

med

Recht, Steuern, Betrieb – Informationen für Gesundheitsberufe und -unternehmen



Schwerpunkt

Interprofessionelle Zusammenarbeit

Mit wem und wie Sie
kooperieren dürfen

SEITE 4

Newsletter ECOVIS med

Bleiben Sie bei Themen aus Steuern und
Recht auf dem Laufenden. Melden Sie
sich hier zum monatlichen Newsletter an:
www.ecovis.com/med/newsletter





Tim Müller
Rechtsanwalt und
Fachanwalt für Medizinrecht
bei Ecovis in München

Liebe Leserinnen und Leser,

Ärztinnen und Ärzte, die mit anderen Heilberuflern, etwa Physiotherapeuten und Ergotherapeuten, oder mit Apotheken in einer Praxis zusammenarbeiten wollen, können das tun, um beispielsweise Patienten lange Wege zu ersparen. Sie müssen allerdings aufpassen, dass sie keine Probleme wegen des Berufsrechts für Ärzte bekommen. Im Schwerpunktthema ab Seite 4 erfahren Sie, wie Sie die Zusammenarbeit rechtssicher gestalten können.

Rechtssicher sollten Sie auch handeln, wenn es um den Namen Ihrer Praxis geht. Denn bei der Namensfindung gibt es ebenfalls berufsrechtliche Einschränkungen, die Sie kennen sollten (Seite 6). Und nochmals das Thema Rechtssicherheit: Diese sollte das Ehegattennotvertretungsrecht, das vor einem Jahr eingeführt wurde, bringen. Das tut es auch, ist aber mit einigem bürokratischen Aufwand für Ärztinnen und Ärzte verbunden (Seite 10).

Ihren Vertrag sollten Sie zusammen mit einem Steuerberater und Rechtsanwalt genau prüfen, wenn Sie Ihre Praxis verkaufen wollen. Denn wenn es darum geht, zu einem Festpreis oder mit einem flexiblen Preis zu verkaufen, sollten Sie präzise rechnen und die Details exakt festhalten (Seite 8).

Viel Spaß beim Lesen.

Ihr
Tim Müller

Inhalt

3 Erfolgsgeschichte: Praxis Dr. Wiedemann

Der Hausarzt bekam unbestellte Toner geliefert und sollte zahlen. Dagegen ging er erfolgreich vor

4 Interprofessionelle Zusammenarbeit

Eine enge Zusammenarbeit zwischen Ärzten und Therapeuten ist fachlich oft sinnvoll. Das Berufs- und Vertragsarztrecht setzt dabei aber enge Grenzen, die es zu beachten gilt



6 Der richtige Praxisname

Individuell und Aufmerksamkeit erregend soll er sein – und dem Berufsrecht entsprechend. Keine leichte Aufgabe

7 Elektronische Patientenakte

Ab 2025 ist die elektronische Patientenakte für alle verpflichtend. Praxen müssen sich jetzt darauf einstellen

8 Praxisverkauf

Wollen Ärztinnen und Ärzte ihre Praxis verkaufen, müssen sie abwägen, ob ein Festpreis oder ein flexibles Preismodell günstiger ist

10 Ehegattennotvertretungsrecht

Mit dem Ehegattennotvertretungsrecht können Ärzte im Notfall schneller agieren. Aber der bürokratische Aufwand ist relativ hoch

12 Meldungen

Aktuelles aus Steuern und Recht

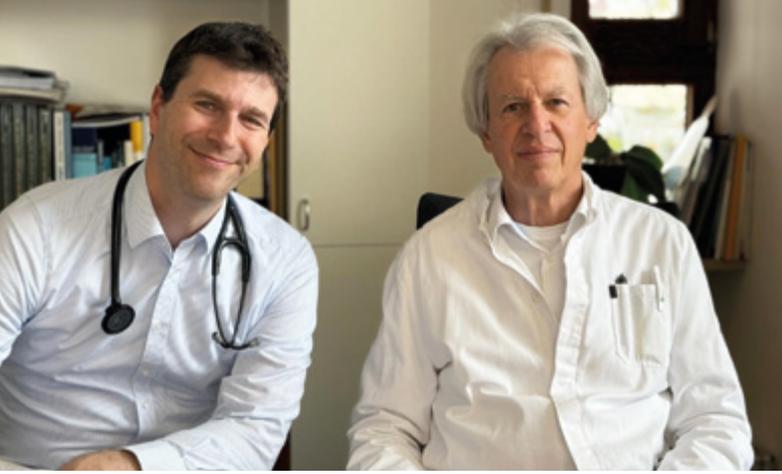


Foto links: Dr. Thomas Hainzinger, Facharzt für Innere Medizin (links), und Dr. Alexander Wiedemann, Facharzt für Allgemeinmedizin.
Foto rechts: Der Empfang in der Gemeinschaftspraxis Dr. Alexander Wiedemann.

Erfolgsgeschichte: Gemeinschaftspraxis Dr. Alexander Wiedemann

Wehren Sie sich gegen Betrüger, es lohnt sich

Immer wieder bekommen Ärzte Dinge geliefert, die sie nie bestellt haben. Dahinter verbergen sich häufig „Drücker“, die so geschickt vorgehen, dass sie am Ende einen Vertrag vorweisen können.

Gegen diese unwissentlich abgeschlossenen Verträge kann man sich wehren.

Das zeigt der Fall von Dr. Alexander Wiedemann, der zusammen mit der Ecovis-Rechtsanwältin Heidi Regenfelder aus München gegen diese Betrugsmasche vorgegangen ist.

Herr Dr. Wiedemann, was genau ist Ihnen passiert?

Ich bekam von der Firma Orhan Paksoy drei Toner zum Preis von 392 Euro in die Praxis geliefert, die ich jedoch nicht bestellt hatte. Vorausgegangen war ein Anruf einer Mitarbeiterin der Firma Paksoy bei meiner Praxismitarbeiterin, die erklärte, dass von mir drei Toner bestellt worden seien und der Bestellwert mit einer noch bestehenden Gutschrift aus einer früheren Bestellung verrechnet werden kann. Das war jedoch alles unzutreffend. Zudem sagte sie, dass sie aus Dokumentationsgründen das Gespräch aufzeichnen müsse. Wie sich im Klageverfahren herausstellte, wurde die Gesprächsaufzeichnung genutzt, um einen angeblich abgeschlossenen Kaufvertrag durch die Praxismitarbeiterin als meine Stellvertreterin vorzuspiegeln.

Wie haben Sie reagiert, als Sie den Toner geliefert bekamen?

Ich habe den Betrag nicht bezahlt, den Toner umgehend zurückgeschickt und der Zusendung schriftlich widersprochen. Ich habe unmissverständlich zum Aus-

druck gebracht, dass ich die Ware niemals bestellt hatte und die Lieferung auch nicht akzeptiere. Ausdrücklich habe ich darauf hingewiesen, dass von einer arglistigen Täuschung durch die Firma Paksoy auszugehen ist und ich den Vertrag deswegen anfechte. Kurz darauf erhielt ich das Schreiben eines Inkassobüros, das mich offensichtlich unter Druck setzen sollte. Nachdem ich auch auf dieses Schreiben hin nicht gezahlt habe, beantragte das Unternehmen einen Mahnbescheid gegen mich und erhob im weiteren Verlauf Klage auf Zahlung des Rechnungsbetrags.

Die Angelegenheit ging vor Gericht. Was sagte Ihre Anwältin dazu?

Nun, ich habe wohl alles richtig gemacht. Ich habe die Rechnung nicht bezahlt, schriftlich die Zusendung der unbestellten Tonerpatronen zurückgewiesen und damit den Kaufvertrag wirksam wegen arglistiger Täuschung angefochten. So hat es auch das zuständige Gericht gesehen. Es folgte der Argumentation der Ecovis-Rechtsanwältin Heidi Regenfelder und wies die Klage der Firma Paksoy als unbegründet zurück.

Was empfehlen Sie Ihren Kolleginnen und Kollegen, denen eine ähnliche Falle gestellt wird?

Sich zu wehren lohnt sich. Dies ist zwar zeitaufwendig und ärgerlich, aber aus dem letztlich ergangenen Urteil sieht man, dass es sich lohnt. Ich empfehle meinen Berufsgenossen daher, ihr Praxispersonal auf solche Anrufe vorzubereiten und niemals einer Gesprächsaufzeichnung zuzustimmen und – wenn es hart auf hart kommt – einen Anwalt einzuschalten. ●

Über die Praxis Dr. Alexander Wiedemann

Dr. Alexander Wiedemann gründete seine Hausarztpraxis im Jahr 1988. Seit 1. Januar 2021 besteht die Gemeinschaftspraxis mit Dr. Thomas Hainzinger in Eichenau bei München. In der Praxis sind vier weitere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigt: zwei Vollzeitkräfte, eine Teilzeitkraft und eine Auszubildende.

<https://www.hausaerzte-eichenau.de>



Interprofessionelle Zusammenarbeit

Wie Ärzte mit Therapeuten kooperieren können

Fachlich ist die Kooperation von Ärzten mit anderen Therapeuten oft sinnvoll. Das Berufs- und das Vertragsarztrecht setzen einer engen Zusammenarbeit aber Grenzen. Wer die rechtlichen Rahmenbedingungen kennt, kann von einer interprofessionellen Zusammenarbeit jedoch profitieren.

Als die Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) vor 20 Jahren eingeführt wurden, lästerten Kritiker gern, dass nun jeder orthopädische Schuhmacher Ärzte anstellen und so gesetzlich versicherte Patienten behandeln könne. Und tatsächlich waren damals neben Vertrags(zahn)ärzten auch Apothekerinnen, Physiotherapeuten, Ergotherapeutinnen sowie Heil- und Hilfsmittelerbringer als MVZ-Gründer zugelassen. Diese Möglichkeit besteht heute nicht mehr. Eine enge Zusammenarbeit zwischen Ärzten und Therapeuten ist aber nach wie vor machbar.

In einer Praxisgemeinschaft kooperieren

Eine Kooperation zwischen Ärzten und Therapeuten ist zum Beispiel in einer Praxisgemeinschaft möglich, einer Gesellschaft also, die sich ausschließlich Kosten teilt, aber keine eigenen Behandlungsleistun-



„Achten Sie darauf, dass Sie nicht gegen das Verbot der Zuweisung gegen Entgelt verstoßen.“

Tim Müller

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht bei Ecovis in München

gen anbietet. Sie kann Räume und Personal bereitstellen, Material einkaufen und Verträge mit Dienstleistern schließen. Die Kosten teilen die Gesellschafter dann je nach Inanspruchnahme unter sich auf. Nach außen treten alle Behandler weiterhin unter eigenem Namen auf, mit eigenem Praxis-schild und Briefkopf. Die Behandlungsverträge schließen die Patienten separat mit jedem Behandler. „Das macht die Einhaltung der datenschutzrechtlichen Bestimmungen und der ärztlichen Schweigepflicht am gemeinsamen Empfang zu einer Herausforderung“, sagt Tim Müller, Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht bei Ecovis in München. Gibt ein Behandler Patientendaten an einen anderen weiter, muss der Patient vorher zustimmen. „Beachten müssen Ärztinnen und Ärzte zwingend auch, dass eine Zuweisung des Patienten an den Leistungserbringer berufs- und strafrechtlich untersagt ist“, weiß Müller. Trotzdem



SCHWERPUNKT

Interprofessionelle Zusammenarbeit

Mit wem und wie Sie kooperieren dürfen

besteht in dieser Konstellation natürlich eine hohe Wahrscheinlichkeit, dass Patienten sich von Arzt und Therapeut der Praxisgemeinschaft behandeln lassen.

Die medizinische Kooperationsgemeinschaft

Die Musterberufsordnung für Ärzte sieht in Paragraph 23b die medizinische Kooperationsgemeinschaft zwischen Ärzten und Angehörigen anderer Fachberufe vor. Hier gelten von Bundesland zu Bundesland

unterschiedliche Regeln. In Bayern ist beispielsweise die Kooperation mit Heilpraktikern unzulässig. Voraussetzung für die Zusammenarbeit ist ein gleichgerichteter oder integrierender diagnostischer oder therapeutischer Zweck bei der Heilbehandlung (siehe Kasten unten). Dieser kann auch auf dem Gebiet der Prävention und Rehabilitation liegen. „Die ärztliche Unabhängigkeit muss in einer solchen Kooperationsgemeinschaft gewahrt sein, die Verantwortungsbereiche der Partner

gegenüber den Patientinnen und Patienten bleiben getrennt“, sagt Müller.

Interessantes Modell für Privatpatienten

Das System der gesetzlichen Krankenversicherung (GKV) hat dieses Konstrukt allerdings nicht aufgenommen. Außer im Rahmen der „Besonderen Versorgung“ (früher: integrierte Versorgung) ist eine solche Kooperation nicht vorgesehen, und die Krankenkassen schließen – soweit ersichtlich – auch keine Leistungserbringungsverträge nach Paragraph 125 Fünftes Buch Sozialgesetzbuch (SGB V) mit medizinischen Kooperationsgemeinschaften. Für Privatpatienten kann das aber durchaus ein interessantes Modell sein. ●

Therapeuten in der Arztpraxis: So geht die Anstellung

Berufsrechtlich ist es grundsätzlich zulässig, einen Therapeuten in der eigenen Arztpraxis anzustellen. Voraussetzung ist allerdings, dass die Ärztinnen und Ärzte Fähigkeiten und Kenntnisse besitzen, um den angestellten Therapeuten anzuleiten und zu beaufsichtigen. Die jeweilige Therapieform muss also Bestandteil der Weiterbildung des ärztlichen Fachgebiets sein, um dem Grundsatz der persönlichen Leistungserbringung gerecht zu werden. Letztlich delegiert der Arzt hier nur seine eigene, persönliche Leistung an einen Angestellten, der entsprechend anzuleiten und zu überwachen ist.

Daraus folgt, dass der Arzt die grundlegenden Entscheidungen über physikalisch-medizinische Eingriffe und Therapien selbst treffen muss. Bei physikalisch-medizinischen Leistungen ist für die Abrechenbarkeit der Leistung allerdings nicht erforderlich, dass der Arzt die Durchführung der physikalischen Maßnahmen durchgängig und lückenlos überwacht. Er muss also nicht während der gesamten Dauer der Durchführung anwesend sein. Es reicht jedoch nicht aus, dass der Arzt wie bei der Verordnung nur die Therapieart und -dauer festlegt und die Durchführung der Therapie seinem Angestellten überlässt. Ob die Anstellung eines Therapeuten in der Arztpraxis angesichts der erzielbaren Gebühren nach der Gebührenordnung für Ärzte und dem einheitlichen Bewertungsmaßstab sinnvoll ist, sollten Medizinerinnen und Mediziner genau prüfen.



Sie haben Fragen?

- Was sind die Kriterien, bei denen die Staatsanwaltschaft Zuweisung gegen Entgelt vermutet?
- Wie lässt sich der Datenschutz in einer Praxisgemeinschaft einhalten?

Rufen Sie uns an, Telefon 089 5898-266, oder schicken Sie uns eine E-Mail: presse@ecovis.com



Der richtige Praxisname

Nicht zu ausgefallen, aber individuell und eindeutig

Der Name einer Praxis kann Vertrauen erwecken oder auch abschrecken. In diesem Beitrag zeigen wir, warum ein guter Praxisname ein wichtiges Marketinginstrument ist und was Ärztinnen und Ärzte bei der Wahl des Praxisnamens beachten müssen.

Der Name einer ärztlichen Praxis ist eine sichtbare Visitenkarte. Auf dem Praxisschild, im Internet und oft auch bei persönlichen Empfehlungen: Patientinnen und Patienten nehmen den Praxisnamen wahr. Er hat für den Auftritt am Markt also enorme Bedeutung.

Das Berufsrecht bei der Namenswahl beachten

Auf der einen Seite steht bei der Namenswahl die Werbewirksamkeit, auf der anderen Seite das ärztliche Berufsrecht. Wer nur seinen Namen und seine Fachrichtung als Praxisnamen verwendet, informiert sachlich und muss keinen Berufsrechtsverstoß fürchten. Je fantasievoller und werbewirksamer der Name ist, desto größer ist das Risiko, mit dem Werberecht der Ärzte in

Konflikt zu geraten. „Anpreisende, irreführende oder vergleichende Namen sind nicht zulässig“, sagt Axel Keller, Rechtsanwalt bei Ecovis in Rostock. „BestDoc24“ als Praxis- oder Domainname ist deswegen keine gute Idee, das Gleiche gilt für „DentalDiscount“ oder „Die Spritzenspezialisten“.

Den eigenen Namen verwenden ist dagegen immer möglich. Das hat den Vorteil, dass ein persönlicher Bezug des Patienten zum Arzt schon vor dem ersten Kontakt entsteht. Unpraktisch ist dies allerdings bei größeren Praxen mit mehreren Namen oder bei der Aufnahme eines Partners in die Praxis. Eigennamen sind zudem nicht gut zur Markenbildung geeignet. Sie heben sich nicht von Wettbewerbern ab und lassen sich beim Verkauf der Praxis nicht auf den Übernehmer übertragen.

Einen individuellen Namen finden

Besser geeignet sind Bezeichnungen, die sich auf den Standort oder die Adresse beziehen. „Hier ist allerdings Fingerspitzengefühl gefragt: Während die ‚Orthopädie am Schlosspark‘ vertrauenerweckend wirkt, wird die ‚Chirurgie am Schlachthof‘ wenig von ihrem Namen profitieren“, sagt Keller. Vorsicht ist geboten bei Ortsnamen, da sie eine Alleinstellung suggerieren können: Orthopädie Ortenburg klingt zwar hübsch, erweckt aber den Eindruck, dass es in Ortenburg eben nur diese eine orthopädische Praxis gibt.

Problematisch ist auch die Verwendung der Bezeichnungen „Klinik“, „Tagesklinik“ und „Praxisklinik“. Unter einer Klinik erwarten



„Seien Sie bei der Wahl des Praxisnamens kreativ, aber beachten Sie das geltende Berufsrecht.“

Axel Keller
Rechtsanwalt bei
Ecovis in Rostock

Patienten eine stationäre Einrichtung, die dann auch eine Genehmigung nach der Gewerbeordnung haben muss. Tagesklinik und Praxisklinik können dann verwendet werden, wenn die Praxis tatsächlich über das normale Angebot einer Arztpraxis hinaus so eingerichtet ist, dass nach einem Eingriff die Versorgung über Nacht zumindest möglich ist.

Immer öfter sieht man Kunstnamen als Praxisnamen, häufig mit lateinischem oder englischem Klang. Sie sind zulässig, sofern auch sie nicht irreführend, anpreisend oder marktschreierisch sind. „Bei der Entwicklung eines Kunstnamens können Sie Ihrer Kreativität freien Lauf lassen. Achten Sie aber darauf, dass man hört, wie man ihn schreibt, sonst wird die Suche im Internet nach einer Empfehlung schwierig“, rät Ecovis-Rechtsanwalt Keller. ●



Sie haben Fragen?

- Wie lässt sich prüfen, ob der Name schon anderweitig verwendet wird oder als Marke eingetragen ist?
- Was ist unter irreführender Werbung zu verstehen?
- Sind Praxisnamen mit dem Zusatz Zentrum erlaubt?

Rufen Sie uns an, Telefon 089 5898-266, oder schicken Sie uns eine E-Mail: presse@ecovis.com



Elektronische Patientenakte

Ab 2025 ist die ePA für alle verpflichtend

Ab Januar 2025 soll die elektronische Patientenakte (ePA) automatisch eingerichtet und im Opt-out-Verfahren für alle Patientinnen und Patienten verfügbar sein. Sie soll damit zum zentralen Element der vernetzten Gesundheitsversorgung und der Telematikinfrastruktur avancieren.

Als wählbares freiwilliges Angebot wurde die elektronische Patientenakte (ePA) bereits 2021 eingeführt. Nur etwa ein Prozent der gesetzlich Krankenversicherten hat aber eine elektronische Akte. Mit dem neuen Opt-out-Verfahren soll es nun gelingen, die ePA flächendeckend auszurollen. Die privaten Krankenkassen sind verpflichtet, ihren Versicherten eine „GesundheitsID“ zur Verfügung zu stellen, mit der diese dann die ePA ebenfalls nutzen können.

Die Versicherten können entscheiden, wer auf welche Daten in ihrer Akte zugreifen darf. Ärzte und Psychotherapeuten sind verpflichtet, Daten aus dem Behandlungskontext in die ePA einzupflegen, sofern der

Patient dem nicht widerspricht. Näheres dazu regelt das Gesetz zur Beschleunigung der Digitalisierung im Gesundheitswesen (Digital-Gesetz, DigiG).

ePA als zentrales Element der Digitalisierung

Die ePA soll die bisher an verschiedenen Orten wie Praxen und Krankenhäusern abgelegten Patientendaten digital zusammentragen. „Die Krankenkassen sind verpflichtet, ihre Versicherten vor der automatischen Bereitstellung der ePA am 15. Januar 2025 zu informieren. Sie haben dann sechs Wochen Zeit zu widersprechen, wenn sie keine ePA wünschen“, erklärt, Larissa von Paulgerg, zertifizierte Datenschutzbeauftragte bei Ecovis in München. Auch wenn die Akte angelegt ist, können die Versicherten bei ihrer Kasse Widerspruch einreichen. Das Prinzip der Freiwilligkeit, das die ePA von Anfang an kennzeichnet, bleibt damit auch künftig erhalten.

Der Einsatz der ePA ist zunächst unter anderem für den digital gestützten Medikationsprozess geplant. Später soll sie auch verwendet werden für

- eine Patientenkurzakte,
- die Krankenhausentlassbriefe und
- Laborbefunde.

Der elektronische Medikationsplan und auch die Notfalldaten sollen künftig ebenso

in der ePA abgelegt sein. Wer auf welche Daten in der Akte zugreifen darf, entscheidet der Patient. Er kann dabei der Übermittlung und Speicherung von Daten widersprechen. „Wesentliches Merkmal ist also, dass es sich um eine patientengeführte Akte handelt“, sagt von Paulgerg.

Patientinnen und Patienten haben mit der ePA künftig alle relevanten Informationen wie Befunde, Diagnosen, Therapiemaßnahmen, Behandlungsberichte, den Medikationsplan und den Notfalldatensatz auf einen Blick vorliegen. Und sie können diese Daten ihren Ärzten, Therapeuten und Apothekern zur Verfügung stellen. ●



„Machen Sie Ihre Praxis fit für den flächendeckenden ePA-Einsatz.“

Larissa von Paulgerg

Zertifizierte Datenschutzbeauftragte bei Ecovis in München



Sie haben Fragen?

- Wo ist die elektronische Patientenakte hinterlegt?
- Was muss das Praxispersonal beim Umgang mit der ePA beachten?
- Wie kommen Praxen an die ePA von privatversicherten Personen?

Rufen Sie uns an, Telefon 089 5898-266, oder schicken Sie uns eine E-Mail: presse@ecovis.com



Teil 14: Beim Praxisverkauf ist genau durchzurechnen, wie sich ein Festpreis oder ein flexibler Preis auf die fällige Steuerbelastung auswirkt.

Ärzte bewegen sich häufig auf unsicherem Terrain. Mögliche Fehlerquellen sind oft näher als gedacht: sei es beim Datenschutz, bei den unterschiedlichen Steuerarten, der Abgrenzung zur Gewerblichkeit oder bei Ungenauigkeiten in Verträgen zur Zusammenarbeit oder Nachfolge. ECOVIS med zeigt Ihnen die schlimmsten Fehler, die für Sie teuer werden können.

Praxisverkauf

Keine Steuerermäßigung bei Verkauf mit flexiblen Preisen

Bei einem Praxisverkauf können Ärztinnen und Ärzte eine Festsumme vereinbaren – oder den Kaufpreis flexibel gestalten. Doch das kann erhebliche steuerliche Nachteile zur Folge haben.

Häufig arbeiten Ärztinnen und Ärzte nach dem Verkauf noch einige Jahre als Angestellte in der Praxis weiter. Den Kaufpreis gestalten sie – gerade bei der Übernahme durch Investoren – oftmals flexibel. Das hat mehrere Gründe: Die Flexibilität soll einerseits die finanzielle Zukunft des Verkäufers sichern und andererseits den Vertragsabschluss erleichtern, besonders wenn sich Käufer und Verkäufer noch nicht über den endgültigen Preis einig sind.

Ein flexibler Kaufpreis besteht üblicherweise aus einem sofort fälligen Festbetrag und zusätzlichen erfolgsabhängigen Komponenten, den „Earn-outs“. Diese bieten Chancen für beide Seiten: Der Käufer reduziert sein Risiko, weil ein Teil des Preises vom späteren Erfolg der Praxis abhängt, und der Verkäufer kann weiterhin vom Erfolg profitieren. Doch das wirft steuerliche Fragen auf, die der Bundesfinanzhof (BFH) teilweise geklärt hat. „Im Kern ging es darum, wann diese variablen Zahlun-



„Ärztinnen und Ärzte sollten bei einem Praxisverkauf die steuerliche Seite kennen.“

Theresa Günther

Steuerberaterin und Fachberaterin für das Gesundheitswesen bei Ecovis in München

gen zu versteuern sind und mit welcher Ermäßigung. Sind die Steuern bereits zum Verkaufszeitpunkt fällig oder erst, wenn das Geld tatsächlich gezahlt wird?“, sagt Theresa Günther, Steuerberaterin und Fachberaterin für das Gesundheitswesen bei Ecovis in München.

Versteuerung zum Zeitpunkt des Verkaufs

Beim Verkauf einer Arztpraxis geht es nicht nur um emotionale und praktische Aspekte, sondern auch um die steuerlichen Folgen. Eine wichtige Rolle spielt das Einkommensteuergesetz (Paragraph 16 und 34): Verkauft ein Arzt die Praxis als Ganzes, wird der steuerpflichtige Verkaufsgewinn unter bestimmten Voraussetzungen ermäßigt besteuert. „Verkaufswillige sollten sich daher frühzeitig informieren und beraten lassen, um von der Steuerermäßigung zu profitieren. Nur so können sie entscheiden, welches Verkaufsmodell für sie steuerlich günstig ist“, sagt Günther.

Wie im Beispiel (Kasten rechts) zu sehen ist, unterliegt der Earn-out im Augenblick der späteren Zahlung als nachträgliche Betriebseinnahme der vollumfänglichen Besteuerung zum regulären Steuertarif. Ob die steuerlichen Milderungen auch für den festen, sofort fälligen Kaufpreis gelten, lässt sich derzeit nicht rechtssicher sagen. „Um



Foto: ©mapo, stock.adobe.com

steuerliche Nachteile zu vermeiden, sollten Verkäufer daher bei der Ausgestaltung von Earn-out-Klauseln besondere Sorgfalt walten lassen. Es gilt, die steuerlichen Auswirkungen genau zu prüfen und gegebenenfalls bestimmte vertragliche Bedingungen zu vereinbaren, die eine steuerlich vorteil-

hafte Behandlung der variablen Kaufpreisanteile ermöglichen“, erklärt Ecovis-Steuerberaterin Günther.

Der Vergleich der Steuerlast im Beispiel unten zeigt, dass Dr. Musterfrau bei einem festen Verkaufsgewinn mit 27.965 Euro

Steuern und bei einem Verkauf mit Earn-out-Komponente – wenn sie das zusätzliche Geld erst nach dem Verkauf ihrer Praxis bekommt – mit 35.775 Euro rechnen muss, also mit einer finanziellen Mehrbelastung von 7.810 Euro. Der Grund: Zum Verkaufszeitpunkt der Praxis stand der Earn-out weder in seiner Entstehung noch in seinem Umfang fest. Daher lässt er sich nicht in die Steuerermäßigung miteinbeziehen. Aber Achtung: Noch gravierender fällt der Vergleich aus, wenn das Finanzamt die Steuerermäßigung auch für den festen Bestandteil des Verkaufsgewinns bei Verkauf mit Earn-out-Komponente versagt. Dann erhöht sich die gesamte Steuerbelastung sogar auf 63.000 Euro (= 42 Prozent x 150.000 Euro).

Praxisverkauf: Die steuerliche Belastung mit und ohne Earn-out-Komponente

Dr. Musterfrau ist über 55 Jahre alt und verkauft ihre Praxis zum ersten Mal. Daher kann sie einen Steuerfreibetrag von bis zu 45.000 Euro in Anspruch nehmen.

Verkauf ohne Earn-out		... mit Earn-out	
	Fest	Fest	Variabel	
Verkaufsgewinn	150.000 €	90.000 €	60.000 €	
Maximaler Steuerfreibetrag	45.000 €	45.000 €	–	
Bereinigter Steuerfreibetrag ¹	14.000 €	–	–	
Tatsächlich genutzter Freibetrag ²	31.000 €	45.000 €	–	
Bereinigter Verkaufsgewinn ³	119.000 €	45.000 €	–	
Angenommener Steuersatz ⁴	23,5 %	23,5 %	42 %	
Steuer auf den Verkaufsgewinn ⁵	27.965 €	10.575 €	25.200 €	
Gesamte Steuerbelastung	27.965 €		35.775 €	

- Der Steuerfreibetrag von 45.000 Euro ermäßigt sich um den Betrag, um den der Verkaufsgewinn 136.000 Euro übersteigt. Der Fiskus gewährt ihn nur einmal im Leben. **Bereinigter Steuerfreibetrag = Verkaufsgewinn – 136.000 Euro: 14.000 Euro = 150.000 Euro – 136.000 Euro.**
- Tatsächlich genutzter Freibetrag = maximaler Freibetrag – bereinigter Steuerfreibetrag:** 31.000 Euro = 45.000 Euro – 14.000 Euro.
- Bereinigter Verkaufsgewinn = Verkaufsgewinn – tatsächlich genutzter Freibetrag:** 119.000 Euro = 150.000 Euro – 31.000 Euro.
- Angenommener Steuersatz = ermäßigter Steuersatz (gesetzlich 56 Prozent) x regulärer Steuersatz:** 23,5 Prozent = 56 Prozent x 42 Prozent (angenommen).
- Steuer auf den Verkaufsgewinn = bereinigter Verkaufsgewinn x angenommener Steuersatz:** 27.965 Euro = 119.000 Euro x 23,5 Prozent.

Quelle: Ecovis



Sie haben Fragen?

- Lohnt sich der Praxisverkauf mit Earn-out-Komponente bei sehr hohen Verkaufspreisen?
- Ist das Earn-out-Modell interessant, wenn Ärzte nicht in der verkauften Praxis als Angestellte weiterarbeiten?
- Ist es bei Earn-out günstiger, einen sehr hohen oder besonders niedrigen variablen Bestandteil zu vereinbaren?

Rufen Sie uns an, Telefon 089 5898-266, oder schicken Sie uns eine E-Mail: presse@ecovis.com



Ehegattennotvertretungsrecht

Was das erste Jahr gebracht hat

Das Ehegattennotvertretungsrecht gibt es nun seit einem Jahr.

Angekommen ist es im medizinischen Alltag noch nicht. Dennoch kann es Ärztinnen und Ärzten oder Kliniken die Arbeit bei Notfällen erleichtern – auch wenn der bürokratische Aufwand hoch ist.



„Kompliziert in der Anwendung, aber nützlich: Das Notvertretungsrecht für (Ehe-)Partner ist sinnvoll.“

Arndt Wilkes

Rechtsanwalt bei Ecovis in Rostock

Das Ehegattennotvertretungsrecht, geregelt in Paragraph 1358 Bürgerliches Gesetzbuch, hat Vertretungsmöglichkeiten eines Ehegatten oder eingetragenen Lebenspartners für den anderen Ehegatten oder Lebenspartner in gesundheitlichen Notsituationen eingeführt. Seither sind Partner oder Gatten kraft Gesetzes handlungsfähig und haben ein auf maximal sechs Monate begrenztes gesetzliches Vertretungsrecht. Dieses bedeutet, dass (Ehe-) Partner sich in Gesundheitsfragen vertreten können, wenn einer von ihnen „aufgrund von Bewusstlosigkeit oder Krankheit nicht in der Lage ist, seine Gesundheitsangelegenheiten selbst zu besorgen“.

Nach alter Rechtslage bestand ein solches Vertretungsrecht zwischen Eheleuten und verpartnerten Personen nur, wenn diese eine Patientenverfügung oder eine Vorsorgevoll-

macht für den jeweils anderen ausgestellt hatten. „War jemand aus gesundheitlichen Gründen, etwa wegen eines Schlaganfalls, nicht einwilligungsfähig, musste erst ein Gericht seinen Partner zu dessen Betreuer bestellen“, sagt Arndt Wilkes, Rechtsanwalt bei Ecovis in Rostock. Ein umständliches und langwieriges Verfahren, das gerade bei dringenden Behandlungen für alle Beteiligten wertvolle Zeit kosten kann.

Was die Ehegattenvollmacht abdeckt

Das Vertretungsrecht betrifft zum einen die Entscheidung über Untersuchungen des Gesundheitszustands, Heilbehandlungen oder ärztliche Eingriffe und die Entgegennahme einer ärztlichen Aufklärung. Der behandelnde Arzt ist also von seiner Schweigepflicht entbunden. Zum anderen können die (Ehe-)Partner auch einzelne damit in engem Zusammenhang stehende

vermögensrechtliche Angelegenheiten entscheiden. Dazu gehören etwa der Abschluss von Behandlungs- und Krankenhausverträgen oder Verträgen über eilige Maßnahmen der Rehabilitation und der Pflege.

Zudem können die vertretenden (Ehe-)Partner aus Anlass der Erkrankung des Partners zustehende Ansprüche gegenüber Dritten geltend machen. Dazu gehören beispielsweise im Falle eines Unfalls Ansprüche gegen den Unfallgegner und ihre Abtretung an die Leistungserbringer, etwa Krankenkassen. „Für bis zu sechs Wochen dürfen Partner sogar in freiheitsentziehende Maßnahmen einwilligen, also zum Beispiel der Verwendung von Bettgittern, einer Fixierung oder einer Sedierung zustimmen“, weiß Wilkes.

Was die Ehegattenvollmacht nicht umfasst

Die Vollmacht kommt nicht zum Einsatz, wenn der Patient vorher festgelegt hat, dass er keine Ehegattenvollmacht möchte, die Partner getrennt leben oder es eine anders lautende Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung oder Betreuungsverfügung gibt. So scheidet eine Notvertretung auch in Zukunft aus, wenn

- die Eheleute/Partner getrennt leben,
- dem behandelnden Arzt bekannt ist, dass der erkrankte Partner die Vertretung durch den anderen ablehnt,
- bereits zu einem früheren Zeitpunkt aufgrund derselben Erkrankung eine Notvertretung stattgefunden hat,
- dem Arzt eine Vorsorgevollmacht oder ein vergleichbares Dokument bekannt ist oder vorliegt oder
- ein Gericht einen Betreuer bestellt hat.

Was die Neuerung für Ärzte bedeutet

Für Ärzte und Krankenhäuser bedeutet die Neuregelung sowohl eine Erleichterung als auch einen zusätzlichen bürokratischen Aufwand. Grund: Behandelnde Ärztinnen und Ärzte müssen prüfen, ob die Voraussetzungen für das Ehegattenbetreuungsrecht vorliegen. Konkret heißt das:

- Der vertretende Partner muss dem Arzt schriftlich bestätigen, dass das Vertretungsrecht bisher noch nicht ausgeübt wurde und kein Ausschlussgrund für das Ehegattenvertretungsrecht vorliegt.
- Der Arzt muss dem vertretenden Partner das Vorliegen der Voraussetzungen der Notvertretung und den Zeitpunkt, zu dem sie spätestens eingetreten sind, schriftlich bestätigen. In dieser schriftli-

chen Bestätigung müssen die Voraussetzungen des Ehegattenvertretungsrechts und eventuelle Ausschlussgründe enthalten sein.

- Sind alle Unterschriften geleistet, muss der Arzt das Dokument dem vertretenden Ehegatten übergeben. Dieser ist verpflichtet, es bei allen Vertretungshandlungen im Rahmen des Notvertretungsrechts vorzulegen.

Damit Ärzte eine solche Erklärung korrekt abgeben können – sofern ihnen keine Betreuungsvollmacht vorliegt –, müssen sie Einblick in das Zentrale Vorsorgeregister nehmen (siehe Kasten). Dort sehen sie, ob der Patient einen Widerspruch gegen das Notvertretungsrecht hinterlegt hat. Selbst wenn ein solcher Widerspruch nicht ersichtlich ist, werden Mediziner in den meisten Fällen darauf angewiesen sein, dass der Partner, der das Vertretungsrecht ausüben will, ihnen die Wahrheit zum Stand der Beziehung sagt.

„Nicht ersichtlich ist, ob nicht schon ein anderer Arzt eine entsprechende Bescheinigung ausgefüllt hat. Der Behandler muss sich also auf die Angaben des Ehegatten verlassen“, sagt Wilkes. Die neuen Regelungen sind gut gemeint, dürften in der Praxis aber nicht immer für die gewünschte Rechtssicherheit sorgen. Der bürokratische Aufwand scheint nicht sehr praxistauglich, und so verwundert es auch nicht, dass die Anwendung des Notvertretungsrechts noch nicht flächendeckend im medizinischen Alltag angekommen ist. ●



Ehegattennotvertretungsrecht: Wie das Ärzteeinsichtsrecht funktioniert

Ärztinnen und Ärzte, die nicht mehr ansprechbare Patienten behandeln, können rund um die Uhr abfragen, ob sie beim Zentralen Vorsorgeregister (ZVR) eine Vorsorgevollmacht, Patientenverfügung, Betreuungsverfügung oder einen Widerspruch gegen das Ehegattennotvertretungsrecht registriert haben. Der Arzt kann dadurch zum Beispiel schnell mit einer eingetragenen Vertrauensperson in Kontakt treten und sich von dieser die sie bevollmächtigende Urkunde vorzeigen lassen.

Das ZVR ist an die Telematikinfrastruktur (TI) der gematik GmbH angebunden. Somit können sich Ärztinnen und Ärzte aus der TI heraus authentifizieren und sich beim ZVR anmelden. Für eine Zugangsmöglichkeit benötigen Ärztinnen und Ärzte dieses Setup:

- Anbindung an die Telematikinfrastruktur,
- einen gültigen und aktivierten elektronischen Heilberufsausweis (eHBA),
- ein Kartenlesegerät und
- die Software Authenticator der gematik GmbH.

Den Authenticator finden Sie hier: <https://fachportal.gematik.de/hersteller-anbieter/komponenten-dienste/authenticator>

Zu den (technischen) Voraussetzungen und zum Zugang zum ZVR gelangen Sie hier:

<https://www.vorsorgeregister.de/aerzte>



Sie haben Fragen?

- Ist die Einsicht in das Vorsorgeregister kostenpflichtig?
- Müssen Ärztinnen, Ärzte und Kliniken einen Zugang zum Vorsorgeregister beantragen?
- Können Ärztinnen und Ärzte zur Verantwortung gezogen werden, wenn Angehörige ihnen die Unwahrheit über die familiäre Situation sagen?

Rufen Sie uns an, Telefon 089 5898-266, oder schicken Sie uns eine E-Mail: presse@ecovis.com



Regress: Nur einmal ist Beratung Pflicht – dann müssen Ärzte zahlen

Bei unwirtschaftlicher Abrechnung kann die Kassenärztliche Vereinigung Vertragsärzte in Regress nehmen. Sie zieht dann das zu viel abgerechnete Honorar von der nächsten Abrechnung ab. Zuerst muss aber eine Beratung stattfinden. Die Folgen des Urteils lesen Sie hier: <https://www.ecovis.com/medizin/regress-nur-einmal-ist-beratung-pflicht-dann-muessen-aerzte-zahlen/>



Steuerfreie Arbeitgeberleistungen: Wie Unternehmer ihre Mitarbeitenden motivieren können

Ob Deutschlandticket, Gutscheinkarte oder Inflationsprämie – Arbeitgeberinnen und Arbeitgeber können ihre Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit unterschiedlichen steuerfreien oder pauschal besteuerten Arbeitgeberleistungen motivieren. Eine Übersicht über alle Leistungen finden Sie in der Ecovis-Broschüre „Steuerfreie Arbeitgeberleistungen – Benefits 2024“: www.ecovis.com/steuerfrei



Kununu-Bewertung: Aufheben der Arbeitnehmeranonymität



Zweifeln Arztpraxen oder Kliniken daran, ob eine negative Bewertung etwa auf Kununu von einem Beschäftigten stammt, muss das betroffene Portal die Arbeitnehmeranonymität aufheben und die Bewertung dauerhaft löschen. Die Details des Beschlusses sind hier erklärt:

<https://de.ecovis.com/bewertung-auf-kununu-arbeitnehmeranonymitaet-ist-im-zweifelsfall-aufzuheben/>



Abschreibungsmöglichkeiten: Bauherren können künftig kräftig sparen

Das Wachstumschancengesetz bringt Bauherren massive steuerliche Erleichterungen. Die Einführung einer degressiven Gebäudeabschreibung von fünf Prozent pro Jahr und von verbesserten und verlängerten Abschreibungsmöglichkeiten bei der Sonderabschreibung für Mietwohnungsneubau soll die kriselnde Baubranche beleben. Die Details erfahren Sie hier:

<https://de.ecovis.com/abschreibungsmoeglichkeiten-fuer-immobilienbauherren-koennen-kuenftig-kraeftig-sparen/>



Impressum

Herausgeber: ECOVIS AG Steuerberatungsgesellschaft, Ernst-Reuter-Platz 10, 10587 Berlin, Tel. +49 89 5898-266

Konzeption und Realisation: Teresa Fach Kommunikationsberatung, 80798 München; DUOTONE Medienproduktion, 81241 München

Redaktionsbeirat: Tim Müller (Rechtsanwalt, Fachanwalt für Medizinrecht), Theresa Günther (Steuerberaterin, Fachberaterin für das Gesundheitswesen), Annette Bettker (Steuerberaterin), Axel Keller (Rechtsanwalt), Michaela Diesendorf (Unternehmenskommunikation);

E-Mail: presse@ecovis.com

Bildnachweis: Titel: ©Vladwel / ©Polina Tomotosova, stock.adobe.com. Alle Bilder ohne direkt zugeordneten Bildnachweis: ©Ecovis ECOVIS med basiert auf Informationen, die wir als zuverlässig ansehen. Eine Haftung kann jedoch aufgrund der sich ständig ändernden Gesetzeslage nicht übernommen werden.

Hinweis zum Allgemeinen Gleichbehandlungsgesetz (AGG): Wenn aus Gründen der besseren Lesbarkeit und/oder der Gestaltung des vorliegenden Magazins nur die männliche Sprachform gewählt worden ist, so gelten alle personenbezogenen Aussagen selbstverständlich für Frauen und Männer gleichermaßen.

Alles über Ecovis erfahren Sie hier: <https://de.ecovis.com/profil/>

