

**Seminar für Praxisabgeber
KZV Berlin**

**Praxisnachfolge - gut vorbereitet, sicher zum Ziel
jur. Grundlagen für Zahnärzte**

Dr. Tobias List

Rechtsanwalt | Fachanwalt für Medizinrecht

list@kwm-law.de



Einleitung: Einflussfaktoren auf die Praxisabgabesituation

- Demographischer Wandel
- Anstellungswunsch der jungen Zahnärztegeneration
- Personalprobleme
- Rechtliche (regulatorische) Veränderungen
- Falsche Erwartungen, falsche Selbsteinschätzung

- Falsche Erwartungen, falsche Selbsteinschätzung
 - » Ich bin 105 – fünf Jahre gehen noch!
 - » Steuern sparen um jeden Preis
 - » Ich habe meine Praxis ohne Hilfe aufgebaut – so mach ich auch weiter
 - » Investieren lohnt nicht mehr
 - » In die Karten schauen lass ich mir ohnehin nicht
 - » Und überhaupt:
Keiner kann´s so gut wie ich!

- Grundüberlegungen bei der Praxisabgabe:
 - » Praxisverkauf möglich?
 - » Wenn ja, ab wann? Die Braut schmücken?
 - » Wer soll Praxis übernehmen? Angestellter? Markt? Verwandter? Mitbewerber?
 - » Ruhestand genießen oder weiter (angestellt) tätig sein?
 - » in BAG: Praxisanteil (gegen Abfindung) zurücklassen oder selber veräußern?

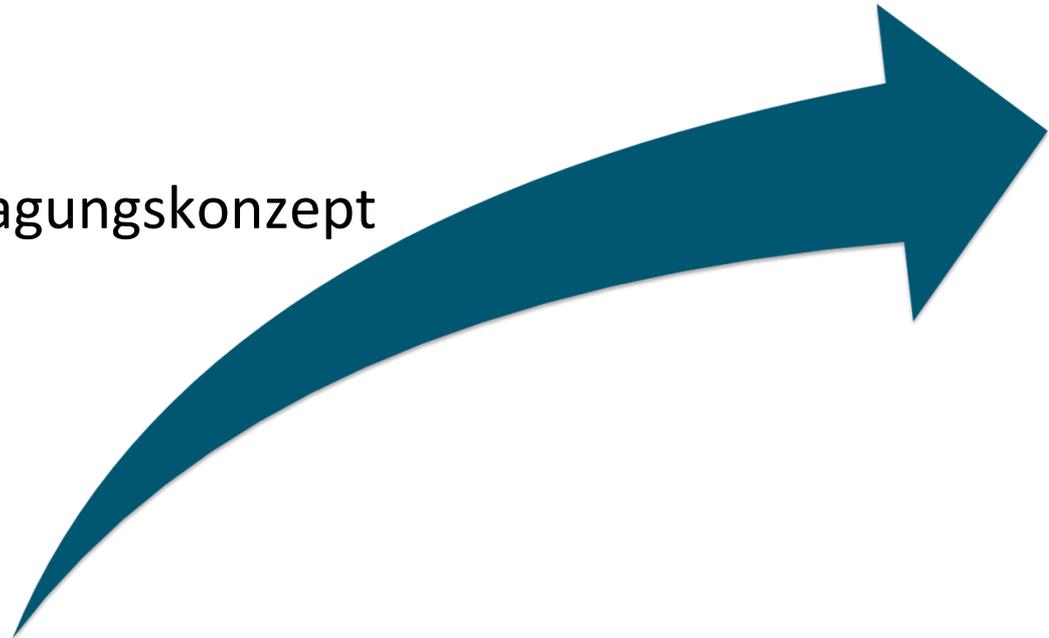
- Zeitlicher Ablauf einer Praxisabgabe wird häufig unterschätzt

- Sorgfältige Vorbereitung der Praxisabgabe
 - » Zeitablaufplan erstellen, **Vorlaufzeit 24 - 60 Monate**
 - » Übertragungsmodell entwickeln (Einbindung Nachfolger, Anstellung, Assistent, „Generation Y“, etc.)
 - » Praxis auf den Verkauf vorbereiten
 - » Praxisbewertung vornehmen

- Sorgfältige Vorbereitung der Praxisabgabe
 - » Praxisdaten und -verträge aufbereiten
 - » Steuerliche Situation und Folgen abklären
 - » Arbeits- und Mietverträge
 - » Kaufvertrag erstellen
 - » Darlehensverträge oder sonstige Verpflichtungen
 - » KZV kontaktieren

Folge: Individuelles Konzept!

- **Phase 1:**
Zielsetzung und strategische Vorbereitung
- **Phase 2:**
Verkaufs- und Übertragungskonzept
- **Phase 3:**
die Zeit danach...



- Klassiker: unmittelbarer Verkauf an Nachfolger = wird seltener
- Häufiger Wunsch: Umwandlung in GmbH (Rentenmodell), Franchisemodelle
- Anstellung Übernehmer und Verkauf – nachlaufende Anstellung Abgeber
- Übergangskooperation mit Nachfolger – Mischmodelle („Wippe“)

→ wird zum Klassiker

Das Wichtigste: Der passende Zahnarzt

Der Praxiskaufvertrag

- **Vertragsgegenstand bezeichnen**
- Übergabestichtag
- **Kaufpreis, Ermittlung, Kaufpreissicherung, Verzug**
- Gewährleistung
- **Regelung zum Patientenstamm (GKV/PKV)**
- Regelung zur Kartei
- Verbrauchsgüter

- **Abstimmung mit Vermieter/ Mietvertrag**
- Honorarabgrenzung (ins. auch KFO)
- Sonstige Verträge (Telefon, Versicherungen, Leasing etc.)
- **Rücktrittsrechte (Tod, BU, etc.)**
- **Personal (Arbeitsverträge):** Überleitung anzeigen, § 613a BGB

Der Praxiskaufvertrag

- **Vorbehalt** der rechtskräftigen Zulassung/Finanzierung
- Kosten des Vertrages
- rechtmäßige Konkurrenzschutzklausel
- Vertragsstrafen
- Sonderbestimmungen

- Inventar
 - Alles muss raus...? --> Der „versehentlich“ verkaufte Benz
 - Garantierter Zustand
- Vorrat (sog. working Capital)
- Ideeller Wert
 - Patientenbindungen
 - Zuweiserstruktur
 - Marke und Kennzeichen, Domains etc.

Zu welchem Preis?



Bis zum heutigen Tage gilt immer noch,

- ... dass es keine einhellig gebilligte Bewertungsmethode gibt und dass eine solche rechtlich auch nicht vorgeschrieben ist. (BGH ZR 142/70 Urteil vom 17.01.1973)

Materieller und ideeller Praxiswert

Methoden: neue Ärztekammermethode
modifiziertes Ertragswertverfahren

Praxiswert

Materieller Wert: Zeitwert des Praxisinventars
→ ggf. durch Gutachter bestimmen lassen

Ideeller Wert: im Wesentlichen Patientenstamm,
daneben:

- Ortslage der Praxis / Zahnärztdichte in der Region
- Praxisstruktur / Patientenstruktur
- Möglichkeit/ Pflicht der Weiterführung in bisherigen Räumlichkeiten
- Qualitätsmanagement
- Dauer der Berufsausübung des Praxisabgebers
- Anstellung von Zahnärzten
- bestehende Kooperationen (Praxisgemeinschaft, Apparategemeinschaft, ...)

Exkurs: Nachgelagerte Anstellung des Abgebers beim Käufer

Kaufpreisgestaltung:

- Kaufpreis vs. Gehalt
 - Steuerliche Betrachtung
 - Risikobetrachtung
- Fix-Kaufpreis vs. Earn-Out
 - Risikobetrachtung
 - Steuerliche Betrachtung
 - Einheitlicher Veräußerungsvorgang?

- Patientenkartei ist grundsätzlich kein handelbares Wirtschaftsgut!
- Schweigepflicht gilt auch zwischen Kollegen, also gegenüber Käufer
- Implementierung der Münchener Empfehlungen zur Wahrung der ärztlichen Schweigepflicht („**Zwei-Schrank-Modell**“)
 - Übergabe der Kartei / der EDV-Daten zum Zwecke dauerhafter und kostenfreier Verwahrung
 - Einsichtsrecht erst bei **ausdrücklicher** Zustimmung des Patienten
 - DSGVO beachten!
 - Vorstellung zur Weiterbehandlung **mit konkludenter Einwilligung reicht nicht** länger aus
 - vorher Trennung / Passwortschutz
 - Zugriffsrecht des Abgebers bei berechtigtem Interesse

- **Grundsatz:** Gewährleistungspflicht des Verkäufers
- **Stolperfalle:** Gewährleistungsausschluss muss vertraglich vereinbart werden!
- **Optimale Gestaltung:**
„Eine Gewährleistung für Sachmängel wird nicht übernommen. Dem Käufer ist der Zustand der Kaufgegenstände bekannt. Ihm ist insbesondere bekannt, dass diese nicht neuwertig sind.“
- **Optimale Gestaltung:**
„Der Verkäufer übernimmt keine Gewähr für die zukünftige Ertragsfähigkeit und Umsatzentwicklung der Praxis.“

Wer kriegt das Geld? Wer zahlt die Rechnungen?

- **Honorare** – optimale Gestaltung:

„Honorare für zahnärztliche Leistungen, die bis zum Übergabestichtag erbracht wurden, stehen unabhängig vom Zahlungseingang ausschließlich dem Verkäufer zu.“

- **Verbindlichkeiten** – optimale Gestaltung:

„Verbindlichkeiten werden ab dem Übergabestichtag von dem Käufer übernommen. Der Käufer stellt den Verkäufer von sämtlichen Ansprüchen Dritter, die nach dem Übergabestichtag herrühren, frei.“

Wer kriegt das Geld? Wer zahlt die Rechnungen?

- **Jahreskosten** – Beispiel Versicherungsprämie - optimale Gestaltung

*„Soweit Praxiskosten sich auf das gesamte Jahr 2018 beziehen, jedoch eine Einmalzahlung vor bzw. nach Übertragung der Praxis zu erfolgen hat, werden diese Kosten von den Parteien im Verhältnis **pro rata temporis** getragen. Dies gilt insbesondere für etwaige Versicherungsprämien, Urlaubs- sowie Weihnachtsgeldansprüche der Mitarbeiter.“*

Nach § 136a Absatz 4 SGB V übernimmt der Zahnarzt für Füllungen und die Versorgung mit Zahnersatz eine zweijährige Gewähr.

- 1. Für **berechtigte Gewährleistungsansprüche**, welche auf zahnärztliche Leistungen des Abgebers oder eines Vertreters oder eines Angestellten vor dem Übertragungstichtag zurückgehen, **hat der Abgeber einzustehen. Der Abgeber hat hierbei ein Nachbesserungsrecht.** Der Übernehmer wird bei Reklamationen eines Patienten den Abgeber unverzüglich innerhalb von 7 Tagen informieren. Der Abgeber hat sodann innerhalb von 7 Tagen mitzuteilen, ob er die Nachbesserung selbst durchführt oder diese von den Übernehmern durchzuführen sind.*
- 2. Sollte die Nachbesserung durch den Übernehmer erfolgen, sind die mit der Abwicklung von Gewährleistungsansprüchen entstehenden Aufwendungen für Labor und Material **vom Abgeber zu tragen.** Sollte die Nachbesserung durch den Abgeber erfolgen, darf er die Patienten nach vorheriger Absprache mit dem Übernehmer in den Praxisräumlichkeiten unter Hinzunahme einer ZMF behandeln. Ein Entgelt für die Nutzung der Räumlichkeiten und ZMF ist nicht zu zahlen.*

- Zustimmung des Ehepartners, wenn gesetzlicher Güterstand der Zugewinnngemeinschaft und Praxis wesentlicher Teil des Vermögens (ca. 85-90%) ist
- Folge der fehlenden Zustimmung: Unwirksamkeit der Verfügung (sog. absolutes Veräußerungsverbot)
- optimal: entweder Versicherung, dass Praxis nicht wesentlicher Teil des Vermögens ist oder Ehegatte unterzeichnet Praxiskaufvertrag

- Praxisübernahme = Firmenverkauf = „**Betriebsübergang**“
- Nachfolger tritt kraft Gesetzes als Arbeitgeber in Arbeitsverhältnisse ein
- **Kündigung** wegen des Übergangs eines Betriebes ist **unwirksam**.
- Recht zur Kündigung aus anderen Gründen bleibt unberührt!
- **Problemfelder:** Abbau von „Personalüberhang“; Richtige Überleitung

- **Mitarbeiterinformation** gemäß § 613a Abs. 5 BGB notwendig
 - hohe Form- und Inhaltsanforderungen (nicht selbst machen)
- Mitarbeiter hat Widerspruchsrecht
- **Folge des Widerspruchs:**
 - Arbeitsverhältnis geht nicht über
 - Abgeber bleibt Arbeitgeber
 - Abgeber muss weiter Gehalt zahlen
 - Abgeber kann dann betriebsbedingte Kündigung unter Einhaltung der Kündigungsfrist erklären

- **Beendigung durch Kündigung**
 - Regelfall: ordentliche Kündigung
 - » Kündigungsfristen des BGB je nach Dauer des Arbeitsverhältnisses
 - » Ausnahme: Arbeitsvertrag oder Tarifvertrag
 - » Schriftform
 - » Unterschrift durch alle Mitglieder der GbR!
 - » Inhalt: unmissverständlich, „bedingungslos“, Angabe eines Grundes nicht erforderlich
 - » falsche Fristberechnung schadet nicht
 - » Wirksamwerden mit Zugang
 - » **Achtung:** Beweislast für Zugang liegt beim Kündigenden

- **Kündigungsschutzgesetz:** anwendbar ab 10 Mitarbeitern und Arbeitsverhältnis > 6 Monate
 - » für die Berechnung der Mitarbeiterzahl werden Teilzeitbeschäftigte wie folgt berücksichtigt:
 - » bis einschließlich 20 Stunden/Woche: 0,50
 - » bis einschließlich 30 Stunden/Woche: 0,75
 - » über 30 Stunden/Woche: 1,0
 - » Auszubildende, Geschäftsführer oder Betriebsinhaber zählen nicht mit
 - » **Rechtsfolge:** Kündigungsgrund erforderlich: personenbedingt, verhaltensbedingt, betriebsbedingt; Sozialauswahl bei betriebsbedingter Kündigung
 - » bei Fehlern droht Kündigungsschutzklage (Frist: 3 Wochen) und Abfindungszahlung (idR 1/2 Bruttomonatsentgelt pro Beschäftigungsjahr) oder Weiterbeschäftigung

- Wirksamkeit des Wettbewerbsverbotes abhängig von Interessenabwägung: **räumliche, zeitliche, gegenständliche Grenzen**
- **Optimale Gestaltung:**
„Gelegentliche Praxisvertretungen bis zu einer Höchstdauer von acht Wochen im Kalenderjahr durch Verkäufer bleiben durch das Wettbewerbsverbot unberührt.“
- **Achtung:**
Kein „Freikauf“ durch Zahlung der Vertragsstrafe! Daneben Schadensersatz- und Unterlassungsansprüche des Übernehmers

klassische Beispiele bei Zahnärzten:

- Erlangung einer Finanzierungszusage oder Bankbürgschaft (Anwaltsanderkonto, Notaranerkonto?)
- Überleitungsmöglichkeit bezüglich Mietvertrag
- Tod / Berufsunfähigkeit des Übernehmers vor dem Übergabestichtag
- Aufnahme in Gesellschaft / BAG-Genehmigung bei Anteilen (auch wichtig bei Praxisgemeinschaft)

- **Telefonnummer(n)** der Praxis übertragen
- Praxishomepage: **Domainrechte** sichern/Überleitung regeln
- Wie werden **Patienten** über Praxisübergabe **informiert**?
 - Patienten anschreiben?
 - nur durch Abgeber (Patientendatenschutz!)
 - Vorsicht bei Formulierungen (keine Zuweisung gegen Entgelt)
 - Anschreiben/Anzeige in Tageszeitung
 - Flyer, sonstige Informationen in Praxis auslegen/aushängen
 - Kostentragung regeln!

Der Mietvertrag

- „Richtige“ Laufzeit
- Kündigungsrechte
- Schilder
- **Rückbauverpflichtung**
- Konkurrenzschutz
- **Ausweitung der Praxistätigkeit**
- **Nachfolgeklausel**
- Aufschiebende Bedingungen

- **Achtung:** ggf. hohe Rückbaukosten bei Praxisabgabe
- **optimal:** *„Der Mieter ist berechtigt, Ein- und Umbauten bei Beendigung des Mietverhältnisses in den Räumen zu belassen.*

Einrichtungen, mit denen der Mieter die Räume versehen hat, können von diesem weggenommen werden. Der Vermieter kann die Ausübung des Wegnahmerechts des Mieters durch Zahlung einer angemessenen Entschädigung abwenden, es sei denn, der Mieter hat ein berechtigtes Interesse an der Wegnahme.“

- **grundsätzlich:** Überlassung der Räumlichkeiten an Dritte bedarf Zustimmung des Vermieters
- **optimal:** „*Der Mieter ist berechtigt, einen oder mehrere Ärzte als Mitarbeiter oder weitere/n Partner aufzunehmen.*“

- **optimal:** *„Wird der einzige Mieter berufsunfähig oder stirbt er, so haben er/seine Erben das Recht, die Praxis an einen anderen Arzt zu übertragen und diesen anstelle des bisherigen Mieters in den bestehenden Vertrag eintreten zu lassen. Für den Vermieter ist ein Kündigungsrecht nach § 580 BGB ausgeschlossen.“*
- *.... Dies gilt auch, wenn Mieter aus anderen Gründen die Praxis nicht fortführen will.“*

- **Problem Nutzungsgenehmigung**
- **optimal:** *„Das Objekt wird vermietet zum Betrieb einer Zahnarztpraxis (nachstehend Praxis genannt). Der Vermieter garantiert, dass die Räume zur vertragsgemäßen Nutzung geeignet sind. Eventuelle das Objekt betreffende erforderliche Genehmigungen wird der Vermieter auf seine Kosten einholen.“*

Checkliste: Unterlagen



- Jahresabschlüsse der letzten 3 Jahre inkl. Afa-Listen
- aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)
- aktuelles Lohnjournal, Arbeitsverträge
- KZV-Abrechnungsunterlagen der letzten 3 Jahre
- Mietvertrag
- Leasing-, Mietkauf-, Wartungsverträge
- Gesellschaftervertrag bei PG/BAG/Kooperationen

Fazit



KWM LAW
we care for health



Dr. Tobias List
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Medizinrecht
Zertifizierter Datenschutzbeauftragter

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**