

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
2	Der Unternehmer	3
3	Alleine oder gemeinsam?	7
4	Wo bekommt der niedergelassene Zahnarzt sein Geld her?	13
4.1	Vergütung in der gesetzlichen Krankenversicherung	14
4.2	Private Krankenversicherung/Selbstzahler/IGEL	15
4.3	Abrechnung beziehungsweise Forderungsmanagement	16
5	Spezialisierung	21
5.1	Weiterbildung oder Fortbildung	22
5.2	Fortbildung	22
5.3	Spezialisierung	22
6	Wie sieht die geeignete Praxis aus?	25
7	Wo finde ich die geeignete Praxis?	29
8	Der Praxischeck	33
8.1	Lage	34
8.1.1	Einzugsgebiet	34
8.1.2	Konkurrenzsituation	35
8.1.3	Potentiale	36
8.2	Ausstattung	37
8.2.1	Möbel	37
8.2.2	EDV	38
8.2.3	Geräte	38
8.3	Personal	39
8.3.1	Qualifikation	39
8.3.2	Altersstruktur	40
8.3.3	Patientenbindung	40
8.4	Wirtschaftliche Situation	41
8.4.1	Ertrag	41
8.4.2	Scheinzahl/Privatpatienten	42
8.4.3	Alleinstellungsmerkmale	43
8.5	Dokumentation	44
8.5.1	Arbeitsverträge	44
8.5.2	Mietverträge	45
8.5.3	Leasingverträge	45

8.6	Fortführungsfähigkeit, Sitz in Gefahr?	46
8.6.1	Spezialisierung	46
8.6.2	Teilnahme an der kassenzahnärztlichen Versorgung	46
9	Übernahme einer Praxis oder eines Praxisanteils?	49
9.1	Kaufpreisfindung	50
9.2	Marktpreis	50
9.3	Methoden der Praxisbewertung	51
9.3.1	Neue Ärztekammermethode	52
9.3.2	Ertragswertmethoden	53
9.4	Kaufpreisfinanzierung	54
9.4.1	Eigenfinanzierung	54
9.4.2	Fremdfinanzierung	54
10	Organisationsformen	57
10.1	Was wird gekauft?	58
10.2	Einzelpraxis	58
10.3	Einkauf in eine Praxisgemeinschaft	58
10.4	Gemeinschaftspraxis/Berufsausübungsgemeinschaft	59
10.5	Medizinisches Versorgungszentrum	59
11	Kaufvertrag	61
11.1	Grundsätzliches	62
11.2	Zu regelnde Aspekte	62
11.2.1	Praxissitz	62
11.2.2	Praxisausstattung	63
11.2.3	Patientenstamm/Patientenkarte	64
11.2.4	Bestehende Verträge	66
11.2.5	Überleitende Mitarbeit	69
11.2.6	Wettbewerbsverbot	69
11.2.7	Zahlungsmodalitäten	71
11.2.8	Beendigung/Widerruf/Rücktritt	73
11.2.9	Morbiditätsrisiko	74
11.2.10	Übergabeprotokoll	75
12	Worauf man nach der Praxisübernahme achten sollte	77
12.1	Abrechnungen gegenüber der Kassenzahnärztlichen Vereinigung	78
12.2	Abrechnung bei Privatpatienten/Zuzahlungen	78
12.3	Dokumentation	79
12.4	Haftungsprävention	79
12.4.1	Kunstfehler	79
12.4.2	Haftung für Verbindlichkeiten des Praxisabgebers	80
12.4.3	Haftung gegenüber der Kassenzahnärztlichen Vereinigung	80
12.4.4	Haftung des Praxisübernehmers	81
12.5	Marketing	81

13	Neugründung einer Zahnarztpraxis	83
13.1	Analyse Marktsituation	84
13.2	Erstellung Businessplan	84
13.3	Finanzierungsmöglichkeiten	85
13.4	Welche Form?	86
13.5	Personalbeschaffung	86
13.6	Patientengewinnung/Werbung	87
13.7	Betriebswirtschaftliche, rechtliche und steuerrechtliche Aspekte	87
14	Steuerliche Aspekte	89
14.1	Grundlagen	90
14.1.1	Allgemeines	90
14.1.2	Formelle Aspekte	90
14.1.3	Steuerarten	92
14.2	Einkommensteuer	93
14.2.1	Gewinnermittlung	93
14.2.2	Arten der Gewinnermittlung	97
14.3	Umsatzsteuer	99
14.3.1	Grundlagen der Umsatzsteuer	99
14.3.2	Folgen der Umsatzsteuerpflicht	103
14.4	Gewebesteuer	105
14.4.1	Freiberuflichkeit und Gewerblichkeit	105
14.4.2	Folgen der Feststellung der Gewerblichkeit	108
14.5	Körperschaftsteuer	108
14.6	Übergabestrategien	109
14.6.1	Gründung einer Übergangs-Berufsausübungsgemeinschaft	109
14.6.2	Steuerliche Überlegungen bei der Gründung eines Medizinischen Versorgungszentrums	113
14.7	Besonderheiten bei Praxis-, Apparat- und Laborgemeinschaften	114
14.8	Schenkung an das Kind als Praxisübernehmer	114
14.9	Praxisübergang aufgrund Todes des Praxisabgebers	114
	Serviceteil	
	Glossar	116
	Stichwortverzeichnis	127