

Übernahme einer Arztpraxis aus der Insolvenz

von Thomas Uppenbrink, Hagen
www.uppenbrink.de



Thomas Uppenbrink

Chancen und Besonderheiten bei der Übernahme einer Arztpraxis aus der Insolvenz

Die Übernahme einer Arztpraxis aus der Insolvenz weist gegenüber normalen Praxisübernahmen eine Anzahl von Besonderheiten auf, die sich zum einen aus diversen Sonderregelungen herleiten, die speziell für die Übernahme von Unternehmen/ Praxen aus der Insolvenz bestehen und zum anderen aus den tatsächlichen Gegebenheiten, die sich aus den Interessenlagen der Beteiligten und der Insolvenzsituation ergeben, in der sich die zu veräußernde Arztpraxis befindet. Das bietet auf der einen Seite große Chancen für die Zukunft, zieht jedoch auf der anderen Seite auch Probleme nach sich, die bei einer Praxisübernahme im normalen Fall nicht vorhanden wären.

Die Veräußerung einer Arztpraxis aus der Insolvenz erfolgt in der Regel im Wege einer "übertragenen Sanierung". Auch nach Änderung der alten Konkursordnung in die neue Insolvenzordnung ist die übertragene Sanierung sicherlich die meist genutzte Möglichkeit, Unternehmen bzw. Unternehmensteile zu retten bzw. sie wirtschaftlich erfolgreich fortzuführen. Eine übertragene Sanierung ist in der Regel die Übertragung eines Unternehmens, eines Betriebes oder Teil eines Betriebes aus einem insolventen Träger auf einen anderen, neu gegründeten Rechtsträger bzw. eines bestehenden Betriebes oder Unternehmens.

Ziel ist es, dass das Unternehmen oder der Betriebsteil auf ein neues gesundes Unternehmen übertragen wird und somit von der in der Insolvenz befindlichen Einheit getrennt wird.

Die Trennung erfolgt durch einen Verkauf des Anlagevermögens, der Büro- und Geschäftsausstattung und des nach Bewertung festgelegten "Patientenbestandes" im Rahmen eines sogenannten Asset Deals. Hier werden die verkaufbaren Vermögenswerte der Praxis im Rahmen einer Paketlösung an einen neuen Arzt bzw. schon an eine bestehende Praxis veräußert. Mit dem daraus resultierenden Kaufpreis, den der Erwerber entsprechend begleicht, wird dann durch den Insolvenzverwalter die Quote gebildet und später dann die Gläubiger befriedigt. Auch ist bei einer übertragenen Sanierung die Veräußerung von Grund und Boden bzw. Immobilien im Rahmen der Übernahme einer Arztpraxis durchaus üblich.

Die Übernahme einer Arztpraxis kann nach der Insolvenzordnung auch durch ein Insolvenzplanverfahren erfolgen. Die übertragene Sanierung im Wege eines Insolvenzplans ist aber nicht sehr üblich, da das Verfahren als solches noch sehr neu und die Verfahrensbeteiligten nicht immer sehr sicher, gerade im Bereich der Insolvenz bei Freiberuflern damit umgehen können. Auch sind die Gerichte mit erheblich mehr Arbeit belastet, was dann zu Verzögerungen führen kann, die dafür sorgen, daß die Werte der Arztpraxis, im Rahmen der Verfahrensverlängerung verloren gehen.

Zeitnaher Kontakt zum Verwalter ist unbedingt nötig

Der Wert einer Arztpraxis bezieht sich immer auf den Patientenstamm und auf die vom Arzt "geschafften" Umsätze bzw. die möglicherweise zu erzielenden Umsätze bzw. die möglicherweise zu erzielenden Umsätze in der Zukunft. Der wirtschaftliche Niedergang einer Arztpraxis passiert nicht in kurzer Zeit, sondern hat in der Regel eine "Vorgeschichte". Diese Vorgeschichte ist den verfahrensbeteiligten Krankenkassen, den Abrechnungsstellen und auch der meist in Kooperation stehenden Apotheke sowie den Pharmaunternehmen bekannt.

Wenn die Fortführung der Arztpraxis nicht durch den in die Insolvenz geratenen Arzt selber sichergestellt werden soll, dann muss von außen ein Arzt, eine Gemeinschaftspraxis oder ein medizinisches Versorgungszentrum an den vorläufigen Verwalter herantreten, um das Interesse einer Übernahme aus der Insolvenz zu signalisieren.

Der vorläufige und ggf. auch später endgültig durch die Gläubigerversammlung bestellte Insolvenzverwalter hat das Problem, dass er in sehr kurzer Zeit einen Käufer finden muss, der zu einem marktgerechten Preis die Praxis übernimmt. Da ja nur ein Arzt bzw. eine Institution in Frage kommt, der es durch ihre Betreiber erlaubt ist, eine Praxis zu übernehmen, ist hier schon eine große Einschränkung vorhanden!

Für die Patienten, die von der Insolvenz erfahren, ist diese "rein wirtschaftliche Problematik" oft ein Grund, aus ihrer Unsicherheit heraus den Arzt zu wechseln. Dabei muss die Insolvenz der Arztpraxis überhaupt nichts mit dem fachlichen Können des Betreibers zu tun haben!

Während sonst die Übernahme unter Freiberuflern außerhalb von Insolvenzverfahren möglichst ohne Beteiligung der Öffentlichkeit vor Vertragsabschluss stattfindet (die vorbehaltliche Zustimmung der Patienten ist immer Voraussetzung für eine solche Transaktion), ist in einem Insolvenzverfahren von einer umgekehrten Vorgehensweise auszugehen. Der Insolvenzverwalter ist gezwungen, relativ schnell im Rahmen seiner Möglichkeiten eine große Ansprache hinsichtlich der möglichen Übernahme in einem sehr engen Markt zu machen. Deshalb wird bereits der vorläufige Insolvenzverwalter schnellstmöglich versuchen, Kontakte zu potentiellen Erwerbern herzustellen.

Hilfreich sind regelmäßig die Pharmareferenten und Mitarbeiter der Pharmabetriebe, da sie das eine oder andere mal für die Kontaktaufnahme von Ärzten sorgen, die mit ihren Behandlungsmethoden und auch aufgrund ihrer wirtschaftlichen Stärke, die insolvente Arztpraxis passend übernehmen könnten. Ein mit Insolvenzverfahren bei Freiberuflern erfahrener Insolvenzverwalter wird auch regelmäßig die Kammer informieren, da hier auch Möglichkeiten der Kontaktaufnahme von kaufwilligen Ärzten möglich sind. Daneben wird er auch die entsprechenden Verbände der Ärzteschaft informieren, um hier möglichst auch schnell Kaufwillige zu erreichen.

Natürlich ist der Insolvenzverwalter daran interessiert, dass bei mehreren Kaufinteressenten auch der Preis im Rahmen seiner Verwertungsmöglichkeiten "nach oben" korrigiert wird, wenn mehrere ernsthafte Interessenten die Praxis übernehmen wollen. Die Preisfindung sollte von betriebswirtschaftlichen Fachleuten, die mit der Art und Weise der Abrechnungssysteme der Ärzte betraut sind, schon im Vorfeld durch ein Due Diligence gemacht werden. Der Insolvenzverwalter wird immer dafür sorgen, dass die betriebswirtschaftlichen Unterlagen (Jahresabschlüsse – Einnahme-/Überschussrechnung und Bewertung des Anlagevermögens durch einen Gutachter) den Kaufinteressenten schnellstmöglich zur Verfügung gestellt werden, da er weiß, dass wenn keine schnelle Übernahme der Praxis erfolgt, dann nur noch die Verwertung und Schließung im Raume steht.

Insolvenzverwalter als "Praxisverkäufer"

Der vorläufige Insolvenzverwalter, der meist auch von der Gläubigerversammlung später der Verwalter im eröffneten Verfahren sein wird, ist auf der Verkäuferseite die Zentralfigur. Nach § 80 Abs. 1 InsO geht durch die Eröffnung des Insolvenzverfahrens das Recht des Schuldners, das zur Insolvenzmasse gehörende Vermögen zu verwalten und über dieses zu verfügen, auf den Insolvenzverwalter über. Nach Eröffnung des Insolvenzverfahrens ist der Insolvenzverwalter daher verfügungsbefugter Nichteigentümer.

Es ist darauf zu achten, dass wenn die Praxis schon im Rahmen des vorläufigen Verfahrens (hier ist zu prüfen, welcher Status der vorläufige Verwalter inne hält!) veräußert wird, dass dieser Verkauf nur ein "Vorbehaltsverkauf" sein kann, da die Insolvenzordnung eine Praxis- (auch Unternehmens-) Veräußerung nur im eröffneten Verfahren zulässt.

Ein erfahrener Insolvenzverwalter wird dem Vorbehaltsverkauf zustimmen und den Käufer bitten, das Geld auf ein Sonderkonto einzuzahlen, bis die Gläubigerversammlung später dem Verkauf und damit der Verkaufssumme, die dann in das Verfahren eingezahlt wird, zustimmen.

Da durch die große Verunsicherung des Patientenstammes eine sehr schnelle Fortführung durch einen neuen Arzt bzw. einen anderen von Berufsstand her akzeptierten Träger nötig ist, kann auch im Rahmen des dann noch durchgeführten Due Diligence-Verfahrens vereinbarte "Miete der Praxis" als Übergang zum Kauf vereinbart werden.

Hier kommt es auf die betriebswirtschaftlichen und juristischen Berater des Kaufinteressenten an, ob und inwieweit er sich sinnvoll und für alle Beteiligten wirtschaftlich vernünftig für die Übergangszeit mit dem Verwalter einigen kann.

Seriöse (und schriftliche) Käuferanfrage hilft Zeit zu sparen!

In den ersten Tagen des vorläufigen Insolvenzverfahrens hat der Verwalter das Problem, dass zahllose Erwerber an der Übernahme der Arztpraxis Interesse haben. Er kann nicht sofort erkennen, ob der mögliche Käufer seriös ist, über die Kenntnisse und Erfahrungen verfügt, um die krisenbetroffene Arztpraxis wieder zu wirtschaftlichem Erfolg zu führen. Auch stellt natürlich die Bereitstellung des Kaufpreises bzw. ein Kapitalnachweis eine entsprechende Hilfe dar, wenn der Verkäufer dies von vornherein bei seiner Anfrage dokumentiert.

Der Verwalter hat meist mehrere Verfahren, in denen er regelmäßig tätig ist. So kann es durchaus sein, dass die schriftliche Anfrage eines Käufers nicht sofort beantwortet wird. Hier sollte neben der schriftlichen Kaufanfrage gleich auch der Kontakt per Telefon oder E-Mail mit dazu beitragen, dass der Verwalter Kenntnis von dem Interesse des Käufers hat und er auch gleich sehen kann, ob die Anfrage seriös und zielführend ist. Wer als Käufer nicht konsequent den Kontakt zum Verwalter hält, kann nicht sicher sein, dass er immer sofort mit bedacht wird. Auch wenn der Insolvenzverwalter nicht direkt antwortet, heißt das nicht, dass er z. B. kein Interesse an dem Verkauf der insolventen Arztpraxis hat, sondern dass er gerade in der Anfangsphase eines Insolvenzverfahrens eine Vielzahl von Dingen zu entscheiden und gestalten hat, die die Arztpraxis zumindest im vorläufigen Verfahren stabilisiert.

Ggf. macht es auch Sinn, als Käufer selber ein qualifiziertes Übernahmeangebot der Praxis vorzulegen und in einem Kurzkonzept auch zu zeigen, wie die Praxis und ggf. auch die Mitarbeiter (falls sie alle übernommen werden sollen) später geführt werden. In der heutigen Zeit wird ein Verwalter immer darauf achten, daß der Investor / Übernehmer der Arztpraxis auch Arbeitsplätze erhält bzw. Arbeitsplätze schafft.

Kein Praxiskauf aus der Insolvenz ohne Beratung!

Bei Unternehmenskäufen aus der Insolvenz (und auch speziell bei Übernahme von Freiberuflern) treten spezifische Probleme auf, die geklärt bzw. ausgeräumt werden müssen. Wegen der Besonderheit des Insolvenzverfahrens sollte der Kaufinteressent mindestens einen Steuerberater / Wirtschaftsprüfer / Unternehmensberater und einen Juristen beauftragen, der spezifisch insolvenzrechtliche Kenntnisse hat, um das Zusammenspiel der verschiedenen Rechtsinstitute, die Interessen des Verwalters aber auch die steuerlichen Aspekte des Kaufes einer insolventen Arztpraxis zu würdigen. Behandeln die Berater des Arztes den Praxiskauf aus der Insolvenz wie einen normalen Unternehmenskauf, wird es zwischen den Vertragsparteien schwierig und wahrscheinlich aufgrund der insolvenzspezifischen Abwicklung zu keiner Einigung kommen können. Für den übernehmenden Arzt ist dann wahrscheinlich eine große zukünftige Chance verspielt. Es ist zwingend nötig, hier speziell auf Praxiskäufe geschulte oder erfahrene Berater sowie auf einen guten Steuerberater und auf Spezialanwälte zu vertrauen, die mit dem insolvenzrechtlichen Handwerk gut vertraut sind und dem Insolvenzverwalter auch entsprechend entgentreten können!

Wirtschaftliche Ist-Aufnahme und Klärung Insolvenzgrund

Vor entsprechender Verhandlung ist die Prüfung der vorhandenen Struktur, der Praxis, der Ergebnisse nach Übernahme sowie die Gründe, warum es wesentlich zur Insolvenz gekommen ist, eingehend zu studieren. Der Insolvenzverwalter selber wird zwar zu den Insolvenzgründen Stellung nehmen, aber nur insoweit er dies in seinem Bericht für die Gläubiger machen muss. Die Gründe, die zu dem Praxiszusammenbruch letztendlich geführt haben, sind für ihn eher zweitrangig, da er mit der Fortführung bzw. der Befriedigung der Gläubiger zu tun hat. Die Prüfung einer freiberuflichen Arztpraxis bzw. eines medizinischen Versorgungszentrums oder einer Gemeinschaftspraxis ist im Insolvenzfall anders anzusetzen, als es bei einer normalen Kaufübernahme der Fall wäre.

Wie schon erwähnt, wird der Verwalter bei einer seriösen Anfrage alles tun, um sehr schnell alle Unterlagen und Informationen an den Interessenten herauszugeben. Er ist jedoch auch darauf angewiesen, dass diese Informationen von dem Kaufinteressenten vertraulich behandelt werden. Der Verwalter wird sehr genau darauf achten, dass ein ursprünglicher Erwerbsinteressent später die erhaltenen Informationen nicht für eigene Zwecke nutzt. Sicherlich wird der Verwalter Probleme beim späteren Nachweis haben, dass der ehemalige Interessent mit den Daten, die er aus dem Due Diligence der Praxis erhalten hat, bestimmte Patienten / Untersuchungsmethoden abzuwerben bzw. die Patienten damit "anzuwerben". Nebenbei darf auch nicht vergessen werden, dass im Rahmen einer betrieblichen Untersuchung, Mitarbeiter des potentiellen Erwerbers in der Praxis bzw. dem MVZ sind und damit bereits für interessierte Arbeitskräfte angezeigt wird, dass es möglicherweise sinnvoller ist, sich anderweitig zu bewerben. So könnte z. B. bei einer größeren Praxis dafür Sorge getragen werden, dass die angestellten Ärzte sich bei einem Mitbewerber einstellen lassen, um dann auch die bisher behandelten Patienten "mitzunehmen". Auch bei angeschlossenen Laboren ist darauf zu achten, dass möglicherweise Daten von Untersuchungen und / oder Ergebnisse eben nicht für kommerzielle Zwecke, sondern ausschließlich nur zur Prüfung der Wertermittlung weitergereicht bzw. mitgenommen werden.

Der Verwalter wird hier auch durch die eingesetzte Verwertungsgesellschaft sehr genau ein "Auge" darauf haben.

Sollte die Übernahme erfolgreich sein – herrscht Zeitdruck

Zeit ist etwas, was beide Seiten bei einem Praxis-/ Unternehmenskauf aus der Insolvenz nicht haben. Während bei normalen Transaktionen regelmäßig mehrere Wochen oder Monate dazu verwandt werden, die Prüfungen ordentlich und sachlich richtig durchzuführen, ist die zeitliche Freiheit in einem Insolvenzverfahren mit dem Fokus auf eine übertragenen Sanierung nicht oder kaum vorhanden. Eine Betriebsfortführung nach Insolvenzeröffnung wird im Regelfall nur dann vom Verwalter angestrebt, wenn er Hinweise darauf hat, dass die Praxis / das Unternehmen auch tatsächlich übernommen werden. Der Verwalter wird auch bei eingesetzten Fachkräften (der alte Arzt wird die Praxis zwar fortführen, aber nicht mit dem nötigen Elan, da er hier kaum eine Zukunft für sich sieht) möglicherweise Masse verzehren, um eine Zeit lang aus der Insolvenz heraus fortzuführen. Da der Verwalter bei anhaltenden Verlusten selber und persönlich dafür haftet, wird er dies nicht lange "durchhalten", da die Masse, die er zur Verfügung hat, auch nur eine begrenzte Zeit ausreicht. Außerdem wird er sich später von den Gläubigern vorhalten lassen müssen, dass er die Praxis / den Betrieb nicht geschlossen hat, und somit die Masse, die letztendlich den Gläubigern gehört, verschleudert hat.

Der Verwalter wird daher aus Gründen des Masseschutzes nicht gewillt sein, den Betrieb der Praxis länger als nötig aufrecht zu erhalten. Wegen des Zeitdrucks des Praxis- / Unternehmensverkaufs sollten deshalb die Kaufverhandlungen bereits im Insolvenzantragsverfahren beginnen und das Übertragungs- und Fortführungskonzept bzw. die Konzeption zur Neuausrichtung nach dem Asset Deal bis zur Verfahrenseröffnung (auch zur Vorlage bei den Gläubigern bzgl. Rechtfertigung des Kaufpreises) fertig gestellt sein.

Jahresabschlüsse, Vermögensbilanzen, BWA's

Die Praxis, das medizinische Versorgungszentrum bzw. die Gemeinschaftspraxis ist nicht nur insolvent, weil Fehler im "Management" auftraten, sondern möglicherweise auch, weil kaufmännische Sorgfaltspflicht und der Pflicht zur Buchführung nicht nachgekommen wurde. Der oder die Übernahmemeinteressierte ist natürlich darauf angewiesen, dass von Seiten des Verwalters Jahresabschlüsse, Einnahme-/Überschußrechnungen und betriebswirtschaftliche Auswertungen vorgelegt werden. Diese Unterlagen haben für den Erwerber aus der Insolvenz eine ganz andere Bedeutung, als diejenige eines solventen Unternehmens, da er in der Regel nicht das bestehende Geschäftsmodell fortführen will, sondern mit einem eigenen Sanierungs- und Fortführungskonzept antritt. Regelmäßig führt die Vorlage dieser Unterlagen zur Ernüchterung bei den Kaufinteressierten, da meist veraltete und nicht mehr aussagefähige Zahlen vorgelegt werden. Oft hat der Steuerberater schon in der Krise sein Mandat ruhend gestellt, da er nicht mehr bezahlt wurde und er dann auch keinerlei Arbeiten mehr erledigt hat.

Möglicherweise muss der Kaufinteressent dann selber mit Einwilligung des Insolvenzverwalters die Vergangenheitszahlen zusammenstellen und dies sogar auf seine eigenen Kosten! Die Kosten können ggf. beim Kauf dann abgezogen werden, bzw. hier ist Verhandlungsgeschick nötig, da der Verwalter möglicherweise diese Unterlagen auch noch an andere Kaufinteressenten geben kann, wird es vielleicht möglich sein, die Arbeiten aus der Masse zu begleichen.

Bilanzen bzw. Jahresabschlüsse sowie Gewinn- und Verlustrechnungen des schuldnerischen Unternehmens sind für den Interessenten nur eingeschränkt als Informationsquelle nutzbar. Kennzeichen, wie Gewinn, Rohertrag oder ähnliches sind aufgrund der veralteten Zahlen nicht unbedingt daraus zu entnehmen, jedoch kann Grundumsatz – Grundkalkulation und vor allem die Kostenblöcke entnommen werden. Immerhin geben die Unterlagen der insolventen Praxis Auskünfte über Umsatzseite, d. h. über die Anrechenbarkeit der unterschiedlichen Dienstleistungen des Arztes oder der Ärzte Auskunft.

Patienten- und Lieferantenverhältnisse

Häufig sind auch die Patienten- und Lieferantenverhältnisse der zu verkaufenden Praxis durch Vorfälle vor der Insolvenz (schlechter und schwacher Service – Liefermängel) und nach Stellung des Insolvenzantrags angespannt. Für den Übernahmemeinteressenten ist es daher sehr wichtig zu wissen, inwieweit die Patienten- und Lieferbeziehungen vorbelastet sind. Informationen dazu könnten ggf. aus den Jahresabschlüssen – den betriebswirtschaftlichen Auswertungen und möglicherweise vom ehemaligen Steuerberater des oder der Ärzte kommen.

So ist z. B. zu prüfen, welche Rechte auf der Einrichtung bzw. dem Maschinen- und Anlagevermögen der Praxis liegen und was dort vorher an Kaufpreis bzw. Leasingraten gezahlt wurde. Im Rahmen des Verwertungsrechts kann der Erwerber das gesamte Anlagevermögen nebst dem imaginären "good will" vom Verwalter erwerben.

Konnten bestimmte Maschinen bzw. Dienstleistungen, die der Arzt mit den Maschinen im Rahmen der Gesundheitsvorsorge entsprechend angeboten hat noch geleistet werden?

Wurden längere Zeit Dienstleistungen bzw. Vorsorgeuntersuchungen, für die die Praxis z. B. bekannt war, nicht mehr angeboten, und wurde dieser Zustand von den Patienten auch so bemerkt, dann ist von einer empfindlichen Beeinträchtigung des Verhältnis zwischen Patienten und Praxis bzw. Arzt auszugehen, was sich bei einem Fortbetrieb innerhalb einer neuen "Unternehmensstruktur" als außergewöhnlich nachteilig auswirken wird. Der erwerbende Arzt bzw. die Ärzte sind gehalten, wenigstens die wichtigsten Dienstleistungen der Praxis zu prüfen oder z. B. festzustellen, dass eine bestimmte Heilmethode, für die der Arzt bzw. die Praxis bekannt war, wieder anzubieten und damit theoretisch zu prüfen, wie sich dies wirtschaftlich auswirkt.

Der Erwerber wird nicht umher kommen, für sich Geschäftspläne, die auf Basis der Zahlen aus der Zeit, in der die Praxis noch sehr gut lief und aus der Zeit, in der die Praxis in die Insolvenz gerutscht ist, "gemittelt" zu erstellen. Sicherlich hat eine gesunde Arztpraxis mit kontinuierlichem Patientenstamm und z. B. einer speziellen Ausrichtung ganz andere wirtschaftliche Erfolge, als die gleiche Praxis in der Insolvenz. Die insolvenzspezifischen Abweichungen sind bei der Erstellung der Geschäftspläne zu beachten, jedoch muss geklärt werden, warum es z. B. zur Krise und damit zu Abweichungen in den Zahlen kam und wie diese Dinge in der Zukunft geändert werden können, damit Patientenzulauf da ist und auch die Abrechnungsmöglichkeiten genutzt werden können.

Übernahme von spezifischer Technik

Probleme bestehen natürlich bei der Bewertung der medizintechnischen Apparate. In der Regel wird man auf dem Markt neuere und bessere Geräte finden, die wahrscheinlich auch nicht mehr so teuer sind, wie die Apparate und die Medizintechnik, die man bei der laufenden Praxis übernimmt. Der Insolvenzverwalter hat das Problem, dass er das Anlagevermögen in der Regel mit "fremden Rechten belegt" sieht und er deshalb einen Preis erzielen muss, der den Sicherungsgläubigern auch genehm ist. Sollte es Schwierigkeiten mit den Sicherungsgläubigern geben, so kann hier von Seiten des Erwerbers sehr schnell darauf hingewiesen werden, dass die Geräte nicht nur veraltet sind, sondern dass auch der Abbau und das Verbringen letztendlich zu Lasten der Leasinggesellschaft bzw. der Bank oder anderer Sicherungsgläubiger geht. Der Verwalter hat im Zuge seiner Verpflichtungen sicherlich bereits kurz nach Übernahme des vorläufigen Verfahrens eine mit ihm kooperierende Verwertungsgesellschaft beauftragt, das Anlagevermögen zu prüfen und zu bewerten. Die Verwertungsgesellschaft wird einen Fortführungswert und einen Zerschlagungswert feststellen, beide sind für den Übernehmer sicherlich interessant.

Neben der Prüfung auf Wertigkeit und Einsatzbereitschaft der medizintechnischen Anlagen ist auch darauf zu achten, dass das entsprechende fachspezifische Personal noch vorgehalten wird.

Sollte veraltete Medizintechnik eingekauft werden, ist darauf zu achten, ob Fachkräfte auf dem freien Markt zur Verfügung stehen, die gerade diese Anlagentechnik beherrschen.

Patientenanalyse

Weitere Probleme werden für den Übernehmer bei der Analyse des Patientenstamms der zu kaufenden Arztpraxis zu sehen sein. Bei der Analyse, bezogen auf "Arzt-/Patientenbindung" – Krankheitsbildern und ggf. Spezialisierung auf einen Gesundheitsbereich, ist auf Wirtschaftlichkeit und bisherige Abrechnungsweise zu achten.

Die Umsätze mit den Krankenkassen bzw. den Abrechnungsstellen aus der Vergangenheit sind Planzahlen und in der Zukunft mit der Möglichkeit der Auslastung der Praxis bzw. mit der optimierten Kostenstruktur entgegenzusetzen. Der Insolvenzverwalter wird dem Kaufinteressenten hierzu alle notwendigen Unterlagen und Informationen für diese wesentlichen Punkte der Grundsatzentscheidung der Übernahme überlassen. Der Übernahmemeinteressent sollte insbesondere mit dem Personal der Arztpraxis – dem ehemaligen Arzt und dem Steuerberater des ehemaligen Arztes sprechen (hierzu ist jedoch auch eine Freigabeerklärung des ehemaligen Arztes im Rahmen des Datenschutzes nötig!), um zu prüfen, ob die überlegte Geschäftsausrichtung in der Zukunft überhaupt funktioniert.

Ein nicht zu unterschätzender und kaum zu kalkulierender Faktor ist die Sympathie und das Vertrauen zwischen Arzt und Patient. Ob die Mehrzahl der Patienten auch einem neuen Arzt bzw. einem Ärzteteam vertrauen schenken, hängt natürlich von den Beteiligten ab. Deshalb ist grundsätzlich bei dem Due Diligence auch eine "Patientenabwanderungsquote" mit anzusetzen.

Kaufpreisermittlung und Betriebsübergang

Sind alle Parameter im Sinne der Wirtschaftlichkeitsprüfung festgestellt und wollen der oder die Erwerber die Praxis bzw. das medizinische Versorgungszentrum käuflich vom Insolvenzverwalter erwerben, dann sind entsprechende Verträge aufzustellen. Der Insolvenzverwalter wird hinsichtlich der Verträge keine großen "Abhandlungen" verfassen, er ist nur und ausschließlich daran interessiert, den "lebenden Teil" des Verfahrens so schnell wie möglich in gute und bewährte Hände zu geben (bzw. zu verkaufen).

Auch hier gilt wieder, dass bestimmte Kaufpreistransaktionen und ggf. Rücklagen, um bestimmte Ereignisse (Kündigungen – Kündigungsschutzklagen) abzufedern – nur und ausschließlich von einem insolvenzrechtserfahrenen Anwalt zu entwickeln sind. So kann der Kaufpreis z. B. gestückelt sein, um abzuwarten, ob bestimmte Geschehnisse (Patientenabwanderung – Neu- bzw. Umgründung von Konkurrenten, Abwanderung von Fachpersonal) dazu führt, dass letztendlich der Wert des Unternehmens sich in einer bestimmten Zeit nach Übernahme vermindert. Auch sollten vom Kaufpreis Rückstellungen gemacht werden, wenn die übernommenen technischen Anlagen reparaturbedürftig bzw. ersatzinvestitionsgebunden sind.