

Unverbindliche Richtlinien

über die Zahlung von einer Abgeltung sowie über die entgeltrechtlichen Bestimmungen in der Nachfolgepraxis gemäß § 5 des Gruppenpraxis-Gesamtvertrages vom 25. Juni 2007

I. Sachwertabgeltung und Firmenwert

Bei der Nachfolgepraxis kommt es im Zusammenhang mit einem Auswahlverfahren zur Übergabe bzw. Übernahme einer bestehenden vertragsärztlichen Ordination.

Im Sinne einer geregelten Übergabe bzw. Übernahme einer bestehenden vertragsärztlichen Ordination sowie zur objektiven Bewertung der zu übergebenden Ordination im Rahmen der Nachfolgepraxis werden folgende unverbindliche Richtlinien vereinbart:

1. Bewertungsschema für den Sachwert:

Zum Zeitpunkt der Antragstellung werden die getätigten Investitionen wie folgt bewertet, wobei zu den Investitionen auch Leasinggüter entsprechend den Einkommensteuerrichtlinien betreffend steuerliche Zurechnung von Leasinggütern zählen:

- Investitionen bis € 5.000,--: mit Beginn jeden Jahres Abwertung um 20 %; nach Ablauf von 4 Jahren, also mit Beginn des 5. Jahres, sind Investitionen auf € 0,-- abgewertet
- Investitionen zwischen € 5.000,-- und € 10.000,--: mit Beginn jeden Jahres Abwertung um 20 %; zwischen dem Beginn des 5. Jahr und dem Ende des 9. Jahres bleibt der Restwert bei 20 % des Neuwertes; d.h. mit Beginn des 10. Jahres ist das Gerät auf € 0,-- abgeschrieben.
- Investitionen über € 10.000,--: mit Beginn jeden Jahres Abwertung um 10 %; nach Ablauf von 9 Jahren, also mit Beginn des 10. Jahres, sind Investitionen auf 0,-- abgewertet.
- Mobiliar wird auf 10 Jahre abgewertet; d.h. mit Beginn des 10. Jahres ist dieses auf € 0,-- abgewertet; sämtliche EDV-Investitionen werden auf 5 Jahre abgewertet; d.h. mit Beginn des 5. Jahres sind die Investitionen auf € 0,-- abgewertet.
- Wird von einer Nachfolgepraxis zusätzlich zur Übernahme einer bestehenden vertragsärztlichen Praxis bzw. eines Praxisanteiles auch eine Hausapotheke übernommen, so ist das Medikamentenlager zum Apothekeneinstandspreis zu übernehmen.
- Investitionen in fremde Gebäude (z.B.: Mietobjekte), soweit dem Juniorpartner die Weiterbenützung ermöglicht wird und insoweit der Seniorpartner keinen Anspruch auf Investitionskostenablöse gegenüber dem Eigentümer hat: mit Beginn jeden Jahres Abwertung um 5 %; nach Ablauf von 19 Jahren, also mit Beginn des 20. Jahres sind Investitionen auf € 0,-- abgewertet.

Die Abschreibungsdauer berechnet sich vom Zeitpunkt der Inbetriebnahme der Investition bis zum Ende der Nachfolgepraxis; die Berechnung ist zum Zeitpunkt der Antragstellung für

die Nachfolgepraxis vorzunehmen (davon ausgenommen sind Investitionen, die während der Laufzeit der Nachfolgepraxis mit Zustimmung beider Gesellschafter getätigt werden).

Eine Bewertung darf nur für Geräte bzw. Medikamente eines Hausapothekenlagers erfolgen, die für die vertragsärztliche Tätigkeit brauchbar sind. Kraftfahrzeuge dürfen nur dann bewertet werden, wenn diese nachweislich (Anlageverzeichnis) zu 100 % betrieblich genutzt werden („echte Firmenautos“).

Für Investitionen, die nach den obigen Bestimmungen auf Null abgewertet wurden und für Verbrauchsgüter (Infusionsflaschen, Verbände, Spritzen...- ausgenommen Pro-ordinatione-Bedarf) können vom Juniorpartner freiwillig Beträge geleistet werden, die dem tatsächlichen Wert der übernommenen Investitionen bzw. Verbrauchsgüter entsprechen müssen. Eine solche Vereinbarung kann rechtsgültig erst nach der verbindlichen Zuerkennung der ausgeschriebenen Nachfolgepraxis an den Juniorpartner abgeschlossen werden.

Abfertigungsansprüche von Ordinationspersonal, das aus der Einzelpraxis in die Gruppenpraxis übernommen wird, sind bei Berechnung des Substanz- und Firmenwertes wertmindernd zu berücksichtigen, sofern die Abfertigungsansprüche nicht durch Rücklagen gedeckt sind, die von der Gruppenpraxis übernommen werden, bzw. das Ordinationspersonal nicht unter das betriebliche Mitarbeitervorsorgegesetz (Neueintritt ab Jänner 2003) fällt.

Sachwerte sind nur abzulösen, falls der Juniorpartner zum Zeitpunkt der Bewerbung noch keine entsprechenden Investitionen getätigt hat.

Sofern kein Einvernehmen zwischen Seniorpartner und Juniorpartner über die Brauchbarkeit bzw. über die Bewertung bestehen, so entscheidet auf Antrag der gemeinsame Zulassungsausschuss gemäß § 8 Abs. 3 des Gesamtvertrages.

2. Bewertungsschema für den Firmenwert (ideeller Wert) einer bestehenden vertragsärztlichen Ordination eines Arztes für Allgemeinmedizin oder eines allgemeinen Facharztes:

Der Wert einer Praxis hängt nicht nur vom Substanzwert ab, sondern auch davon, wie viele Patienten in dieser Praxis betreut wurden, was sich im bisherigen Umsatz widerspiegelt.

Ansatz für die Berechnung des Firmenwertes ist daher der Sachleistungsumsatz aller Versicherungsträger, wobei jene Umsätze (Voraus- & Restzahlungen), die in den letzten beiden vollen Kalenderjahren vor Antragstellung eingegangen sind (Zuflussprinzip), zur Berechnung herangezogen werden (von der Berechnungsgrundlage abgezogen werden allerdings Umsatzanteile aus Tätigkeiten, die der Nachfolger aus kassenvertraglichen Gründen nicht fortführen kann). Bei der Übernahme von Hausapotheken werden von den durchschnittlichen Sachleistungsumsätzen aller Versicherungsträger der Hausapotheke in den letzten beiden vollen Kalenderjahren die Apothekeneinstandspreise jener Medikamente abgezogen, die zum Sachleistungsumsatz in diesem Zeitraum beigetragen haben.

Als ideeller Wert sind 10 % des in den letzten beiden vollen Kalenderjahren erzielten Sachleistungsumsatzes aller Versicherungsträger aus ärztlicher Tätigkeit sowie aus dem Betrieb einer Hausapotheke zu veranschlagen. Ist in der Ordination keine elektronische Patientenkartei verfügbar, beträgt der Firmenwert die Hälfte davon.

3. Bewertungsschema für den Firmenwert (ideeller Wert) einer bestehenden vertragsärztlichen Ordination eines Facharztes für Radiologie:

Der Firmenwert (ideeller Wert) einer bestehenden vertragsärztlichen Praxis eines Facharztes für Radiologie wird nach der sog. „Übergewinnmethode“ wie folgt berechnet:

Vom durchschnittlichen, ausschließlich aus der ärztlichen Tätigkeit resultierenden Jahresgewinn vor Steuern (je nach Veranlagungsform gem. § 4 Abs. 1 oder Abs. 3 EStG) der drei letzten vollen Kalenderjahre der bestehenden vertragsärztlichen Praxis vor der Antragstellung für die Nachfolgepraxis ist der kalkulatorische Unternehmerlohn eines Kalenderjahres in Abzug zu bringen.

Als kalkulatorischer Unternehmerlohn wird ein Betrag von € 85.941,10 festgelegt. Dieser Betrag entspricht dem Jahresgehalt eines Facharztes für Radiologie aus dem Spitalsbereich. Eine jährliche Valorisierung dieses Betrages erfolgt entsprechend der Änderung der Gehälter im Bereich der landesbediensteten Spitalsärzte.

Von dem sich so ergebenden Betrag ist mit dem zum Zeitpunkt der Antragstellung für die Nachfolgepraxis geltenden Steuersatz die durchschnittliche Jahreseinkommenssteuerbelastung der drei letzten vollen Kalenderjahre der bestehenden vertragsärztlichen Praxis vor der Antragstellung für die Gruppenpraxis in Abzug zu bringen. Es ergibt sich der „Gewinn pro Jahr der bestehenden vertragsärztlichen Praxis in der Übergewinnphase“.

In einem nächsten Schritt ist der nach Pkt. 1 ermittelte Substanzwert mit jenem Zinssatz zu multiplizieren, der sich aus der von der Österreichischen Kontrollbank veröffentlichten „durchschnittlichen Sekundärmarktrendite Gesamt“ im letzten Quartal vor Antragstellung für die Nachfolgepraxis plus 3 %-Punkte ergibt. So erhält man den „Normalgewinn eines Jahres“ für die bestehende vertragsärztliche Praxis.

Vom Gewinn pro Jahr der bestehenden vertragsärztlichen Praxis in der Übergewinnphase ist dann der Normalgewinn eines Jahres abzuziehen und es ergibt sich der „Übergewinn pro Jahr“ der bestehenden vertragsärztlichen Praxis.

Dieser Übergewinn pro Jahr ist über eine Zeitspanne von 7 Jahren mit jenem Zinssatz abzuzinsen, der sich aus der von der Österreichischen Kontrollbank veröffentlichten „durchschnittlichen Sekundärmarktrendite Gesamt“ im letzten Quartal vor Antragstellung für die Gruppenpraxis plus 3 %-Punkte ergibt. Dabei ist nach folgender Formel vorzugehen:
$$\text{Übergewinn pro Jahr} \times (1+\text{Zinssatz})^{-1} + \text{Übergewinn pro Jahr} \times (1+\text{Zinssatz})^{-2} + \text{Übergewinn pro Jahr} \times (1+\text{Zinssatz})^{-3} + \text{Übergewinn pro Jahr} \times (1+\text{Zinssatz})^{-4} + \text{Übergewinn pro Jahr} \times (1+\text{Zinssatz})^{-5} + \text{Übergewinn pro Jahr} \times (1+\text{Zinssatz})^{-6} + \text{Übergewinn pro Jahr} \times (1+\text{Zinssatz})^{-7}$$

Daraus ergibt sich der Firmenwert der bestehenden vertragsärztlichen Praxis.

4. Der Seniorpartner ist verpflichtet, auf seine Kosten die Berechnung des Substanz- und Firmenwertes durchzuführen bzw. durchführen zu lassen. Auch der Juniorpartner kann auf seine Kosten die Berechnung des Substanz- und Firmenwertes durchführen bzw. durchführen lassen. Weichen die beiden Berechnungen voneinander ab, wird die Kammer im Einvernehmen mit dem Versicherungsträger eine Steuerberatungskanzlei mit der Berechnung des Substanz- und Firmenwertes beauftragen. Die Kosten dafür sind von

demjenigen Arzt zu tragen, dessen Berechnung mehr von jener der von Kammer und Versicherungsträger beauftragten Steuerberatungskanzlei abweicht.

5. Zeitpunkt der Abgeltung

Die Bezahlung des Substanz- und Firmenwertes ist erst bei Beendigung der Nachfolgepraxis und Übertragung des Einzelvertrages auf den Juniorpartner zu leisten.

Die Nachfolgepraxis hat bis zum Ende der Dauer der Nachfolgepraxis alle notwendigen Investitionen zu finanzieren, wobei alle geforderten Qualitätsstandards zu erfüllen sind. Investitionen, deren nach Pkt. 1 berechneter Substanzwert zum in Aussicht genommenen Endzeitpunkt der Nachfolgepraxis € 2.000,- überschreiten wird, sind im Einvernehmen zwischen Senior- und Juniorpartner zu tätigen und haben in die Sachwertabgeltung nach den Grundsätzen des Pkt. 1 einzufließen.

Die Veränderung beim Medikamentenlager von hausapothekenführenden Ärzten zwischen dem Zeitpunkt der Bewertung (Zeitpunkt der Antragstellung für die Gruppenpraxis) und dem Ende der Nachfolgepraxis ist bei der Bezahlung des Substanzwertes auszugleichen.

6. Ablöse bei Nichtzustandekommen einer Nachfolgepraxis gemäß § 4 Abs. 6

Kommt eine NFP gemäß § 4 Abs. 6 GP-GV nicht zustande, so erhält der Wahlarzt die Zusage zur Übernahme des kurativen Einzelvertrages zum ausgeschriebenen Ende der Nachfolgepraxis oder zu einem früheren Zeitpunkt der Vertragskündigung des Inhabers der ausgeschriebenen Stelle, wenn er sich verpflichtet, 50% des für die Abgeltung des ideellen Wertes vorgesehenen Betrages (Pkt. 2 oder 3) an den Inhaber der ausgeschriebenen Stelle zu bezahlen.

II. Entgeltrechtliche Bestimmungen innerhalb der Nachfolgepraxis

Sämtliche Betriebskosten (Personal, Miete, etc.) sowie alle notwendigen Investitionen sind während der Laufzeit von der Nachfolgepraxis zu tragen. Sämtliche Investitionen haben einvernehmlich zwischen Senior- und Juniorpartner zu erfolgen.

Der Gewinnanteil des Juniors hat im ersten Jahr der NFP mindestens die Hälfte des um 15% (2. Jahr: 10%, 3. Jahr: 5%) verminderten Gewinnes vor Steuern gem. § 4 Abs. 1 bzw. 3 EStG aus der vertragsärztlichen Praxis zu betragen.

Bis zu einer endgültigen Gewinnermittlung sind zwischen Senior- und Juniorpartner unter Bedachtnahme auf den letzten zur Verfügung stehenden Steuerbescheid des Seniorpartners Akontozahlungen zu vereinbaren.