

Inhaltsverzeichnis

Einleitung	7
1. Einzelordination oder Zusammenarbeit mit anderen Ärzten?	8
Der formelle Prozess der Ordinationsgründung	9
Businessplan	11
Zweck des Businessplans:	11
Inhalt des Businessplans exklusive Finanzplan	12
Finanzplan	13
Wichtige Schritte bei einer Ordinationsgründung	18
Berufsrechtliche Grundsätze	27
2. Zusammenarbeitsformen der ärztlichen Tätigkeit	29
Anstellung von Ärzten	29
Praxisvertretung (Urlaubs- und Krankheitsfall, Dauervertretung)	31
Kostengemeinschaft	32
Kostenweitergabe/Untervermietung (Räumlichkeiten mit/ohne Infrastruktur)	33
Gruppenpraxis und mögliche Rechtsformen	34
Die Primärversorgungseinheit (PVE) an einem Standort oder als Netzwerk	39
3. Ordinationsübergabe und -aufgabe	42
Wichtige Punkte für Käufer und Verkäufer	42
Unentgeltliche Praxisübergabe	43
Einstellung/Aufgabe der Praxis	43
Veräußerung der Praxis	44
Weitere wesentliche Entscheidungskriterien für den Käufer	48
Der Firmenwert und dessen Abschreibung	48
Erstellung des Kaufvertrages	49
Die Haftung des Erwerbers	51
Der Übergang der einzelnen Verträge	53
4. Ordinationserweiterung durch Partneraufnahme	55
Zusammenschluss zur OG Gruppenpraxis	55
Umstrukturierung zu einer Ärzte-GmbH	59

5. Einkommensteuer	62
Der angestellte Arzt	62
Das Werbungskosten ABC	63
Selbständige Ärzte in Einzelordinationen oder Gruppenpraxen (OG, GmbH)	64
Die Gewinnermittlungsarten	64
Die Einnahmen-Ausgaben-Rechnung	64
Die Basispauschalierung	65
Verlustausgleichs- und -vortragsmöglichkeit	67
Die Betriebsausgaben	68
6. Umsatzsteuer	73
Steuersätze für Umsätze	73
Umsatzsteuerbefreiung für ärztliche Leistungen	74
Umsatzsteuerpflichtige Leistungen	75
Kleinunternehmerregelung bei Ärzten	77
Die Abgrenzung der ärztlichen Tätigkeit in einer Krankenanstalt	78
Vorsteueraufteilung	79
Betriebsaufgabe/-veräußerung und die Umsatzsteuer	80
Erklärungspflichten	85
Aufbewahrungsfristen	85
EXKURS: Die Registrierkassenpflicht	86
Sonderfragen in der Umsatzsteuer	87
Die Autoren	94