werden. Anwaltliche Expertise ist unabdingbar. Fehler bei der Arztsitzübertragung führen zum Scheitern der Praxisabgabe an den Wunschkandidaten.

Gerne unterstützen wir Sie bei Ihrer erfolgreichen Praxisabgabe und helfen Ihnen bei der Lösungsfindung.



# Die nachrangige Berücksichtigung von MVZ ohne mehrheitliche ärztliche Geschäftsanteile im Zulassungsverfahren

§ 103 Abs. 4c Satz 3 Sozialgesetzbuch (SGB) Fünftes Buch (V) lautet: „Absatz 4 gilt mit der Maßgabe, dass bei der Auswahl des Praxisnachfolgers ein medizinisches Versorgungszentrum, bei dem die Mehrheit der Geschäftsanteile und der Stimmrechte nicht bei Ärzten liegt, die in dem medizinischen Versorgungszentrum als Vertragsärzte tätig sind, gegenüber den übrigen Bewerbern nachrangig zu berücksichtigen ist.“

Das Bayerische Landessozialgericht hat in seinem Urteil vom 14. September 2022 (Az.: L 12 KA 35/21) entschieden, dass die Vorschrift des § 103 Abs. 4c Satz 3 SGB V im Rahmen der Auswahl zwischen mehreren Bewerbern um eine Zulassung bei partieller Entsperrung eines Planungsbereichs zugunsten eines Quotensitzes entsprechend anzuwenden ist.

Die Beteiligten stritten um die Berücksichtigung der Klägerin im Rahmen einer Auswahlentscheidung nach partieller Entsperrung des Planungsbereichs im Rahmen der Quotenregelung. Die Klägerin war die Trägerin eines medizinischen Versorgungszentrums (MVZ). Alleinige Gesellschafterin des MVZ war eine GmbH.

§ 103 Abs. 4c Satz 3 SGB V stellt eine „Diskriminierungsregelung“ für kapitalisierte MVZ dar und verfolgt den Schutz der Freiberuflichkeit der ärztlichen Tätigkeit. Es soll verhindert werden, dass im Nachbesetzungsverfahren Ärzte, die sich auf einem frei werdenden Vertragsarztsitz niederlassen wollen, durch MVZ verdrängt werden, deren Geschäftsanteile und Stimmrechte nicht mehrheitlich in der Hand von Vertragsärzten liegen, die in dem MVZ tätig sind. Hintergrund ist die besonders in kapitalintensiven Bereichen der Medizin zu beobachtende Übernahme von Vertragsarztsitzen durch Kapitalgesellschaften.

Das Landessozialgericht entschied, dass die Vorschrift verfassungsgemäß ist. Die gesetzliche Regelung sei zunächst auf Auswahlverfahren im Rahmen eines Besetzungsverfahrens einer Praxisnachfolge nach § 103 Abs. 4 SGB V anwendbar und per se nicht im Rahmen einer Auswahlentscheidung aufgrund der Entsperrung nach § 26 BedPl-RL, da die Regelung des Nachrangprinzips unter den dort in Absatz 4 geltenden Kriterien nicht aufgeführt sei. Die darin geregelte Nachrangigkeit kann denklösig nur eingreifen, wenn unter gleichwertigen Bewerbern zwischen einem freiberuflichen Bewerber und einem mehrheitlich von Kapitalinvestoren geführten MVZ eine Auswahlentscheidung zu treffen ist. Andernfalls könnte sich ein MVZ, bei dem die Mehrheit der Geschäftsanteile und der Stimmrechte nicht bei Vertragsärzten liegt, nicht neben anderen freiberuflichen Ärzten oder MVZ bewerben, weil es von vornherein – unabhängig von Erfahrung und Qualifikation des jeweiligen Bewerbers – aus der Auswahlentscheidung herausfallen würde.

Das Landessozialgericht führte aus, dass „nachrangig berücksichtigen“ gerade keine Einschränkung des Auswahlermessens der Zulassungsgremien insoweit bedeute, als die von § 103 Abs. 4c S. 3 SGB V erfassten MVZ von vornherein nicht in die Auswahlentscheidung mit einbezogen werden dürfen. Das Gesetz sehe keinen grundsätzlichen Ausschluss von nicht-vertragsärztlich geführten MVZ vor, sondern stelle die Nachrangigkeit nur als ein Kriterium unter den gleichrangig zu wertenden Auswahlkriterien, nicht aber als eine Ausschlussregelung, dar.

Gerne begleiten wir Sie bei Verfahren vor den Zulassungsausschüssen.

## Folgen Sie uns



[linkedin.com/  
company/rwt-gruppe](https://linkedin.com/company/rwt-gruppe)



[xing.com/  
pages/rwt](https://xing.com/pages/rwt)



[@rwt.de](https://www.instagram.com/rwt.de)



[@RWTDe](https://www.facebook.com/RWTDe)

# RWT-Kompetenzteam für Ärzte und Heilberufler

Der Gesundheitssektor ist eine dynamische Zukunftsbranche mit hoher Komplexität. Die RWT-Berater für Ärzte und Heilberufler haben sich auf die anspruchsvollen Herausforderungen im Gesundheitsbereich spezialisiert. Rechtsanwälte, Steuerberater und Betriebswirte arbeiten als Kompetenzteam eng zusammen.

Seit Jahrzehnten beraten wir Einzelpraxen, Berufsausübungs-, Praxis- und Laborgemeinschaften sowie medizinische Versorgungszentren. Wir bieten Ihnen Leistungen in den

Bereichen Gestaltungsberatung, Steuerrecht und Buchhaltung, (Medizin-)Recht, Betriebswirtschaft sowie IT-Sicherheit.

Mit unserem integrierten Beratungsansatz entwickeln wir unter rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten die für Sie und Ihre Praxis beste Lösung. Dabei haben Sie einen festen Ansprechpartner, der die Arbeit der Experten koordiniert und Ihnen gegenüber verantwortlich ist. So erhalten Sie fertige Lösungen aus einer Hand. Ein Mehrwert, den viele Kunden schätzen.



## **Cathrin Rebhan**

Steuerberaterin, Fachberaterin für das Gesundheitswesen (DStV e.V.)  
T +49 7121 489-410  
cathrin.rebhan@rwt-gruppe.de



## **Dr. Kathrin Wolf, LL.M.**

Rechtsanwältin, Solicitor (Australien),  
Fachanwältin für Medizinrecht, Fachberaterin für das Gesundheitswesen (DStV e.V.)  
T +49 7121 489-418  
kathrin.wolf@rwt-gruppe.de



## **Tilman Just**

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater  
T +49 711 319400-118  
tilman.just@rwt-gruppe.de



## **Dr. Philipp Neumann**

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht  
T +49 7121 489-427  
philipp.neumann@rwt-gruppe.de



## **Lars Höger**

Steuerberater  
T +49 7121 489-267  
lars.hoeger@rwt-gruppe.de



## **Bianca König**

Steuerberaterin  
T +49 7121 489-368  
bianca.koenig@rwt-gruppe.de



## **Rafael Robert Gawenda**

IT-Consultant,  
Process Performance & Security  
T +49 711 319400-138  
rafael.gawenda@rwt-gruppe.de

## RWT – *besser beraten*

Die RWT zählt zu den großen Prüfungs- und Beratungsunternehmen in Deutschland mit über 300 Mitarbeitern an drei Standorten im Südwesten.

Ob lokale Handwerksunternehmen, Freiberufler oder international agierende Firmengruppe, jeder Kunde profitiert von einem persönlichen Ansprechpartner und vom umfassenden Kompetenznetzwerk aller RWT-Bereiche: Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Anwaltskanzlei, Unternehmensberatung, Personalberatung und IT Consulting.

*besser beraten* bedeutet für uns: Wir sehen die Welt mit den Augen eines Unternehmers und bieten ganzheitliche Beratung auf Augenhöhe.

## Kontakt

[rwt@rwt-gruppe.de](mailto:rwt@rwt-gruppe.de)  
[www.rwt-gruppe.de](http://www.rwt-gruppe.de)

## Standorte

### Reutlingen

Charlottenstraße 45 - 51  
72764 Reutlingen  
+49 7121 489-0

### Stuttgart

Olgastraße 86  
70180 Stuttgart  
+49 711 319400-00

### Albstadt

Schmiechastraße 72  
72458 Albstadt  
+49 7431 1326-0

**Herausgeber:** RWT Reutlinger Wirtschaftstreuhand GmbH, Charlottenstraße 45-51, 72764 Reutlingen

**Rechtsstand:** 01.02.2024

**Haftungsausschluss:** Die „Informationen für Ärzte und Heilberufler“ bieten lediglich allgemeine Informationen. Wir übernehmen keine Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. In keinem Fall sind diese geeignet, eine kompetente Beratung im Einzelfall zu ersetzen. Hierfür steht Ihnen die RWT gerne zur Verfügung. Die „Informationen für Ärzte und Heilberufler“ unterliegen urheberrechtlichem Schutz. Eine Speicherung zu eigenen privaten Zwecken oder die Weiterleitung zu privaten Zwecken (nur in vollständiger Form) ist gestattet. Kommerzielle Verwertungsarten, insbesondere der Abdruck in anderen Newslettern oder die Veröffentlichung auf Webseiten, bedürfen der Zustimmung der RWT.