

**Seminar für Praxisabgeber
KZV Berlin**

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

Dr. Ralf Großbölting

Rechtsanwalt | Fachanwalt für Medizinrecht

Dr. Tobias List

Rechtsanwalt | Fachanwalt für Medizinrecht



KWM LAW

Münster | Berlin | Nürnberg

Positionierung der Praxis














KWM LAW



Die sechs Schritte zum Misserfolg

1. Ich bin 105 – fünf Jahre gehen noch!
2. Steuern sparen um jeden Preis
3. Ich habe meine Praxis ohne Hilfe aufgebaut
– so mach ich auch weiter
4. Investieren lohnt nicht mehr
5. In die Karten schauen lass ich mir ohnehin nicht
6. Und überhaupt:
Keiner kann´s so gut wie ich!

Die Generation im Überblick: Von der Vergangenheit bis zur Gegenwart

	Maturists (geboren vor 1945)	Baby Boomers (1945–1960)	Generation X (1961–1980)	Generation Y (1981–1995)	Generation Z (nach 1995 geboren)
Prägende Erfahrungen	Zweiter Weltkrieg Rationierungen Starr definierte Geschlechterrollen Rock'n'Roll Kernfamilie Festgelegtes Frauenbild	Kalter Krieg Wirtschaftswunder Swinging Sixties Mondlandung Jugendkultur Woodstock Familienorientierung Zeitalter der Teenager	Ende des Kalten Kriegs Mauerfall Reagan – Gorbatschow Thatcherismus Live Aid Der erste PC Anfänge mobile Technologie Schlüsselkinder Zunahme von Scheidungen	Terroranschläge 9/11 Playstation Social Media Invasion im Irak Reality TV Google Earth	Wirtschaftlicher Abschwung Erderwärmung Globalisierung Mobile Devices Energiekrise Arabischer Frühling Eigene Medienkanäle Cloud Computing Wikileaks
Anteil an arbeitender Bevölkerung in % (in UK)	3 %	33 %	35 %	29 %	Teilweise in befristeten Arbeitsverhältnissen oder in Ausbildung
Ziel	Eigenheim	Jobsicherheit	Work-Life-Balance	Freiheit und Flexibilität	Sicherheit und Stabilität
Haltung zu Technologie	Weitgehend uninteressiert	Erste IT-Erfahrungen	Digital Immigrants	Digital Natives	„Technoholics“ abhängig von der IT, nur begrenzte Alternativen
Haltung zu Karriere	Lebenslange Jobgarantie	Karriere im Unternehmen, wird von den Angestellten mitgestaltet	Karriere bezieht sich auf den Beruf, nicht mehr auf den Arbeitgeber	Digitale Unternehmer Arbeit „mit“ Organisationen, nicht „für“ Organisationen	Multitasking-Karriere Übergangloser Wechsel zwischen Unternehmen und „Pop-up“-Business
Typisches Produkt	 Auto	 Fernseher	 PC	 Tablet / Smartphone	Google Glass Nanocomputer 3-D-Drucker Fahrerlose Autos
Medien Kommunikation	 Brief	 Telefon	 E-Mail und SMS	 Text oder Social Media	Mobile oder in die Kleidung integrierte Kommunikationsmedien
Bevorzugte Kommunikation	 Face-to-Face Meetings	 Face-to-Face, zudem Telefon und E-Mail	 Text Messaging oder E-Mail	 Online und Mobile [SMS]	 Facetime

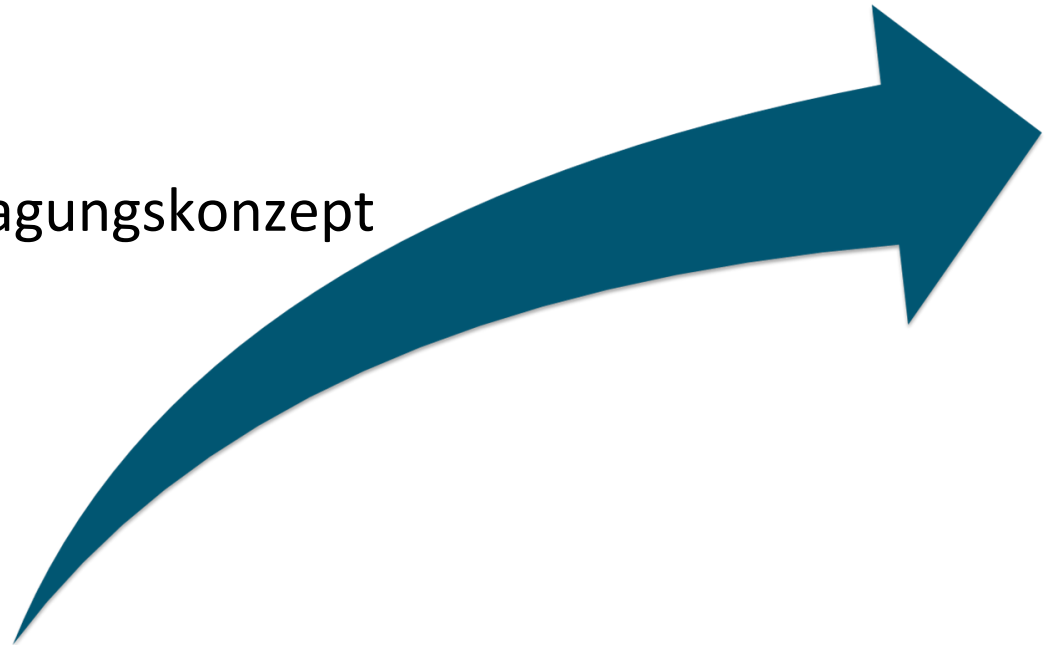
Sorgfältige Vorbereitung der Praxisabgabe/-übernahme (1)

- Zeitablaufplan erstellen, Vorlaufzeit 24 - 60 Monate!
- Übertragungsmodell entwickeln (Einbindung Nachfolger, Anstellung, Assistent, „Generation Y“, etc.)
- Schließung planen?
- Praxis auf den Verkauf vorbereiten!
- Praxisbewertung vornehmen

Sorgfältige Vorbereitung der Praxisabgabe/-übernahme (2)

- Praxisdaten und -verträge aufbereiten!
- Steuerliche Situation und Folgen abklären!
- **Arbeits- und Mietverträge**
- **Kaufvertrag erstellen**
- Darlehensverträge oder sonstige Verpflichtungen
- KZV kontaktieren
- individuelles Konzept

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

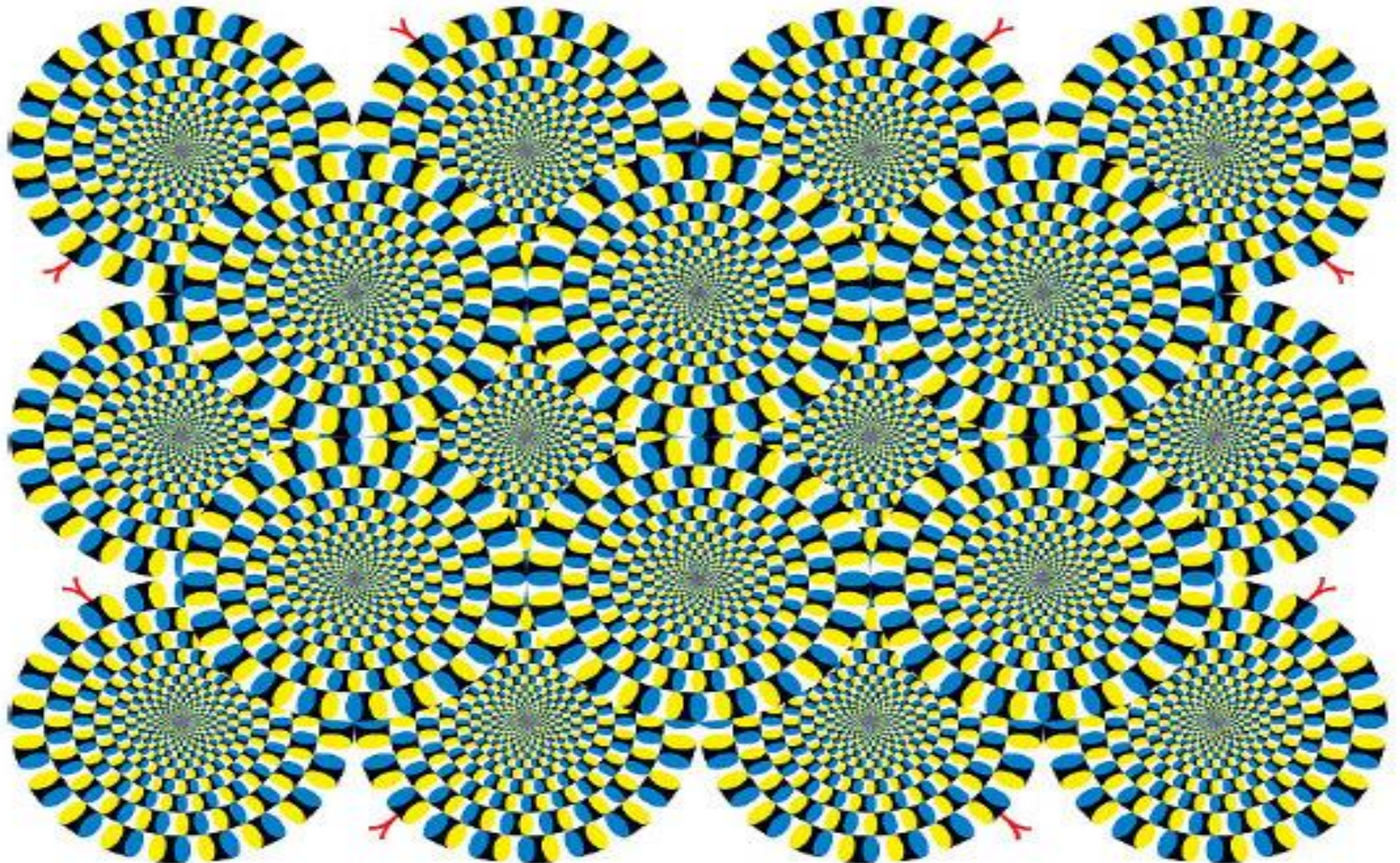


Aufbau der Praxis und (auch) Nachfolgeplanung - Möglichkeiten

- Anstellung und Verkauf
- Klassiker: unmittelbarer Verkauf an Nachfolger = wird seltener
- Häufiger Wunsch: Umwandlung in Kapitalgesellschaften, Rentenmodell
- Franchisemodelle
- Übergangskooperation mit Nachfolger (wird zum Klassiker)
- Mischmodelle („Wippe“)
- Das Wichtigste: **Der passende Zahnarzt**

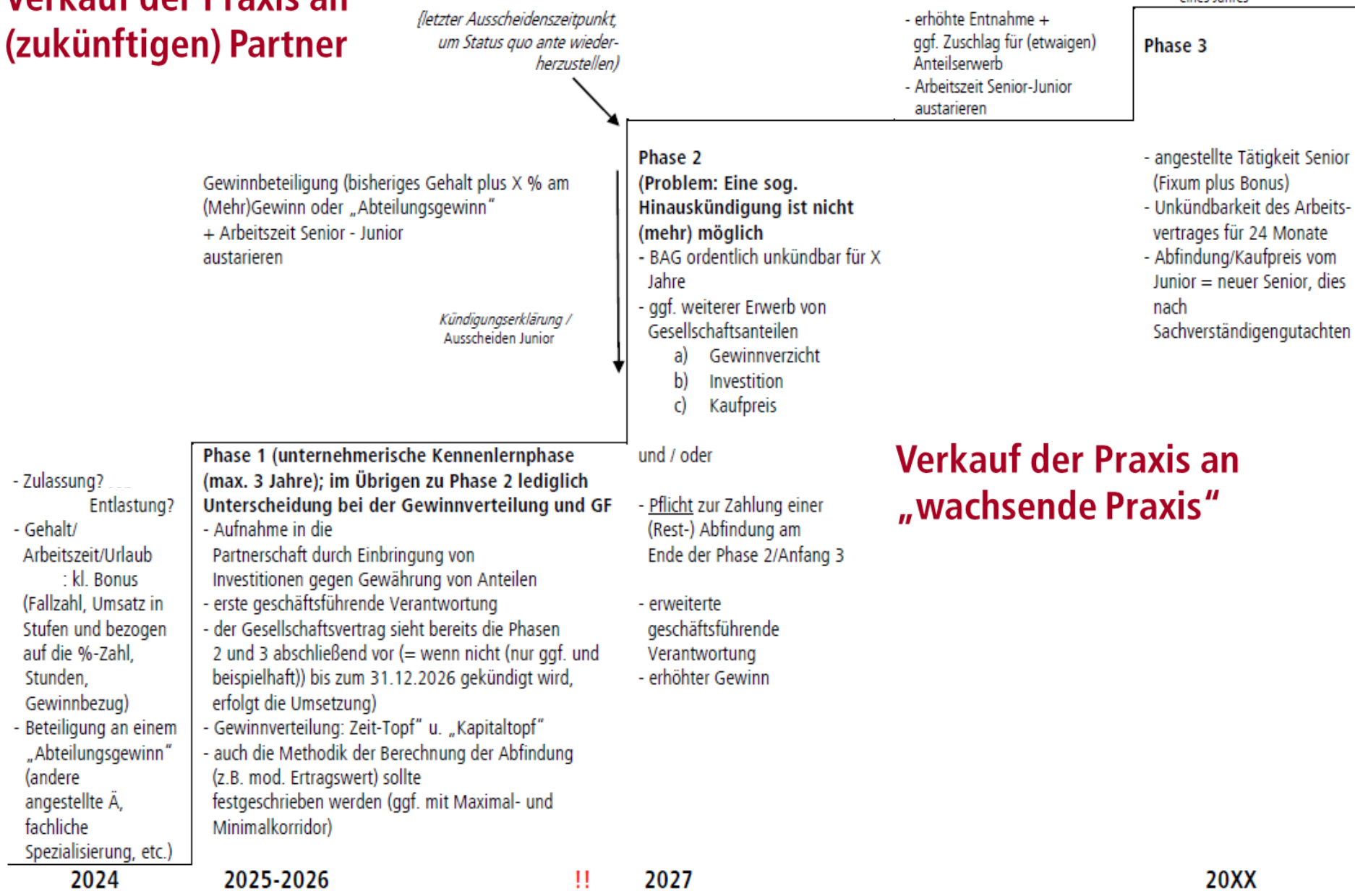
Strategie und Vorbereitung - Schein oder Sein?

KWM LAW



Verkauf der Praxis an (zukünftigen) Partner

1.1. in der Regel Beginn eines Jahres



- Zulassung? ... Entlastung?
- Gehalt/ Arbeitszeit/Urlaub : kl. Bonus (Fallzahl, Umsatz in Stufen und bezogen auf die %-Zahl, Stunden, Gewinnbezug)
- Beteiligung an einem „Abteilungsgewinn“ (andere angestellte Ä, fachliche Spezialisierung, etc.)

Der Praxiskaufvertrag (1)

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

Der Praxiskaufvertrag (2)

- Wichtig: 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 (3)

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



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, ...)

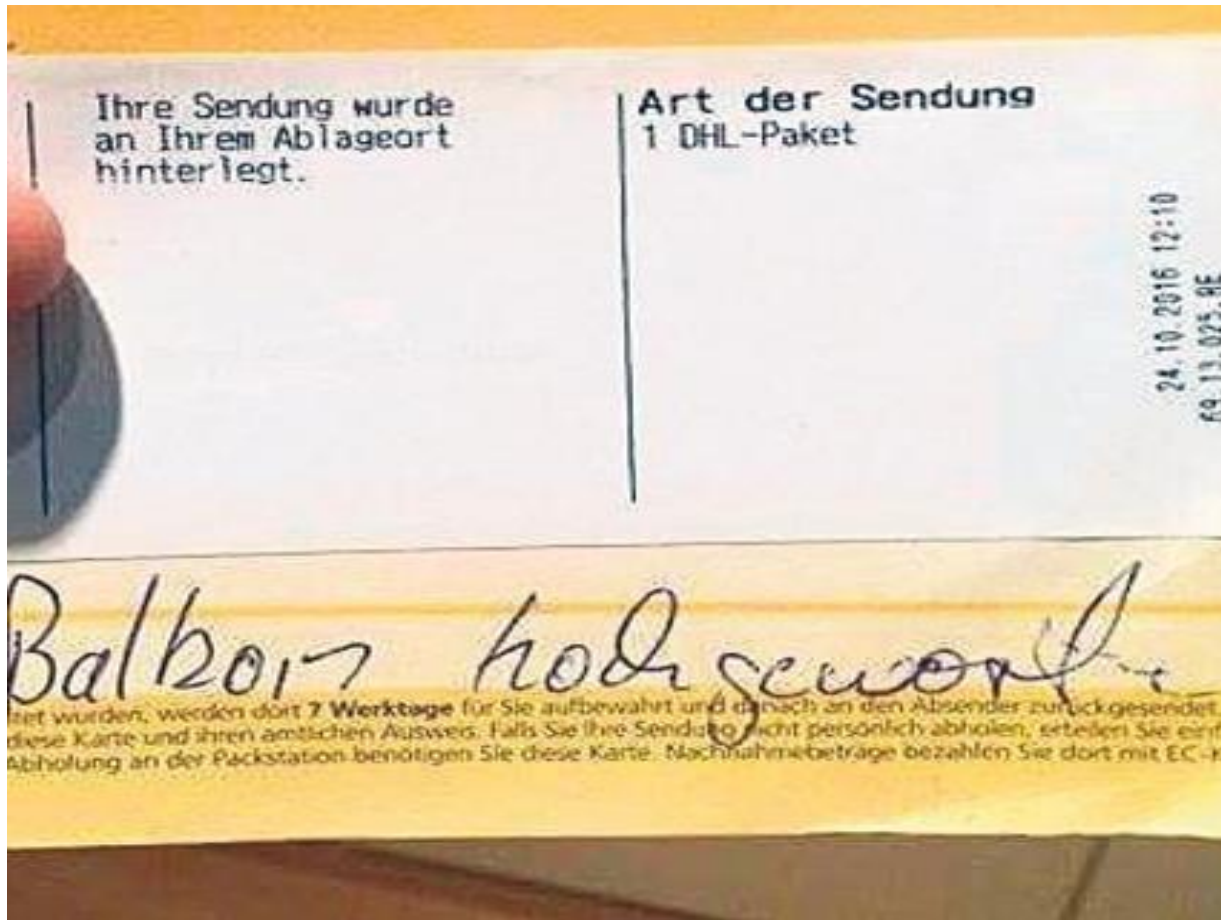
- Patientenkartei ist grundsätzlich kein handelbares Wirtschaftsgut!
- Schweigepflicht gilt auch zwischen Kollegen, also gegenüber Käufer
- Implementierung der Münchener Empfehlungen zur Wahrung der ärztlichen Schweigepflicht („**Zwei-Schrank-Modell**“)
 - Übergabe der Kartei / der EDV-Daten zum Zwecke 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.“

Guten Mitarbeiter sind Gold wert, schlechte



IHR HERMES BOTE WARTEN

Liebe(r) Frau/Herr _____,
wir wurden beauftragt, 1 Sendung(en) zuzustellen. abzuholen.

Wir konnten Ihre Sendung zustellen:
 bei Ihrem Nachbarn _____
StraÙe/Hausnummer _____
Keine Verkandigung
5

Die Sendung wurde Ihrer Vollmacht entsprechend abgestellt.

Zustellservices auf der Ruckseite.

etariat.
öffentlich.



ht Wir sind
rgfabrik und
t

n, sind krea-
novative Ide-
nternehmen
zu führen.
den Sie bitte

ttungen.de
erbung

wöchentlich
urg (Stadt)
eln, Telef.

in KS ge-
z.B. PKW
der Vollzeit.

gen-Vaake,
s, für 1 Per-
Zuschr. A

ushalt - mit
s - in Vell-
6805

arbora

Baumtechnik

Fachbetrieb für Baumpflege

Wir suchen ab sofort einen

Maschinenführer

und/oder

Forstwirt

mit FS Klasse CE

- du bist nicht komplett verpeilt
- du bist in der Lage dich selbst im Supermarkt mit Grundnahrungsmitteln zu versorgen
- brauchst nicht in den nächsten 5 Wochen ein Urlaubssemester, weil du erst mal zu dir selbst finden musst
- du kannst die Uhr lesen
- musst nicht alle 3 Minuten eine WhatsApp schreiben oder Facebook checken
- beherrscht die Grundrechenarten
- kannst dich in deutscher Sprache verständigen
- du kannst dir vorstellen mind. 5x pro Woche zu arbeiten ohne gleich an Burnout zu erkranken?

Dann bewirb dich bei uns!

Tel. 0551 - 633 288
www.arbora-baumtechnik.de

für fu
mit Resta
an der Ed
übergan

Terra
34548 E

Bewer
aussch
christi

Gerne kö
Rückfrag
0152/

Rollstuhlf
im Rahme
Teilzeit- bz
werden de
in (Mindest
zu 4 x im M
zeit bei d
(Pflege, H
Unterstützu
verlässigke
bilität werd
erforderlich
gütert, Tel.

Physiother
KS-Mitte
sucht. Vor
che, MLD
lung, selbs
Tel. 0162/

Rüstiger
€-Basis
Pendelver
sofort gef
erforderli

Für mein
Homberg
2019 ein
den täg
unter 01

Catering
Rathaus
Flexibel,
Tel. 0551/

- 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

- 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!

Das Mietrecht

Der Mietvertrag

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

Wichtige Regelungen

- Instandhaltung
- Kündigungsrechte (!)
- Untervermietung
- Schilder
- Konkurrenzschutz
- Vormietrecht
- Ausweitung der Praxistätigkeit (!)
- Beendigung der Praxistätigkeit (!)

- **Achtung:** ggf. hohe Rückbaukosten bei Praxis-abgabe
- **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.“*

- *„Die Wirksamkeit dieses Vertrages steht unter der aufschiebenden Bedingung, dass dem Mieter die Zulassung zur vertragszahnärztlichen Versorgung für den Standort ... rechtskräftig erteilt wird.*
- *... dass dem Mieter eine schriftliche Finanzierungszusage seiner finanzierenden Bank erteilt wird.“*
- Weiteres = Vermieter/Mieter: Einbauten, Umbauten, Renovierung, Kooperation, Untervermietung, Haftung, Werbung, Konkurrenzschutz

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

Es gibt immer einen Ausweg... oder
(= besser) jedenfalls ein jur. Navigationssystem



KWM LAW
we care for health



KWM LAW
Münster | Berlin |
Nürnberg



Dr. Ralf Großbölting
Partner | Rechtsanwalt
Fachanwalt für Medizinrecht



Dr. Tobias List
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Medizinrecht
Zertifizierter Datenschutzbeauftragter

**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!**