

Kupuji praxi, co si ohlídat ?

MUDr. Radoslav Bureš

Koupě a provozování lékařské privátní praxe je jistě jeden ze zásadních momentů života a je to rozhodnutí na desítky let dopředu. Ve většině případů pak tuto praxi opouštíme až odchodem do důchodu. Je to tedy krok, který by se neměl uspěchat a je potřeba k tomu přistoupit s pečlivostí a opatrností.

V případě odborného lékaře se specializovanou způsobilostí jde o zásadní změnu, neboť do doby přechodu do praxe byl většinou dosud v pozici zaměstnance větší či menší nemocnice, která se o něj starala, poskytovala mu zázemí i v množství úředních úkonů, o které se nemusel starat i včetně např. daňového přiznání. Najednou se dostává do pozice zaměstnavatele-podnikatele s mnoha povinnostmi.

V České republice je absolutní část zdravotní péče proplácena zdravotními pojišťovnami, přímé úhrady či jiné formy plateb jsou ve výrazné menšině. Zdravotní pojišťovny si roky budují síť spolupracujících zdravotnických zařízení, ale tato je po zhruba 30 letech víceméně naplněna, proto většinou padá možnost si založit praxi zcela novou s novými smlouvami, je mnohem jednodušší a jistější převzít již existující smluvní vztahy od někoho jiného.

V první řadě je nutno si uvědomit, zda kupuji praxi od soukromé fyzické podnikající osoby nebo zda kupuji firmu=právníckou osobu (ve většině případů s.r.o.). V posledních letech se dá říci, že většina lékařů, kteří uvažují o prodeji své praxe, sami přecházejí před prodejem na právníckou osobu. Má to mnoho zcela zřejmých výhod pro obě strany. Asi nejzásadnější je existence smluv se zdravotními pojišťovnami, které prodejem nemusíte nijak upravovat, nejsou vázány na osobu lékaře, ale na firmu jako takovou. Po převodu praxe na jiného lékaře v zásadě jen oznámíte změnu lékaře a odborného garanta na příslušném krajském úřadě.

Zároveň s firmou ale přebíráte veškeré její závazky, ať finanční či personální. Přebíráte tedy i zaměstnance (jednoho či více) s jejich pracovními smlouvami. V nich mohou být skryté i zcela překvapivé informace, s kterými může být složité či drahé se v budoucnu vypořádat.

V rámci podnikání právnícké osoby je povinnost každoročně zveřejňovat prostřednictvím rejstříkových soudů výsledky daňového přiznání, můžete tedy velmi snadno do nich nahlédnout v klidu před prodejem a udělat si hrubou představu o výkonnosti a hospodaření vašeho předchůdce. Pokud tam tyto povinné údaje nenajdete, zbystřete. V budoucnu by po vás mohl rejstříkový soud chtít pod hrozbou pokut doplnit tyto informace a vy můžeme mít důkazní potíže za předchozího majitele.

Vůbec celá historie firmy po stránce daňové je vhodná ke kontrole nezávislého odborníka, tedy daňového auditora. Musíte nutně zkontrolovat i všechny smlouvy o nájmu, leasingu atd. Jako zaměstnavatel máte povinnost i zkontrolovat přes příslušné rejstříky exekuce na majetek svých zaměstnanců a při převodu praxe vhodný čas provést i tuto kontrolu.

Samozřejmě se dá většina těchto záležitostí zakomponovat do smlouvy o převodu firmy, kterou by měl připravit zkušený právník, ale i tak je dobré být připravený a ostražitý v každém kroku.

V rámci převodu fyzické osoby na jinou fyzickou osobou je vše jednodušší. Ale jen zdánlivě. Historie podnikání vašeho předchůdce vás samotného nijak neohrožuje. Založit si novou živnost ale vyžaduje čas a několik kroků s jasně danou postupností. Jen získání daňového identifikačního čísla může trvat týdny až měsíce. S každým zaměstnancem musíte připravit a uzavřít novou pracovní smlouvu. Dojednat novou nájemní smlouvu, zařídit povinná pojištění odpovědnosti, vypracovat a nechat schválit provozní a hygienický řád. A to jsou kratochvíle, které by si většina z nás nechala ujít. A z historek o několikerém prepisování provozního řádu a půlročním schvalovacím procesu se některým našim starším (čti zkušenějším) kolegům ještě dodnes ježí vlasy.

Nakonec se vždy dostaneme k otázce ceny praxe. Zklam vás, není na to jednoduchá odpověď . I když vlastně ano. Prodejní cena je ta, kterou je ochoten nějaký kupec zaplatit. Tedy věc smluvní. U auta či domu máte mnoho možností, jak cenu obvyklou určit . Díky řadě online realitek či prodejců aut máte rychlé srovnání kdykoli a kdekoli. U lékařských praxí je to složitější. Jednotlivé obory se svou výkonností a profitabilitou velmi liší.

Spousta z vás se bude chtít řídit cenou přístrojového vybavení, počítat jeho zůstatkovou či jinou hodnotu atd. V tom případě by praxe psychiatra byla skoro zadarmo. A to je samozřejmě nesmysl.

Vracíme se na začátek. Smlouvy s pojišťovny a nejen ty. Zásadně důležitá je celá historie vedení a způsob vedení praxe . Kupujete praxi po 20 a více letech jejího fungování. Kupujete know-how. V případě správného vedení vaším předchůdcem si tato praxe vybojovala (mnohdy velmi těžko) pravidelné tzv zálohové platby za své služby, které se mohou mezi ambulancemi v jednom oboru lišit i o desítky procent. Dědíte ale i další hodnoty, které mohou ovlivnit další chod ordinace. Jsou vázány na počty ošetřených pacientů, za způsob jejich vyšetřování a léčby.

Přebíráte vlastně jakousi kartotéku , byť částečně virtuální. Přebíráte vztahy s ostatními lékařskými kolegy, přebíráte vybudovaný tok pacientů.

Co tedy poradit závěrem ? Za mne osobně dvě věci.

První je dobře poznat přebíranou praxi, nejlépe postupným zapojením se do jejího chodu např. menším úvazkem na určité období.

A druhá ? Využijte zkušenosti a znalosti svých zkušenějších kolegů . Naše organizace Sdružení ambulantních specialistů je největší a zcela dobrovolná organizace sdružující několik tisíc lékařů ze všech oborů., která je vám schopna pomoci a poradit v mnoha dalších otázkách v oblasti převodu praxe ale i každodenním chodu ordinace.