

01.05.2019 **Recht&Versicherung**

Unerwarteter Tod des Praxisinhabers

S. Hoch



© iStock/Thomas Demarczyk

Was tun nach dem plötzlichen Tod des Praxisinhabers? Aufgrund der vielen Rückmeldungen, die uns hierzu erreicht haben, haben wir die wichtigsten To-Dos, die sich für Erben und das Praxisteam nach dem unerwarteten Tod des Praxisinhabers ergeben, zusammengefasst.

Als erstes stellt sich die Frage, wie man die Patienten über den Tod des Praxisinhabers richtig informiert und dadurch eine Abwanderung der Patienten zu anderen Praxen verhindern kann.

Schritt 1: Patientenstamm sichern!

Wenn ein Praxisinhaber plötzlich stirbt, ist dies für die Hinterbliebenen und die Menschen, die mit dem Praxisinhaber oft jahrelang zusammengearbeitet haben, ein immenser Verlust und großer Schock. Trotz aller Trauer sollte die Frage, wie es nun mit der Praxis weiter geht, aber schnell geklärt werden und zudem ist schnelles Handeln zwingend erforderlich. Denn von einer weiterhin funktionierenden Praxis sind viele Beteiligte abhängig: Angestellte mit ihren Arbeitsplätzen, Erben mit ihrem Vermögen und natürlich eine Vielzahl versorgungsbedürftiger Patienten. Ein nicht zu unterschätzendes Risiko für den Fortbetrieb der Praxis ist dabei, dass die Patienten nach dem Tod des Praxisinhabers zu anderen Praxen abwandern. Damit kann der Praxis die Substanz entzogen werden. Der richtige Informationsaustausch mit den Patienten ist daher von immenser Bedeutung.

Insbesondere bei Einzelpraxen ist klar, dass in den ersten Tagen nach dem Tod des Inhabers ggf. noch nicht direkt ein Vertreter in der Praxis zur Verfügung steht bzw. stehen kann. Deshalb müssen zunächst diejenigen Patienten informiert werden, die in den ersten Tagen nach Eintritt des plötzlichen Todesfalls einen Termin vereinbart haben oder ohne Voranmeldung in der Praxis auflaufen. Eine Information an die Terminpatienten sollte telefonisch erfolgen und die Termine sollten nach Möglichkeit ein oder zwei Wochen nach hinten verschoben werden. Patienten, die selbst anrufen, werden natürlich ebenfalls direkt telefonisch informiert. Patienten, die spontan ohne Termin in die Praxis kommen, müssen in der Praxis persönlich informiert werden.

Die Information aller Patienten sollte sensibel erfolgen, denn die Patienten werden sicherlich ebenfalls betroffen sein, sich aber gleichzeitig auch Sorgen um die eigene Versorgung machen. Patienten, die akut eine ärztliche Behandlung benötigen, sollten in Abstimmung mit einem anderen Arzt bzw. einer anderen Praxis übergangsweise dorthin

vermittelt werden. Für diese und alle anderen Patienten gilt, dass sie sich nach dem Finden eines Vertreters/eines Übernehmers auch weiterhin in der Praxis behandeln lassen sollen. Daher muss allen Patienten vermittelt werden, dass die Praxis weiterhin für sie da ist und der Praxisbetrieb – in Andenken an den verstorbenen Inhaber – selbstverständlich fortgeführt wird.

Nicht zu vergessen ist, dass Stammpatienten, die keinen in nächster Zeit anstehenden Termin haben, in gleicher Weise informiert werden sollten. Die Information dieser Patienten muss nicht sofort erfolgen, sollte aber auch nicht auf die lange Bank geschoben werden. Denn wenn diese Patienten durch einen Dritten vom Tod des Praxisinhabers erfahren, besteht auch hier ein Abwanderungsrisiko. Sofern zeitlich und je nach Patientenmenge möglich, ist hierbei ebenfalls der persönliche Anruf ideal. Sollte dies aber nicht möglich sein, können die Patienten auch angeschrieben werden. Eine schriftliche Information über den Todesfall per eMail ist unserer Erfahrung nach eher ungeeignet. Besser ist bspw. eine spezielle Praxis-Postkarte. Auf dieser Postkarte sollten auch die Telefonnummer der Praxis und der Hinweis aufgeführt sein, dass sich die Patienten bei Fragen in jedem Fall an die Praxis wenden können.

Neben der beschriebenen telefonischen, persönlichen und schriftlichen Direkt-Information sollten ein Aushang in den Praxisräumen und eine Todesanzeige im Namen des Praxisteam in einer regionalen Zeitung die Patienteninformation ergänzen. Im nächsten Schritt sollte zur kurzfristigen Sicherung des Praxisbetriebes ein Vertreter gefunden werden.

Schritt 2: Einen Vertreter finden

Nach dem plötzlichen Tod eines Praxisinhabers drängt für die Erben die Zeit, wenn sie die Praxis zu einem angemessenen Kaufpreis an einen geeigneten Übernehmer übergeben wollen. Da in der Regel nicht unmittelbar nach dem Tod des Praxisinhabers ein Übernehmer gefunden werden kann, muss die Zeit bis zur tatsächlichen Praxisübergabe durch einen Vertretungsarzt überbrückt werden. Andernfalls drohen Patienten- und Wertverfall der Praxis. Da qualifiziertes Personal im Gesundheitswesen rar ist, gestaltet sich die Suche nach einem kurzfristig zur Verfügung stehenden Praxisvertreter erfahrungsgemäß nicht einfach. Aus diesem Grund sollte jeder Praxisinhaber für seine Erben einen Plan haben, wie im Falle seines plötzlichen Todes möglichst schnell ein geeigneter Praxisvertreter gefunden werden kann.

Drei Aspekte sind bei der Suche nach einem Vertretungsarzt im Todesfall des Praxisinhabers entscheidend: Koordination, Netzwerk und Geldeinsatz.

Die Koordination

Im Idealfall sollte im Voraus geklärt sein, wer sich im Todesfall des Praxisinhabers um die Suche nach einem geeigneten Vertretungsarzt kümmert. Die Praxismanagerin, ein Berater der Praxis oder doch eher einer der Erben selbst? Da jede Praxis eine andere Struktur hat und Personen darin individuell unterschiedlich stark eingebunden sind, kann keine generelle Eignungsempfehlung gegeben werden. Klar ist jedoch, dass sich die ausgewählte Person bereits vor Eintritt des Todesfalls mit dem Thema „schnelle Suche eines Vertreters“ vertraut machen sollte. Das bedeutet, dass sie nicht nur weiß, wie man einen Vertreter schnellstmöglich beschafft, sondern auch einen Überblick über die wesentlichen Funktionsbereiche der Praxis hat. Denn diese Bereiche geben die absoluten Mindestanforderungen vor, die ein Vertretungsarzt erfüllen muss.

Die Koordination sollte im Vorfeld zwischen der Erstkraft, den Erben und dem Praxisinhaber abgesprochen sein. Ideal ist eine schriftliche Erfassung im Qualitäts- bzw. Risikomanagement-System der Praxis.

Das Netzwerk

Um überhaupt einen Vertretungsarzt kurzfristig finden zu können, muss zuvor ein Netzwerk aufgebaut werden, das aus Personen oder Unternehmen besteht, an die sich der Koordinator wenden kann, um Zugang zu Vertretungsärzten zu finden. Dazu gehören bspw. die betreuenden Steuerberater, Rechtsanwälte und Praxisberater, aber insbesondere auch auf Vertretersuche spezialisierte Vermittler. Es empfiehlt sich, die Kontaktdaten von den Ansprechpartnern des Netzwerkes in einer Liste im Rahmen des QM´s festzuhalten und regelmäßig auf Aktualität zu prüfen, damit im Falle des plötzlichen Todes des Praxisinhabers diese Liste schnell griffbereit ist. Andernfalls muss sich der Koordinator erst nach dem Tod des Praxisinhabers um ein entsprechendes Netzwerk bemühen und verschwendet damit ggf. wertvolle Zeit.

Der Geldeinsatz

Da im Todesfall die Zeit drängt, können die Kosten für einen Honorararzt im Vergleich zu planbaren (bspw. urlaubsbedingten) Praxisvertretungen höher sein. Bevor jedoch der Praxiswert verfällt oder die Vertragsarztzulassung an den Zulassungsausschuss zurückfällt, ist es meist sinnvoll, diese Kosten zu übernehmen. Ein Vertretungsarzt sollte nicht deshalb abspringen, weil ihm eine Klinik oder eine andere Praxis mehr Honorar pro Stunde bietet.

Neben den oben beschriebenen drei Aspekten ist für die Vertreterbestellung noch eine versicherungsrechtliche Besonderheit zu beachten. Wird ein ordentlich bestellter Vertreter im Auftrag des Praxisinhabers tätig, haftet im Falle eines Behandlungsfehlers bei möglichen Schadensersatzansprüchen nicht der Vertreter, sondern der Praxisinhaber. Dieser ist im Regelfall gegenüber Haftungsansprüchen durch seine Berufshaftpflichtversicherung abgesichert. Da die meisten Versicherungsverträge jedoch mit dem Tod des Praxisinhabers automatisch enden, haften in einem durch einen Praxisvertreter verursachten Schadensfall nun die Erben. Eine Klärung mit dem Versicherer zu Lebzeiten des Praxisinhabers, ob die Berufshaftpflichtversicherung für den Einsatz eines Vertreters auch nach dem Tod des Inhabers noch für einen bestimmten Zeitraum greift, ist daher dringend zu empfehlen.

Schritt 3: Praxisführung sichern

Praxisinhaber haben eine Doppelfunktion: Als Ärzte kümmern sie sich um die medizinische Versorgung ihrer Patienten. Und als Unternehmer bewältigen sie tagtäglich Führungsaufgaben in der eigenen Praxis. Wer aber kann diese beiden wichtigen Aufgaben im Falle eines plötzlichen Todes des Inhabers solange sicherstellen, bis ein Übernehmer für die Praxis gefunden ist?

Wie beschrieben, kann die medizinische Patientenversorgung nach dem Tod des Praxisinhabers übergangsweise durch einen Vertretungsarzt erfolgen. Unserer Erfahrung nach ist aber im Regelfall nicht davon auszugehen, dass sich der Vertretungsarzt auch um die Praxisführung kümmert bzw. kümmern kann. Daher müssen andere Personen die Praxisführung adhoc und so lange übernehmen, bis ein Nachfolger gefunden ist.

War der verstorbene Arzt in einer Berufsausübungsgemeinschaft tätig, kann sich einer der verbleibenden Praxispartner um die Praxisführung kümmern. Bei Einzelpraxen hingegen müssen andere Personen gefunden werden, wie bspw. die

vertraute Erstkraft/Praxismanagerin, ein Praxisberater (z. B. Steuerberater) oder einer der Erben, sofern dieser in der Lage dazu ist.

Entscheidend ist, dass eine Person in die Führungs-Rolle des bisherigen Praxisinhabers schlüpft und sich umgehend einen Überblick darüber verschafft, welche Management-Aufgaben der Praxisinhaber bisher wahrgenommen hat. Diese Führungs-Rolle muss bis zur Praxisabgabe an einen Nachfolger keine langfristigen (bspw. strategischen) Aspekte umfassen, sondern nur die wichtigsten und dringlichsten Aufgaben beinhalten, die für das Tagesgeschäft von elementarer Bedeutung sind. Hierzu zählen insbesondere die Personalführung und -planung, damit der organisatorische Ablauf in der Praxis sicher gestellt ist. Wichtig sind auch Aufgaben, die mit dem Zahlungsverkehr zusammen hängen, wie das Begleichen von Rechnungen, das Auslösen von Gehältern oder die Abrechnung mit der KV und den Privatpatienten. Teilweise können diese Aufgaben delegiert werden, jedoch sollte es eine Person geben, bei der alle Fäden zusammen laufen, die handelt und Entscheidungen trifft.

Praxisinhaber sollten für den Fall der Fälle daher eine „Chef-Arbeitsplatzbeschreibung“ erstellen, aus der hervorgeht, welche Aufgaben sie wie in ihrer Praxis selbst erledigen. Denn ohne diesen Überblick wird es für einen „Interims-Manager“ schwierig werden, die anstehenden Führungsaufgaben adäquat zu erledigen.

Weiterhin ist zu beachten, dass es im Falle des Todes des Praxisinhabers u. U. mehrere Wochen dauern kann, bis das zuständige Amtsgericht den Erbschein ausstellt. In dieser Zeit können dann meist keine wichtigen Entscheidungen und Handlungen (wie z. B. die Begleichung von Rechnungen für die Praxis) erfolgen. Damit ein schnelles Handeln möglich ist, sollte der Interims-Manager bereits zu Lebzeiten des Praxisinhabers bestimmt und für ihn Vollmachten hinterlegt worden sein. Alternativ kann auch ein Testament beim Amtsgericht hinterlegt werden. Mit der Hinterlegungsbescheinigung, die dem Erbschein entspricht, und dem Totenschein haben die Erben dann sofort die Möglichkeit, zu handeln und Entscheidungen zu treffen.

Ein wertvoller Tipp für den Praxisinhaber ist, bereits im Vorfeld in den regelmäßigen (z. B. wöchentlichen) Teamsitzungen auch die Aufgaben des Praxisinhabers zu besprechen. Dadurch erhält das Team einen guten Überblick, was im Fall der Fälle im Hinblick auf die Praxisführung zu erledigen ist und kann den Interims-Manager in seinen Aufgaben viel besser unterstützen. Ohne eine aktive Vorsorge für den plötzlichen Todesfall durch den Praxisinhaber wird eine übergangsweise Sicherung der Praxisführung nur sehr schwer zu bewältigen sein.

Schritt 4: Praxisnachfolger suchen

Die Zulassung endet grundsätzlich mit dem Tode und die Nachbesetzung muss in den meisten KVen innerhalb von zwei Quartalen erfolgen. Insbesondere für Einzelpraxen ist damit ein hohes Risiko verbunden, denn wenn kein Nachfolger gefunden wird und der Zulassungsausschuss die Vertragsarztzulassung einzieht, kommt dies einer Stilllegung der Praxis gleich.

Um die Praxis zu erhalten, muss bei der KV kurzfristig der Antrag gestellt werden, die Zulassung des verstorbenen Arztes im Rahmen des sogenannten „Witwenquartals“ durch einen Vertreter zu besetzen. Dies ist bei den meisten KVen bis zu zwei Quartale möglich.

Die Zeit, in der die Praxis nun durch einen Vertreter aufrechterhalten werden kann, ist jedoch kurz. In diesem kurzen Zeitraum müssen Übernahmeinteressenten gefunden und Übernahmemodalitäten verhandelt werden. Wie findet

man also schnell potenzielle Nachfolger?

Dies kann zunächst über entsprechende Such-Anzeigen, z. B. im Deutschen Ärzteblatt und in Praxis-Börsen, erfolgen. Weiterhin können der eigene Berufsverband und regionale Praxisnetze angesprochen werden, ob sie die Nachfolgersuche an ihre Mitglieder übermitteln. Auch die Ansprache von Praxisberatern, Pharma-Vertreter sowie seriösen Vermittlern sollte nicht vergessen werden. Je mehr Kanäle für die Nachfolgersuche genutzt werden, desto höher sind die Erfolgsaussichten. Hierfür ist in allen Fällen allerdings die Initiative der Hinterbliebenen, des Praxispartners oder Praxis-Personals gefragt, was aufgrund der gegebenen Umstände und zusätzlichen Aufgaben, die nach dem plötzlichen Tode des Praxisinhabers auf alle Beteiligten zukommen, durchaus nicht immer leicht ist.

Tipp

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

Schritt 5: Praxisübergabe durchführen

Wurde nach dem plötzlichen Tod des Praxisinhabers ein Nachfolger gefunden, gilt es abschließend, die Praxisübergabe durchzuführen.

Einer der wichtigsten Punkte für die finale Praxisabgabe ist, dass sich die Erben und der potenzielle Übernehmer auf einen Übernahmepreis verständigen. Da beide Parteien naturgemäß bzgl. des Übernahmepreises gegenteilige Interessen haben, ist es ratsam, die Praxis von einem unabhängigen Sachverständigen bewerten zu lassen, um die Kaufpreisverhandlungen für beide Seiten zu vereinfachen. Dabei sollte das Gutachten den aktuellen Verkehrswert (Marktwert) repräsentieren und neutral von den Interessen der einen oder anderen Partei sein. Weiterhin sollten tiefergehende Informationen über die Praxisstruktur und eine Prognose über künftige Gewinnerwartungen enthalten sein, sodass Stärken und Schwächen der Praxis erkannt werden.

Ein qualifiziertes Praxiswertgutachten kann somit die Basis für die anstehende anwaltliche Vertragsgestaltung bilden. Über die jeweils zuständige Industrie und Handelskammern (IHK) können Informationen über öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige abgerufen werden.

Parallel hierzu sollte über das Ausschreibungs- und Nachbesetzungsverfahren der KV umgehend beantragt werden, den Vertragsarztsitz auf den Käufer der Praxis zu übertragen.

Hoch S: Unerwarteter Tod des Praxisinhabers – was ist zu tun? Passion Chirurgie. 2019 Mai, 9(05): Artikel 04_08.

Autor des Artikels



Dipl.-Kfm. Stefan Hoch

Geschäftsführender Gesellschafter
Frielingsdorf Consult GmbH
Hohenstaufenring 48-54
50674 Köln