

Praxisgründung, Praxiseinstieg und Praxisabgabe
Was Sie schon immer wissen sollten

1. Teil: Rahmenbedingungen und strategische Überlegungen

Veranstaltung FZM, Nürnberg, den 15.04.2024

RA Michael Lennartz

Agenda

1 Rahmenbedingungen: Praxisübernahme / Praxisabgabe

2 Marktlage

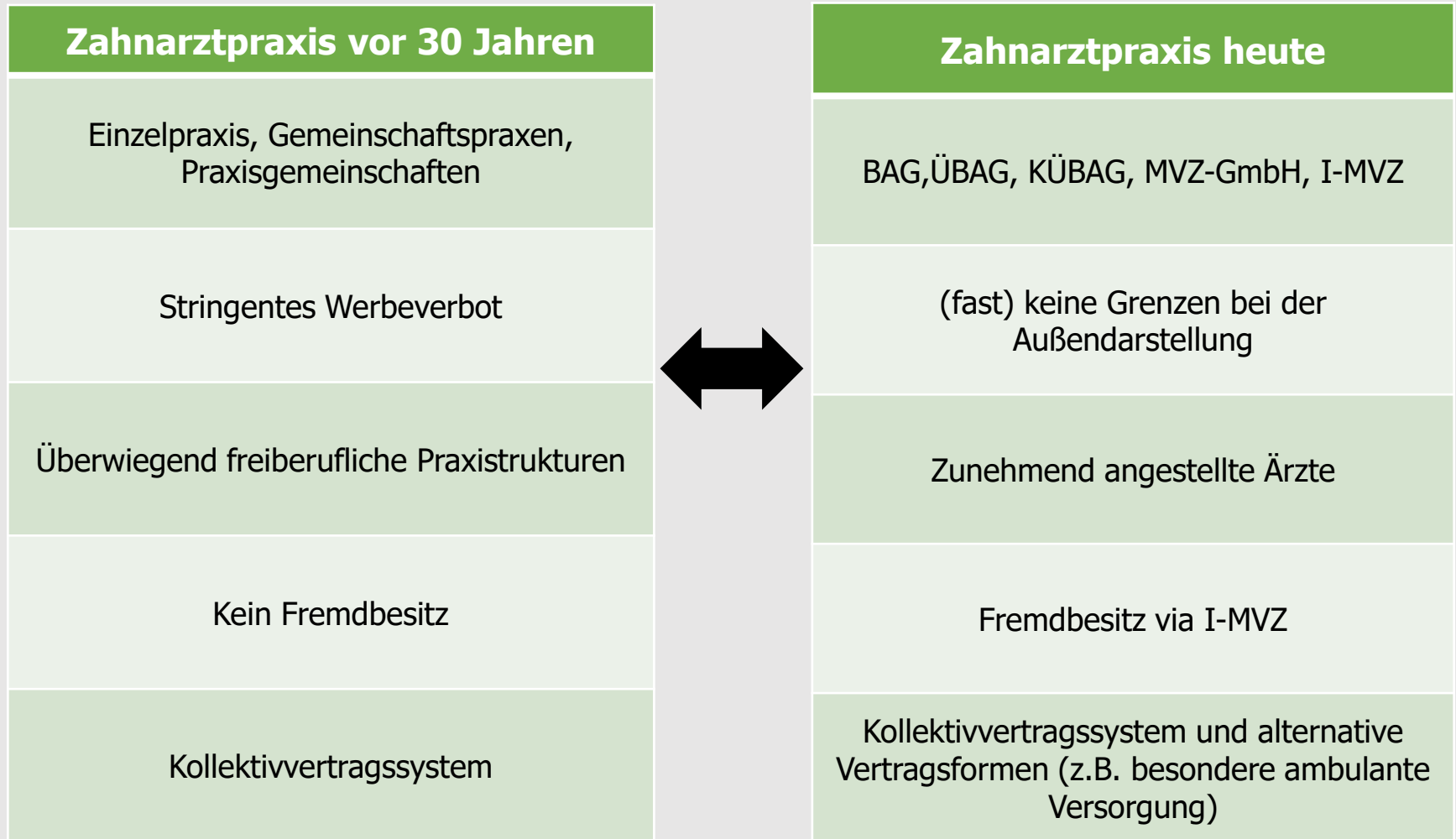
3 Bestandsaufnahme Praxisübernehmer/Praxisverkäufer

4 Wie finde ich einen Praxisübernehmer/eine Praxis?

5 Projektumsetzung

6 Alternativen zur Praxisschließung

1. Rahmenbedingungen



1. Rahmenbedingungen

Einzelpraxis wird unter Zahnärzten wieder beliebter*

- Seit 2011 steigt der Anteil der Zahnärzte, die sich in einer Einzelpraxis selbstständig machen, wieder an.
- In gleichem Maße ist der Anteil der Zahnärzte, die sich in einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) selbstständig machen, rückläufig (2011: 33 Prozent; 2019: 26 %). *

* IDZ – Studie mit Apobank „Investitionen bei der zahnärztlichen Existenzgründung 2019“

1. Rahmenbedingungen

Anteil der Niederlassungen auf dem Land steigt*

- Seit 2011 steigt der Anteil der Existenzgründungen in ländlichen Gebieten von 27 % auf 32 % (2019)
- Der Anteil der Existenzgründungen in Großstädten ist seit 2011 von 45 % auf 40 % (2019) zurückgegangen.
- Ausschlaggebend hierfür ist der hohe Wettbewerbsdruck in den Großstädten. Verglichen mit der Bevölkerungsstruktur wählen Zahnärzte aber weiterhin überproportional häufig die Großstadt als Praxisstandort.

*Existenzgründungsanalyse für Zahnärzte 2019 (Apobank und IDZ)

1. Rahmenbedingungen

- **Finanzierungsvolumina (Neugründung)*:**

1985 = 228 T€ 2009 = 415 T€ 2014 = 422 T€ 2017 = 504 T€
2000 = 310 T€ 2010 = 400 T€ 2015 = 484 T€
2008 = 420 T€ 2012 = 406 T€ 2016 = 528 T€ 2019 = 557 T€

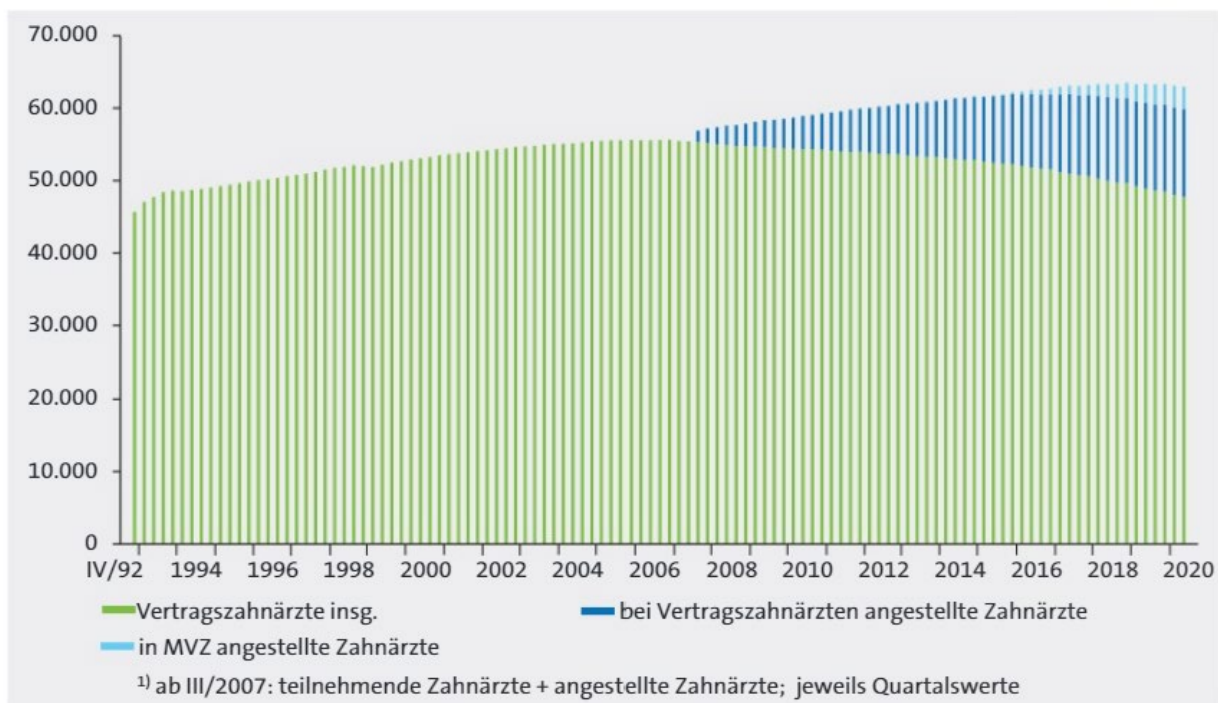
- **Finanzierungsvolumina (Übernahme Einzelpraxis)*:**

1985 = 184 T€ 2009 = 286 T€ 2012 = 301 T€
2000 = 244 T€ 2010 = 307 T€ 2014 = 323 T€
2008 = 275 T€ 2011 = 299 T€ 2015 = 326 T€
2016 = 342 T€
2017 = 367 T€
2019 = 410 T€

* IDZ / Apobank 2019

2. Marktlage

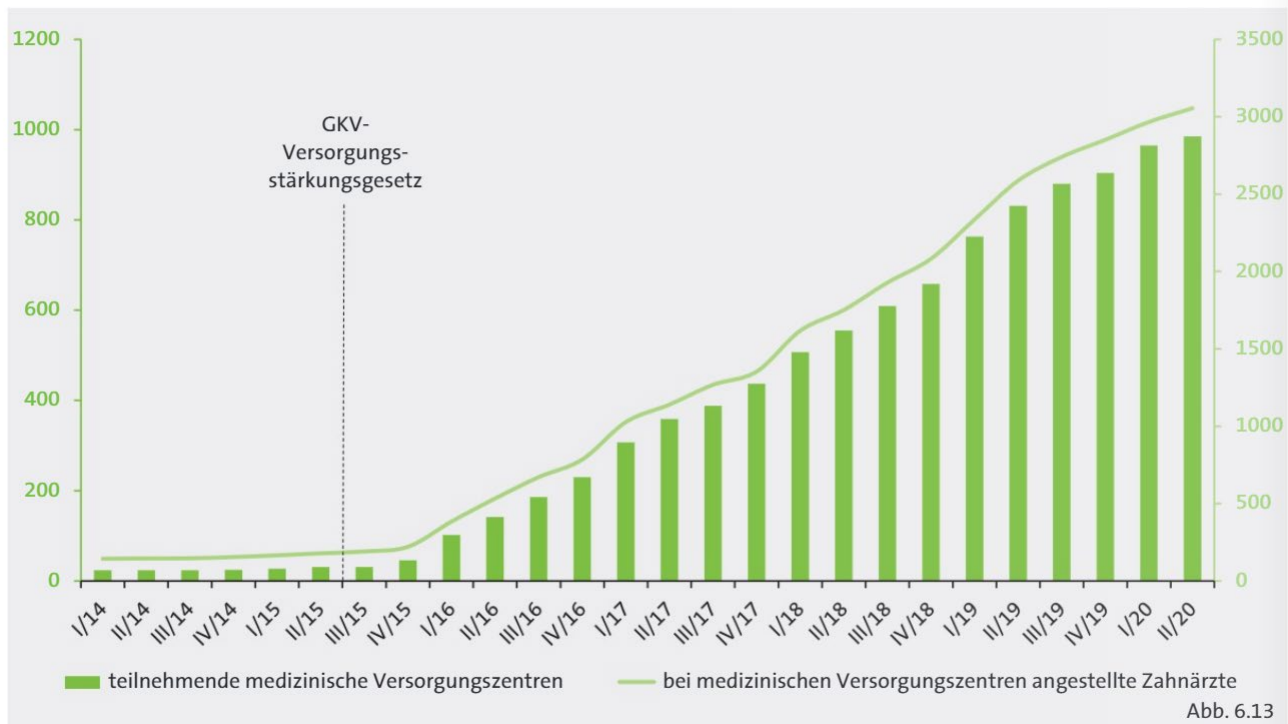
6A Vertragszahnärzte IV/1992 - II/2020 – Deutschland¹⁾



* Quelle: KZBV-Jahrbuch 2020

2. Marktlage

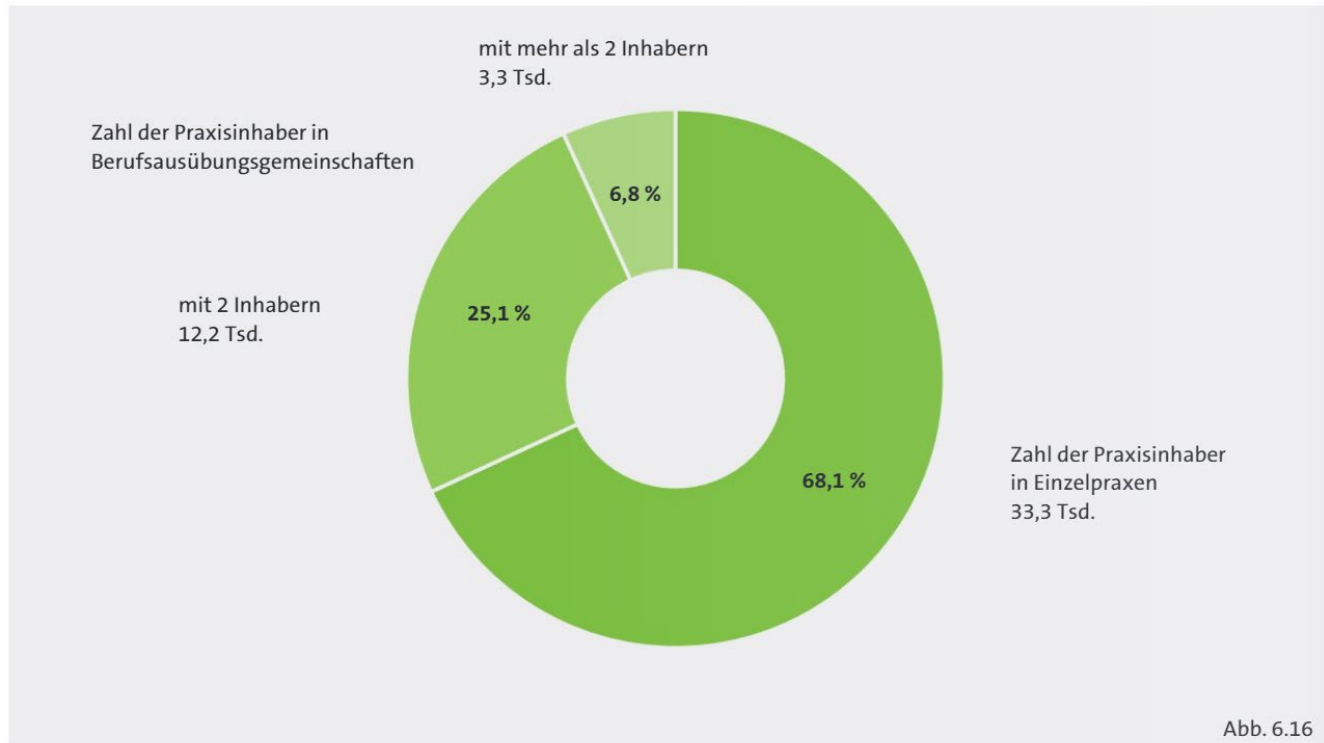
An der vertragszahnärztlichen Versorgung teilnehmende medizinische Versorgungszentren und dort angestellte Zahnärzte – Deutschland



* Quelle: KZBV-Jahrbuch 2020

2. Marktlage

Zahl der Praxisinhaber nach Praxiskooperation 2019 – Deutschland



* Quelle: KZBV-Jahrbuch 2020

2. Marktlage

An der vertragszahnärztlichen Versorgung teilnehmende Zahnärzte (Vertragszahnärzte) und angestellte Zahnärzte¹⁾

Quartal	Teilnehmende Zahnärzte + Angestellte Zahnärzte	davon		Angestellte Zahnärzte
		Teilnehmende Zahnärzte	Angestellte Zahnärzte	Netto-Zugänge im Halbjahr
Deutschland				
II/07	56.157	55.431	726	
IV/07	57.209	55.223	1.986	1.260
II/08	57.587	54.902	2.685	699
IV/08	57.867	54.780	3.087	402
II/09	58.332	54.627	3.705	618
IV/09	58.540	54.453	4.087	382
II/10	58.935	54.330	4.605	518
IV/10	59.251	54.245	5.006	401
II/11	59.560	54.008	5.552	546
IV/11	59.954	53.992	5.962	410
II/12	60.214	53.718	6.496	534
IV/12	60.533	53.626	6.907	411
II/13	60.724	53.356	7.368	461
IV/13	60.997	53.264	7.733	365
II/14	61.348	52.950	8.398	665
IV/14	61.579	52.859	8.720	322
II/15	61.657	52.484	9.173	453
IV/15	61.990	52.295	9.695	522
II/16	61.973	51.831	10.142	447
IV/16	61.901	51.539	10.362	220
II/17	61.959	50.931	11.028	666
IV/17	61.852	50.634	11.218	190
II/18	61.587	49.984	11.603	385
IV/18	61.431	49.679	11.752	149
II/19	60.795	48.911	11.884	132
IV/19	60.509	48.501	12.008	124
II/20	59.913	47.727	12.186	178

¹⁾ bei Vertragszahnärzten angestellte Zahnärzte (ohne MVZ)

Grundlage: Abrechnungsstatistik der KZBV

Tab. 6.11

2. Marktlage

Aktuell treten die Jahrgänge der Babyboomer in den Verkäufer-Markt ein, was das Verhältnis Kaufinteressenten zu Praxisverkäufern maßgeblich beeinflussen wird.

Wettbewerbssituation I-MVZ

Ländlicher Raum

Angestellte Zahnärzte

3. Bestandsaufnahme Praxisübernehmer/Praxisverkäufer

Bestandsaufnahme Praxisübernehmer

- Bin ich Unternehmer oder Arbeitnehmer?
- Bin ich fit für die Praxisgründung?
- Habe ich mich schlau gemacht (u.a. Existenzgründerprogramm FVDZ)
- Bin ich Typ Einzelunternehmer?
- Bin kooperationsfähig?
- Möchte ich kleine oder große Struktur?
- Möchte ich Vollzeit oder arbeitsteilig tätig werden?
- Stadt, Speckgürtel oder Land?
- Was ist mein Ziel?

3. Bestandsaufnahme Praxisübernehmer/Praxisverkäufer

Bestandsaufnahme Praxisverkäufer

Ist meine Praxis verkäuflich?

- Eine Praxis mit hohem Konkurrenzdruck, ohne Erweiterungsmöglichkeit und problematischen Praxisräumen, muss prüfen, ob ein späterer Praxisverkauf realistisch ist
- bei Praxisbörsen gab es kein Interesse und auch der Praxisvermittler scheiterte
- Praxis würde bei einer „Praxisbegehung durchfallen“; auch räumlich könnte keine Abhilfe geschaffen werden
- Strukturschwache Region
- Praxispersonal fehlt

4. Wie finde ich einen Praxisübernehmer/eine Praxis?

- Vorherige Anstellung Praxisübernehmer mit späterer Übernahme Einzelpraxis/Einstieg in BAG
- Klassische Anzeige (z.B. ZM)
- Praxisbörsen (FVDZ, Kammern, Banken, Versicherungen)
- Mund zu Mund-Propaganda
- Depots
- Vermittler
- Netzwerke

5. Projektumsetzung

Praxisübernehmer/Praxisverkäufer

Projektumsetzung - Käufer

- Praxissuche, Standortanalyse
- Vorherige Anstellung?
- Due Diligence, Praxiszahlen - Einbindung Berater
- Entwicklung Preisvorstellung – (Kurz-)Gutachten Praxisbewertung?
- Einbindung finanzierende Bank
- Finanzierungszusage/Bürgschaft
- Absicherung BU/Tod (LV, Dread-Disease-Versicherung)
- Parallele Verhandlungen u.a. mit Verkäufer, Vermieter, Gesellschaftern der Praxis, bisherigen Vertragspartnern des Verkäufers (z.B. Leasing)
- Ehevertrag und Vorsorgevollmachten

5. Projektumsetzung

Praxisübernehmer/Praxisverkäufer

Projektumsetzung - Verkäufer

- Bestandsaufnahme: Praxis verkäuflich?
- Umstrukturierung vor Verkauf erforderlich?
- Nachfolgersuche extern/inhouse (Angestellter, Verkauf Anteil an Partner)
- Entwicklung Preisvorstellung – (Kurz-)Gutachten Praxisbewertung?
- Rechnet sich Verkauf?
- Kaufpreisabsicherung mit Finanzierungszusage/Bürgschaft/ Dread-Disease-Versicherung?
- Geheimhaltung des Projekts
- Prüfung vorhandene Praxisverträge/Anpassung erforderlich?
- Parallele Verhandlungen u.a. mit Verkäufer, Gesellschaftern der Praxis, bisherigen Vertragspartnern (z.B. Leasing)
- Verwertung Verkaufserlös

5. Projektumsetzung - Wege zum Erfolg

Projektumsetzung – Wege zum Erfolg

- Festlegung Ziel der Nachfolge
- Kooperation im Team
- (Unternehmensberater, spezialisierter Steuerberater, Praxisbewerter, Finanzierende Bank, Versicherungsspezialist, spezialisierter Rechtsanwalt (u.a. Medizinrecht, Mietrecht, Familienrecht), u.U. Immobilienspezialist, u.U. Praxisvermittler)
- Schrittweises Vorgehen, um keinen unnötigen Aufwand zu erzeugen
- Abklärung der wirtschaftlichen Sinnhaftigkeit
- Hauptpunkte klären, danach Detailregelungen

6. Alternativen zur Praxisschließung

Praxisschließung und Anstellung (im räumlichen Umfeld):

- Praxisschließung, aber attraktive Anstellung bei benachbarten Kollegen
- Kollege übernimmt auch Verwahrung der Patientenakten auf Dauer
- Langfristiger Arbeitsvertrag, der für einen rechtlich zulässigen Zeitraum nicht gekündigt werden kann. Weitere Zahlungen an das Versorgungswerk.
- Arbeitsvertrag auch mit Grundgehalt und Umsatzbeteiligung

6. Alternativen zur Praxisschließung

Isolierter Verkauf Patientenstamm („Good-Will“) möglich?

- Verwahrvertrag über Patientenakte unter Wahrung datenschutzrechtlicher Bestimmungen möglich, wenn keine Vergütung gezahlt wird
- **Vorsicht isolierter Verkauf „Patientenstamm“! – aktuelle BGH-Entscheidung**

6. Alternativen zur Praxisschließung

Vorsicht Verkauf Patientenstamm – neue BGH-Entscheidung

- Der Bundesgerichtshof (BGH) hat sich in seiner Entscheidung am 9.11.2021 (Az. VIII ZR 362/19) mit der Frage befasst, ob ein Kaufvertrag über den „Patientenstamm“ einer Zahnarztpraxis einen Verstoß gegen das standesrechtliche Verbot entgeltlicher Zuweisung darstellt und damit nichtig ist.
- Ein niedergelassener Zahnarzt einigte sich mit einer die Praxis aufgebenden Kollegin über den Verkauf des Patientenstamms ihrer privat-und vertragszahnärztlichen Praxis und die künftige Versorgung dieser rund 600 Patienten.
- Zwecks „Überleitung der Patienten“ verpflichtete sich die Ärztin ferner, ihre Patienten über die Beendigung ihrer Tätigkeit als Zahnärztin und von der "Übernahme der Patienten" durch den Kläger rechtzeitig mittels Rundschreiben zu informieren sowie den Patienten darin die Fortsetzung der Behandlung durch den Kläger zu empfehlen und sie zu bitten, diesem zukünftig ihr Vertrauen zu schenken.
- Der Kaufpreis dafür sollte 12.000 EUR betragen.

6. Alternativen zur Praxisschließung

Vorsicht Verkauf Patientenstamm – neue BGH-Entscheidung

- BGH bestätigte die von den Vorinstanzen bereits erkannte Nichtigkeit des Kaufvertrags.
- Der „Verkauf eines Patientenstamms“ sei rechtlich nicht möglich. § 8 Abs. 5 der Berufsordnung für die Bayerischen Zahnärzte (im Folgenden: Berufsordnung) untersage es, für die Zuweisung von Patienten oder Untersuchungsmaterial ein Entgelt oder eine sonstige wirtschaftliche Vergünstigung zu fordern, sich versprechen oder gewähren zu lassen oder selbst zu versprechen oder zu gewähren.
- Unter „Zuweisung“ sei jede Einwirkung auf Patienten mit der Absicht zu verstehen, deren Wahl unter Ärztinnen und Ärzten oder anderen Leistungserbringern zu beeinflussen. Die von den Parteien vereinbarten Um- und Weiterleitungen sowie das Empfehlungsanschreiben stellten eine unzulässige Zuweisung dar.

6. Alternativen zur Praxisschließung

Neuorientierung Standort

Mit Vorlauf lassen sich auch alternative Modelle zur Verwertung der Praxis fahren, wobei die Details rechtlich ausgestaltet werden müssen:

- Aufgabe des (suboptimalen) Standorts und Verlegung in besseren Praxisstandort eines benachbarten Kollegen.
- Dies kann z.B. in Form einer Praxisgemeinschaft (bessere Kostenstruktur) oder Bildung einer Berufsausübungsgemeinschaft erfolgen (man erhält dann auf Basis einer Bewertung einen Gesellschaftsanteil).
- Vorteil ist, dass die Chancen für einen späteren Verkauf z.B. an Mitgesellschafter in besseren Räumen steigen. Zudem auch bessere Auslastung der Ressourcen für aufnehmenden Kollegen.

6. Alternativen zur Praxisschließung

Alternativen zur Praxisschließung – Bildung Kooperation

Mit Vorlauf lassen sich auch alternative Modelle zur Verwertung der Praxis fahren, wobei die Details rechtlich ausgestaltet werden müssen:

- Aufgabe des Standorts und Bildung einer Übergangsozietät mit verbindlichen Praxisverkauf an benachbarten Standort eines Kollegen
- Nutzung neuer Räume in Form einer Praxisgemeinschaft
- Aufgabe/Beibehaltung Standort und Verlegung an Standort eines Kollegen/Aufnahme Kollege – Bildung BAG
- **Baustein für späteren Verkauf Praxis/Gesellschaftsanteil**

6. Alternativen zur Praxisschließung

Alternativen zur Praxisschließung – Verschmelzung

- Es kann viel Sinn machen, dass kleinere Praxiseinheiten zusammengeführt und damit wirtschaftlicher und zukunftssicher gemacht werden. Im Kern bilden dann Praxen eine überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft mit mehreren Praxisstandorten, die über die Kooperation zu einer größeren Praxis „verschmelzen“.
- Vorteile der Zusammenlegung von Praxen sind nicht theoretisch. Die ABZ eG in München hat bereits mehrere Projekte solche begleitet, wobei sehr positive Ergebnisse zu verzeichnen waren.

Praxisgründung, Praxiseinstieg und Praxisabgabe

Was Sie schon immer wissen sollten

2. Teil: Rechtliche Grundlagen

Agenda

I

Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

II

Verkauf und Erwerb eines Anteils an einer Gemeinschaftspraxis

III

Ausblick

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Rechtliche Grundlagen

- Zivilrechtlicher Kaufvertrag
- Einfluss des Vertragszahnarztrechtes
- Es gibt viel zu regeln!

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Einzelheiten der Vertragsgestaltung

- Gegenstand des Praxisübernahmevertrages
- Gewährleistungsfragen
- Übergabe der Patientenkartei
- Überlassung der Praxisräume / mietvertragliche Regelungen
- Berufsunfähigkeit/Tod
- Übernahme des Personals
- Eintritt des Praxiserwerbers in laufende Verträge
- Haftung für Behandlungsfehler
- Kaufpreisgestaltung
 - Festlegung des Kaufpreises für den materiellen und ideellen Praxiswert
 - Zahlungsmodalitäten für den Kaufpreis

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Einzelheiten der Vertragsgestaltung

- Verbot der Weiterveräußerung
- Konkurrenzschutzklauseln und Sanktionen bei Verstoß gegen das Konkurrenzverbot
- Abschluss eines Vorvertrages
- Schlichtungsklauseln
- Steuerrechtliche Implikationen

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Gegenstand des Praxisübernahmevertrages

- Praxiseinrichtung mit Patientenkartei und Gegenständen (materieller Praxiswert)
- Ideeller Praxiswert (auch good will) = wirtschaftlicher Wert der Chance, Patienten des Veräußerers behandeln + Gewinnaussichten der Praxis
- Genau definieren, was verkauft wird (Inventarliste!)

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Gewährleistungsfragen

- Gewährleistung für Sach- und Rechtsmängel
 - Konsequenzen bei Mängeln der gekauften Praxis:
 - Rücktritt bei erheblichen Pflichtverletzungen
 - Minderung Kaufpreis
 - Schadensersatzforderungen

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Gewährleistungsfragen

Was muss unbedingt beachtet werden:

- Praxis muss zum Betrieb geeignet sein
- Vereinbarung einer Haftungsbeschränkung für Sachmängel
- Genau Beschreibung des Ist-Zustandes der Praxis
- Ertragsfähigkeit der Praxis auch Gegenstand der Haftung (Umsatzzahlen, Nutzbarkeit der Räume, etc.)
- Alle wertbildenden Faktoren aus Käufersicht absichern (bei neuen Geräten unter Umständen Garantieverprechen)
- Gewährleistung der Lastenfreiheit dokumentieren (z. B. Nichtbestehen eines Eigentumsvorbehaltes)

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Übergabe der Patientenkartei

- Zustimmung des Patienten erforderlich vor Weitergabe der Patientenunterlagen
- Schweigepflicht gilt für Verkäufer
- Eine unzureichende Regelung kann den Vertrag in toto nichtig machen!

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Übergabe der Patientenkartei

Korrekte Übergabe der Patientenkartei unbedingt sorgfältig regeln!

Lösungsmöglichkeiten:

- „Zwei-Schrank-Modell“ der Bundesärztekammer
- Individuelles Schweigepflichtentbindung Anschreiben an Patienten mit Pauschales Einverständnis per Anamnesebogen problematisch
- Sonderfall, wenn Übernehmer vorher in der Praxis gearbeitet hat!

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Überlassung der Praxisräume / Mietvertragliche Regelung

Der Mietvertrag – einer der wesentlichen Punkte bei der Existenzgründung

- Langfristige Bindung mit laufender Kosten
- Planungssicherheit für die Praxis
- Fehler können sehr teuer werden

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Überlassung der Praxisräume / Mietvertragliche Regelung

- Vorsicht Falle!
- Verhandlungsspielräume nutzen!
- Nutzbarkeit der Räumlichkeiten! Mietrecht für Gewerberäume gilt
- Mieterschutz für Wohnraummiete gilt nicht
- Keine gesetzliche Beschränkung der Miethöhe

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Überlassung der Praxisräume / Mietvertragliche Regelung

- Mietvertrag sollte auf längere Zeit abgeschlossen werden (10 Jahre ?)
- Unbedingt einseitiges Optionsrecht auf Verlängerung des Mietvertrages einräumen lassen
- Vorsicht bei Praxisübernahme - Wann läuft der Mietvertrag aus?
- Gibt es Optimierungsmöglichkeiten?

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Überlassung der Praxisräume / Mietvertragliche Regelung

Miethöhe

- Staffelmiete
- Anbindung an Index zum Beispiel für Lebenshaltungskosten
- Investitionen in die Infrastruktur der Praxis
- Berücksichtigung beim Mietzins

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Überlassung der Praxisräume / Mietvertragliche Regelung

Bauliche Veränderungen – Vorsicht Falle!

- Recht des Vermieters, im Vertrag Rückbau der Praxis (z.B. wie beim Wohnraum) zu verlangen?
- Vereinbaren, dass keine Verpflichtung zur Wiederherstellung des früheren Zustandes besteht
- Regelung für Werterhöhung der Praxis im Vertrag regeln

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Überlassung der Praxisräume / Mietvertragliche Regelung

Praxiserweiterung

- Regelung, wonach weitere Partner in die Einzelpraxis oder Kooperation aufgenommen werden können

- Recht, Praxisräume unterzuvermieten

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Überlassung der Praxisräume / Mietvertragliche Regelung

Konkurrenzschutz

- In größeren Gebäuden, Verpflichtung des Vermieters, keine Räumlichkeiten an gleiche oder ähnliche Fachrichtungen zu vermieten

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Überlassung der Praxisräume / Mietvertragliche Regelung

Berufsunfähigkeit / Tod

- Vereinbarung eines Sonderkündigungsrechtes bei festgestellter Berufsunfähigkeit und bei Tod des Praxisinhabers

Praxisschild

- Recht gegenüber Vermieter, Praxisschild anzubringen und es nach Beendigung der Praxis für ein Jahr zu belassen

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Überlassung der Praxisräume / Mietvertragliche Regelung

Fälle aus der Praxis:

- Der Zahnarzt und die „sanfte Erpressung“
- Der enttäuschte – explosive - Berliner MKG-Chirurg
- Der „verhindernde“ Vermietungs-Oldi
- Der unliebsame „Vermieterwechsel“ – vom Umgang mit einem „Grossinvestor“
- Der „naive Praxiskäufer“
- Die nicht erfolgte Parkplatzablöse

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Übernahme des Personals

- Personalsituation sorgfältig klären!
- Arbeitsrechtliche Informationspflichten beachten
- Arbeitsrechtliche Optionen überprüfen

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Übernahme des Personals

§ 613 a Abs. 4 BGB

(4) Die Kündigung des Arbeitsverhältnisses eines Arbeitnehmers durch den bisherigen Arbeitgeber oder durch den neuen Inhaber wegen des Übergangs eines Betriebs oder eines Betriebsteils ist unwirksam. Das Recht zur Kündigung des Arbeitsverhältnisses aus anderen Gründen bleibt unberührt.

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Übernahme des Personals

Information nach § 613 a BGB (Beispiel!)

Anrede ,
wie ich Ihnen bereits persönlich mitgeteilt habe, hat Herr Zahnarzt XXXXX die Zahnarztpraxis mit Wirkung zum XX.XX.XXXX von mir übernommen. Für jeden Betriebsübergang ordnet § 613a Abs. 5 BGB an, dass alle Mitarbeiter durch ein formelles Informationsschreiben über alle wesentlichen Aspekte unterrichtet werden (Die zugrunde liegende Regelung des § 613 a BGB ist angefügt), wobei ich dieser gesetzlichen Informationspflicht hiermit nach komme:

Nach dem Kauf der Praxis geht ihr bestehender Arbeitsvertrag (natürlich zu identischen Konditionen) auf Herrn XXXXX als neuen Arbeitgeber über, womit sich für Sie nichts ändert. Ihre arbeitsvertraglichen Rechte und Pflichten gelten unverändert weiter. Kündigungen des Arbeitgebers wegen des Betriebsübergangs sind unzulässig. Sie haben nach § 613 Abs. 6 BGB das Recht, dem Übergang Ihres Arbeitsverhältnisses auf den neuen Arbeitgeber innerhalb von einem Monat nach Zugang dieses Schreibens schriftlich zu widersprechen. Falls Sie das Widerspruchsrecht ausüben geht Ihr Arbeitsverhältnis nicht auf den neuen Arbeitgeber über, sondern Sie hätten weiterhin einen Arbeitsvertrag mit mir als ihrem bisherigen Arbeitgeber. Die Folge wäre allerdings, dass ich gezwungen wäre, Ihnen betriebsbedingt zu kündigen, da meine Praxis ab XX.XX.XXXX rechtlich nicht mehr existiert, ich Ihnen also auch keinen Arbeitsplatz mehr zur Verfügung stellen kann. Für weitere Fragen stehe ich gerne zur Verfügung. Bitte bestätigen Sie den Erhalt dieses Schreibens auf dem beigefügtem Doppel.

Abschlussformel

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Übernahme des Personals

Kein schriftlicher Arbeitsvertrag – „Heilungsmöglichkeit“?

Praxistipp

„Nachfolgend werden die bestehenden arbeitsvertraglichen Regelungen zwischen den Parteien schriftlich dokumentiert, um den Erfordernissen des „Gesetzes über den Nachweis der für ein Arbeitsverhältnis geltenden wesentlichen Bedingungen“ (Nachweisgesetz) Rechnung zu tragen. Das Nachweisgesetz legt die Verpflichtung auf, die wesentlichen Vertragsbedingungen eines Arbeitsvertrages aufzuzeichnen, die Niederschrift zu unterzeichnen und dem Arbeitnehmer auszuhändigen.“

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Eintritt des Praxiserwerbers in laufende Verträge

- Verzeichnis „Verträge“ erstellen
- Überprüfung, welche Verträge fortgesetzt oder gekündigt werden sollen
- Mit Vertragspartnern Eintritt in den Vertrag vereinbaren

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Absicherung Tod / Berufsunfähigkeit

- Klausel Rücktrittsrecht

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Kaufpreisgestaltung

Experten hinzuziehen!

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Haftung für Behandlungsfälle

- Nachhaftversicherung für Praxisveräußerer abschließen!
- Verantwortlichkeit für fehlerhafte Behandlungen zeitlich fixieren
- Vertragliche Regelung für Regressansprüche der KZV (z. B. Wirtschaftlichkeitsprüfungen, sachlich rechnerische Berichtigung) festlegen

I. Verkauf und Erwerb einer Einzelpraxis

Konkurrenzschutzklausel und Sanktionen bei Verstoß gegen das Konkurrenzverbot

! Konkurrenzschutz vereinbaren !

- Keine Niederlassung innerhalb eines bestimmten Zeitraumes in der Nähe der Praxis
- Keine Praxisvertretung oder Privatpraxis im Umkreis der Praxis (bis auf geringfügige Zeiten)
- Vorsicht bei übertriebenem Konkurrenzschutz = Gefahr der Unwirksamkeit der Klausel
- Sanktionen bei Verstoß (Vertragsstrafe und / oder Unterlassungsverlangen)
- Abschluss eines Vorvertrages?
- Vereinbarung einer Schlichtungsklausel?
- Steuerrechtliche Implikationen!
- Verschwiegenheitsverpflichtung

II. Verkauf und Erwerb eines Anteils einer Gemeinschaftspraxis

Zahnärztliche Kooperationen – **Vorteile**

- Trend zur **Spezialisierung** und einem damit verbundenen umfassenderen Behandlungsspektrums;
- Ermöglichung von patientenfreundlichen „**Schichtdiensten**“
- Bessere Auslastung der **Infrastruktur**,
- Modell für **Zahnärztinnen**;
- Kostenreduzierung und **geringeres Investitionsvolumen** für den einzelnen Partner;
- Risikominderung im **Krankheitsfall**;
- Bessere Auslastungsmöglichkeiten eines **Praxislabors**;
- Möglichkeit **Haftungsreduzierung**

II. Verkauf und Erwerb eines Anteils einer Gemeinschaftspraxis

- Zahnarzt gründet mit 2 bisherigen Einzelpraxen überörtliche Berufsausübungsgemeinschaft mit drei Standorten
- Zahnärztin gründet mit junger Kollegin Übergangssozietät – späterer Praxisverkauf wird verbindlich mitgeregelt
- Zahnarzt verkauft Gesellschaftsanteil an Kooperationspartner (mit Steuerprivilegierung) und lässt sich in Teilzeit anstellen
- Praxen werden zusammengelegt
- Neben Praxis wird zusätzliche Einheit begründet (z.B. Modell Alterszahnheilkunde, Genossenschaft)
- Praxislaborgemeinschaft
- DVT - Gemeinschaft
- BAG wird in PG umgewandelt

II. Verkauf und Erwerb eines Anteils einer Gemeinschaftspraxis

Viele Parallelen bei Übertragung Praxisanteil zum Verkauf einer Praxis

- Gesellschaftsvertrag erforderlich
- Viele Detailfragen (Haftung für Altschulden, Gewinnverteilung, Regelungen beim Auseinandergehen)

II. Verkauf und Erwerb eines Anteils einer Gemeinschaftspraxis

Spezielle Rechtsfragen bei Kooperationen:

- Achtung Scheinsozietät!
- Praxisgemeinschaft – Vorsicht vor falschen Gestaltungen!
- Erprobungsphase mit Junior?
- Regelungen Berufsunfähigkeit / Tod
- Haftung !!!
- Gewinnverteilung - aber richtig!
- Vertretungsregelung – Sonderfall Schwangerschaft und Elternzeit!
- Ausscheiden – aber richtig“
- Übertragung Gesellschaftsanteil
- Ehevertrag – warum macht er (auch hier) Sinn?

II. Verkauf und Erwerb eines Anteils einer Gemeinschaftspraxis

- Vertragszweck
- Beteiligungsverhältnisse / Gesellschaftsvermögen
- Praxisführung und Berufsausübung
- Gewinn und Verlust der Gesellschaft
- Datenschutz und Patientenkartei
- Aufschiebende Bedingungen für das Zustandekommen der Kooperation
- Aufnahme neuer Partner
- Einbeziehung des Mietvertrages
- Arbeitsvertragliche Regelungen
- Bewertung des Gesellschaftsanteils
- Rechnungsabgrenzung
- Haftung
- Auswahl eines Kooperationspartners
- Erweiterung der Gesellschaft
- Konkurrenzschutzklausel
- Dauer der Gesellschaft / Kündigungsmöglichkeiten
- Ausscheide- und Abfindungsregelungen

Ausblick



Episode 05 - Zahnärztlicher Arbeitsvertrag im Fokus

25.01.2023

57 Minuten

Drum prüfe, wer sich ewig bindet (Ob sich das Herz zum Herzen findet. Der Wahn ist kurz, die Reu' ist lang). Rechtsanwalt Michael Lennartz im Gespräch mit Zahnärztin Dilara Arslan und Zahnarzt David Lukas Stark über die Initiative young de...



Episode 04 - Wirtschaftlichkeit der Zahnarztpraxis in Zeiten von Inflation, Personalknappheit & Budgetierung

02.12.2022

40 Minuten

Wie richte ich meine Praxis aus? Dipl. Kfm. Christian Brendel und Rechtsanwalt Michael Lennartz im Gespräch



Episode 03 - Praxisbewertung, Auswirkungen Corona & Marktveränderungen

04.11.2022

24 Minuten

Wohin geht die Reise? Dipl. Kfm. Frank Boos und Rechtsanwalt Michael Lennartz im Gespräch



Episode 02 - Risiken & Nebenwirkungen in der Wirtschaftlichkeitsprüfung

07.10.2022

24 Minuten

Risiken & Nebenwirkungen in der Wirtschaftlichkeitsprüfung - Welches hilft Rezept? Rechtsanwalt Detlef Kerber und Rechtsanwalt Michael Lennartz im Gespräch.



Episode 01 - Arztbewertungsportale

02.09.2022

22 Minuten

Arztbewertungsportale - Des einen Freud', des anderen Leid. Mit Michael Lennartz und Bitu Foroghi.

Newsletter Recht lennmed.de



Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

lennmed.de[®]
RECHTSANWÄLTE

Michael Lennartz
Rechtsanwalt

Hauptsitz Bonn

Kurt-Schumacher-Str.2
53113 Bonn
Tel.: +49 228 249944-0
Fax: +49 228 249944-10
E-Mail: info@lennmed.de

Zweigstelle Berlin:

Hohenzollerndamm 123
14199 Berlin
Tel.: +49 30 82 00 13 – 70
Fax: +49 30 82 00 13 – 71
E-Mail: info@lennmed.de

Zweigstelle Baden-Baden:

Sophienstraße 20
76530 Baden-Baden
Tel.: +49 7221 39 75 0 – 70
Fax: +49 7221 39 75 0 – 71
E-Mail: info@lennmed.de