

Perspektive Praxisabgabe/Praxisübernahme/Alternativen zur Praxisaufgabe

Veranstaltung 

Kiel, 30.11.2022

RA Michael Lennartz

Agenda

I

Bestandsaufnahme, Praxisverkauf, Praxiskauf, I-MVZ

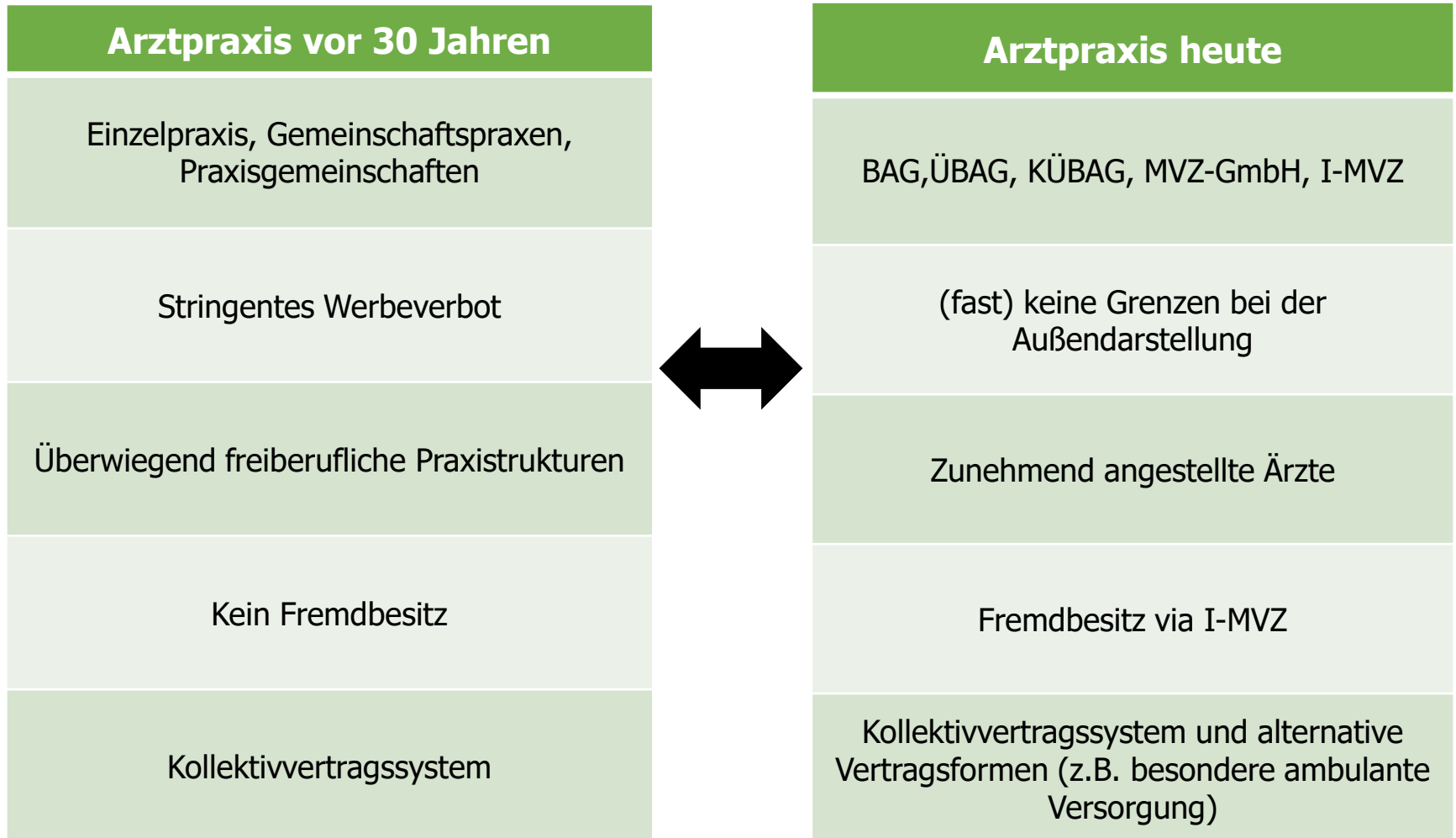
II

Praxisschließung und Alternativen

III

Ausblick

I. 1 Bestandaufnahme



I.2 Praxisverkauf

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

I.2 Praxisverkauf

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

I.2 Praxisverkauf

Projektumsetzung - Möglichkeiten

- Einbindung Kollegen nach „Kennenlernphase“ (Anstellung)
- Bildung BAG (Optionen Rechtform)
- Bildung Übergangssozietät mit Verkaufsszenario
- Regelung spätere Anstellung

I.2 Praxisverkauf

Projektumsetzung - Knackpunkte

- Praxismietvertrag – unzureichende Konditionen oder Verweigerungshaltung Vermieter
- Einstieg in risikoträchtige BAG
- Praxiseinstieg/Verweigerungshaltung Mitgesellschafter
- Bisheriger Kooperationsvertrag unzulänglich
- Differenzen bei Ausstieg BAG-Partner
- Differenzen bei Neuverhandlung BAG (z.B. Gewinnverteilung)
- Schwierige Kaufpreisfindung
- Ungeklärte Finanzierung
- Personalsituation rechtlich unklar
- Keine Koordination der am Projekt Beteiligten

I.2 Praxisverkauf

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

I.2 Praxisverkauf

Verkauf und Erwerb Praxis – Prüfpunkte – Beispiele:

- Gewährleistungsfragen
- Übergabe der Patientenkartei
- Überlassung der Praxisräume / mietvertragliche Regelungen
- Berufsunfähigkeit / Tod
- Übernahme des Personals
- Eintritt des Praxiserwerbers in laufende Verträge, Haftung für Behandlungsfehler
- Festlegung des Kaufpreises für den materiellen und ideellen Praxiswert
- Zahlungsmodalitäten für den Kaufpreis
- Verbot der Weiterveräußerung
- Haftung für Regresse, Steuern und Behandlungen
- Konkurrenzschutzklauseln und Sanktionen bei Verstoß gegen das Konkurrenzverbot
- Abschluss eines Vorvertrages
- Schlichtungsklauseln
- Steuerrechtliche Implikationen

I.3 Exkurs I-MVZ

Fremdbesitzverbot und Europa

Beispiel Doc Morris II

EuGH- Urt. v. 19.5. 2009 (verb. Rs. C-171/07 und C-172/07)

- Fremdbesitzverbote in Deutschland und Italien zwar Beschränkung der im EG-Vertrag gewährleisteten Niederlassungsfreiheit
- Beschränkungen aber gerechtfertigt, weil sie dem Gesundheitsschutz der Bevölkerung dienen und nicht über das Maß des hierfür Erforderlichen hinausgingen.
- Entscheidung des Gesetzgebers, den Verkauf von Arzneimitteln grundsätzlich Apothekern vorzubehalten, bekräftigt und wurde u.a. mit deren Befähigung und ihren Pflichten, insbesondere zur personenbezogenen Beratung, begründet. Nichtapotheker böten nicht die gleichen Garantien wie Apotheker, denn sie unterschieden sich von Apothekern dadurch, »dass sie definitionsgemäß keine derjenigen der Apotheker entsprechende Ausbildung, Erfahrung und Verantwortung haben.

I.3 Exkurs I-MVZ

Fremdbesitzverbot und Deutschland

Fremdbesitz bei den Apothekern

Das BVerfG hat mit Urteil BVerfG v. 13.02.1964 (1 BvL 17/61) das Mehrbesitzverbot mit der Verfassung vereinbar erklärt und dazu Folgendes ausgeführt:

„Die wachsende Zahl der Arzneimittelspezialitäten verlangt den wissenschaftlich gebildeten Apotheker. Nur er ist in der Lage, den Überblick über die Arzneimittel zu behalten; er kann auch dem Arzt beratend zur Seite stehen. Diese Eigenart des Berufes des selbstständigen Apothekers bringt es mit sich, dass bei ihm die Züge des freien Berufes überwiegen; es sind ihm Dienste höhere Art aufgetragen, hinter die das Streben nach Gewinn, wie es sonst der gewerblichen Wirtschaft eignet, zurücktritt. [...]“

I.3 Exkurs I-MVZ

MVZ – Ermöglichung Fremdbesitz

Beispiel:

- Private Equity-Unternehmen beteiligt sich an einem zugelassenen Krankenhaus / Dialyseeinrichtung
- Investor kauft über Krankenhaus Zahnarztpraxen auf
- Zahnarztpraxen werden über analoge ÜBAG-Konstruktion über eine MVZ-GmbH betrieben
- Fremdbesitz de facto aufgehoben

I.3 Exkurs I-MVZ

Rechtliche Fragestellungen

Einfluss der MVZ-Trägersgesellschaft durch die Holding:

- Inwieweit bleiben die einzelnen Einheiten autark?
- Sicherstellung Patienten- und Arbeitnehmer-Datenschutz bei Versuch zentraler wirtschaftlicher Steuerung?
- Spannungsverhältnis Therapiefreiheit des Arztes und wirtschaftlicher Ziele? Leistungsvorgaben?
- Wirtschaftliche Interessen (z.B. Arzneimittelhersteller, Industrie) und gleichzeitige Beteiligung mit möglichem Einfluss auf das Leistungsgeschehen? Compliance- Fragen und Klärungsbedarf:
- § 128 SGB V (Unzulässige Zusammenarbeit zwischen Leistungserbringern und Vertragsärzten)
- § 299 a StGB und § 299 b StGB

I.3 Exkurs I-MVZ

I-MVZ in der Diskussion – Leistungsausdehnung?

KVB und Studie Berliner-IGES-Institut*

- Auswertung von ca. 178 Millionen Behandlungsfällen der KBV Bayerns (2018 – 2019)
- Um 10,4 höherer Honorarumsatz bei I-MVZ je Fall im Vergleich zu Einzelpraxis

* <https://www.kvb.de/ueber-uns/gesundheitspolitik/kvb-impuls/2022-03/iges-gutachten/>

I.3 Exkurs I-MVZ

I-MVZ in der Diskussion

Forderungen 126. Deutsche Ärztetag 2022

- Um Monopolbildungen entgegenzuwirken, wird eine Begrenzung der kassenärztlichen Sitze pro Eigentümer und Fachrichtung vorgeschlagen.
- MVZ-Gründungen durch Krankenhäuser sollen an einen fachlichen, räumlichen und regionalen Bezug zu deren Versorgungsauftrag gekoppelt werden
- Ausweisung Trägerschaft auf Praxisschild
- Errichtung eines öffentlichen und frei zugänglichen Register für MVZ (Besitzverhältnisse, wirtschaftliche sowie medizinische Verantwortlichkeiten)

II. Praxisschließung und Alternativen

Kritische Bestandsaufnahme

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

II. Praxisschließung und Alternativen

Praxisschließung:

Praxis ist nach kritischer Bestandsaufnahme und erfolglosen Verkaufsbemühungen realistisch nicht verkäuflich.

Wichtige Punkte bei der Abwicklung sind:

- Frühzeitige Kündigung Mietvertrag, Prüfen, ob (meist teure) Rückbauverpflichtung besteht
- Rechtzeitige Kündigung des Praxispersonals, dass noch sehr lange gesetzliche Kündigungsfristen abhängig von der Beschäftigungsdauer haben kann
- Kündigung von sonstigen Verträgen
- Organisation der Verwahrung des Patientenakten durch den Praxisabgeber, sofern kein Kollege für die Verwahrung im Rahmen eines Verwahrungsvertrages unter Beachtung des Datenschutzes gewonnen werden kann
- Verwahrvertrag Patientenakte
- Möglicher Verkauf/Entsorgung des Inventars

II. Praxisschließung und Alternativen

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

II. Praxisschließung und Alternativen

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

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

II. Praxisschließung und Alternativen

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.

II. Praxisschließung und Alternativen

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.

II. Praxisschließung und Alternativen

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.

II. Praxisschließung und Alternativen

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
- Bildung ÜBAG mit Kollegen
- **Baustein für späteren Verkauf Praxis/Gesellschaftsanteil**

II. Praxisschließung und Alternativen

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.

Zwei Varianten haben sich abgezeichnet

1. Es gibt eine kleine Gruppe von Kollegen (zum Teil subspezialisiert), die sich vorstellen können, auch gemeinsam eine größere Versorgungsstruktur aufzubauen. Dabei wurde ein neuer, moderner Standort gewählt und der Umzug aus den alten Praxisimmobilien abgestimmt.
2. Es gibt eine groß dimensionierte Praxis (Räume) mit einem Kollegen, der fair kooperieren möchte. In dessen Umfeld werden dann Altersabgaben, für den Einzelbetrieb eigentlich zu kleine Praxen oder Praxen, die einen Standortwechsel durchführen müssen, identifiziert und zusammengeführt.

IV. Praxisschließung und Alternativen

Alternativen zur Praxisschließung – Weiterarbeit ???

Klingt seltsam – aber:

- Möglichkeit vollen Versorgungsauftrag auf eine halbe Zulassung zu reduzieren, womit nicht mehr im vollen Umfang gearbeitet werden muss
- Anstellung von bis zu zwei in Vollzeit beschäftigten Angestellten Zahnärzten mit halber Zulassung möglich
- Variante 1-Personen-MVZ-GmbH?

Initiative des FVDZ:

Deutsche Zahnärztesgenossenschaft www.dzg-eg.de

FÜR IHRE PRAXIS

Flexibel. Individuell. Umfassend.

Wir bieten Leistungen an, die Sie wirklich brauchen können – flexibel, individuell und umfassend. Ob Gründung, Erweiterung oder Abgabe der

zahnärztlichen Praxis: Wir beraten in allen Bereichen. Und wir helfen Ihnen dabei, den regulären Praxisbetrieb zu verbessern.



Das Zeug zum Gründen

Endlich selbständig – ein Traum wird wahr. Wir unterstützen Sie dabei.

Jetzt durchstarten



Alltag vereinfachen

Vom Papierkram erschlagen? Das Team am Limit? Wir schaffen Abhilfe.

Jetzt optimieren



Zukunft aufbauen

Sie wollen umbauen, ausbauen, aufbauen oder erweitern? Wir helfen Ihnen auf Ihrem Weg.

Jetzt expandieren



Weichen stellen

Nur noch ein paar Jahre bis zur Rente? Nutzen Sie sie. Wir zeigen Ihnen, was möglich ist.

Jetzt vorsorgen



Praxis abgeben

Ruhestand ohne Ruhe? Nicht mit uns! Wir unterstützen Sie beim Weitergeben Ihrer Praxis.

Jetzt vorbereiten



Alle Leistungen

Das volle Programm? Schauen Sie sich unser umfassendes Angebot rund um Ihre Praxis an.

Jetzt stöbern

III. Ausblick

Newsletter Recht lennmed.de



Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

lennmed.de[®]
RECHTSANWÄLTE

Michael Lennartz
Rechtsanwalt

Hauptsitz Bonn

Am Hofgarten 3
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:

Werderstr. 12
76530 Baden-Baden
Tel.: +49 7221 39 75 0 – 70
Fax: +49 7221 39 75 0 – 71
E-Mail: info@lennmed.de