

Die Praxisabgabe aus juristischer Sicht

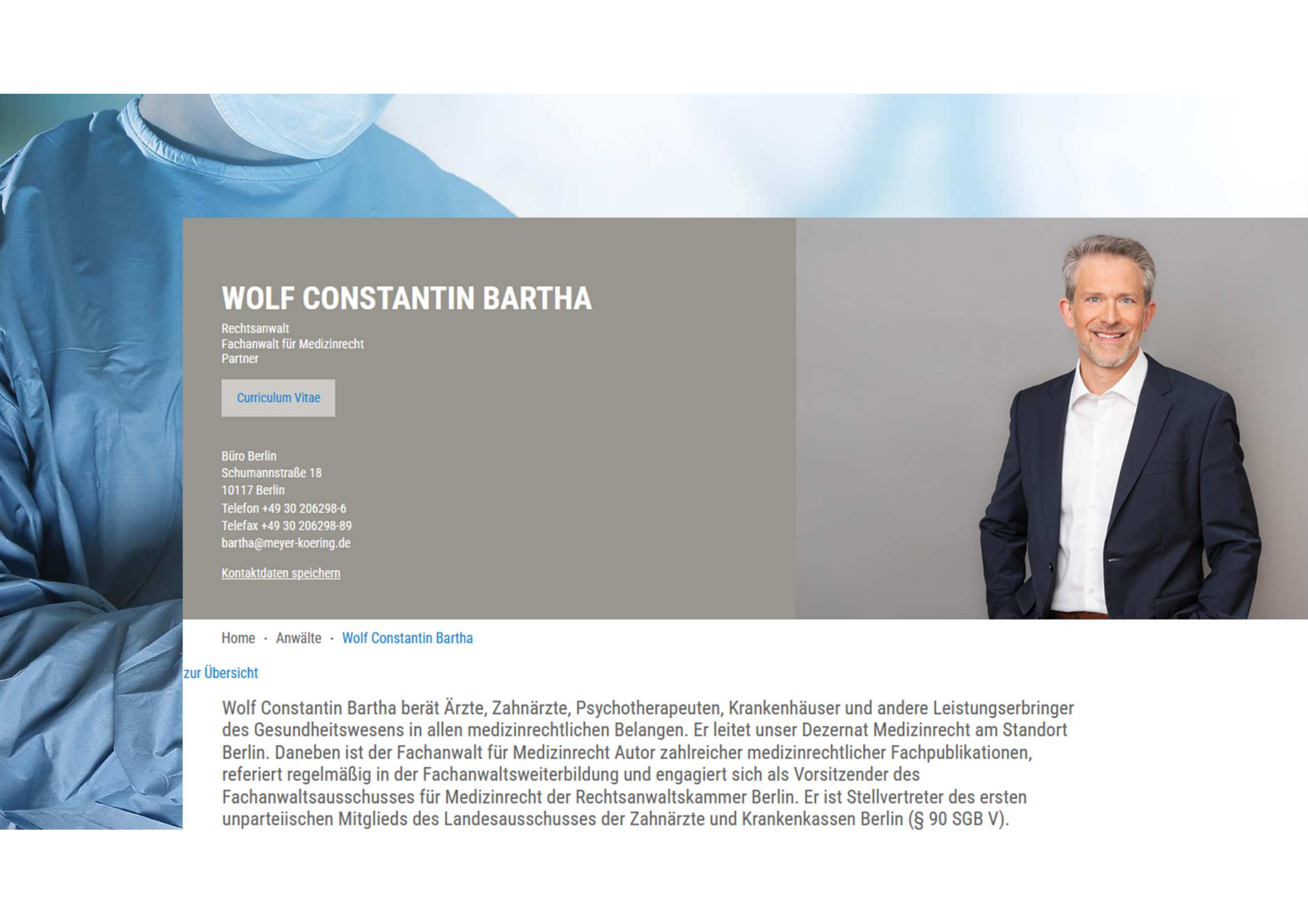
Praxisabgeber-Seminar bei der KZV
Berlin

10.09.2025



**MEYER
KÖRING**
Exzellenz seit 1906





WOLF CONSTANTIN BARTHA

Rechtsanwalt
Fachanwalt für Medizinrecht
Partner

[Curriculum Vitae](#)

Büro Berlin
Schumannstraße 18
10117 Berlin
Telefon +49 30 206298-6
Telefax +49 30 206298-89
bartha@meyer-koering.de

[Kontakt Daten speichern](#)



[Home](#) - [Anwälte](#) - [Wolf Constantin Bartha](#)

[zur Übersicht](#)

Wolf Constantin Bartha berät Ärzte, Zahnärzte, Psychotherapeuten, Krankenhäuser und andere Leistungserbringer des Gesundheitswesens in allen medizinrechtlichen Belangen. Er leitet unser Dezernat Medizinrecht am Standort Berlin. Daneben ist der Fachanwalt für Medizinrecht Autor zahlreicher medizinrechtlicher Fachpublikationen, referiert regelmäßig in der Fachanwaltsweiterbildung und engagiert sich als Vorsitzender des Fachanwaltsausschusses für Medizinrecht der Rechtsanwaltskammer Berlin. Er ist Stellvertreter des ersten unparteiischen Mitglieds des Landesausschusses der Zahnärzte und Krankenkassen Berlin (§ 90 SGB V).

Unser Programm für heute





- „Wat is en Dampfmaschin“ (oder eben auch ne´ Praxis)
?!
 - Die Praxisabgabe aus unjuristischer Sicht – worum geht es überhaupt?
- Die Praxisabgabe aus juristischer Sicht
 - Vertragsgegenstand
 - Gewährleistung
 - Übergehende Verträge (insb. Miet- u. Arbeitsverträge!)
 - Patientenstamm u. Datenschutz
 - Kaufpreis, Fälligkeit, Sicherung etc.
 - Sonstiges
- Exkurs: Praxisabgabe aus Kooperation (BAG u. PG)
- Fragen, Diskussion, Befindlichkeiten

Wat is en... Praxis?

Nicht so dumm, wie es klingt –warum ist das wichtig?



„Gegenstand einer Praxisveräußerung ist die Arztpraxis als Gesamtheit dessen, was die gegenständliche und personelle Grundlage der Tätigkeit des in freier Praxis tätigen Arztes bei der Ausübung der ihm obliegenden Aufgaben ausmacht“

BGH, Urteil vom 04.06.1981, Az. III ZR 31/80





„Praxis“ also...

- Materielle Werte
 - Inventar, Ausstattung, Verbrauchsmaterialien
- Immaterielle Werte
 - Patientenstamm (verkörpert durch Patientendokumentation - CAVE)
 - Guter Ruf
 - Überweiserbindungen
- Standort - Praxisräume (in der Regel gemietet)
- Personal – Mitarbeiter (Arbeitsverträge)
- Weitere Vertragsbeziehungen
 - Telekommunikation und Internet
 - IT, Softwarewartung
 - Leasing, Versicherungen etc.
 - **Evtl. BAG oder PG Vertrag**

Ja und ?!?



Perspektivwechsel !

(und damit zugleich: Praxisabgabe unjuristisch!)





- **Komplexes Konstrukt „Praxis“ wird ganzheitlich betrachtet u. übertragen**
 - Die (Einzel)Komponenten in Summe als „Gesamtpaket“ machen Ihre Praxis attraktiv- oder weniger attraktiv;
 - Einzelkomponenten können zum „Dealbreaker“ werden;
 - Praxisübernehmerinnen und –übernehmer, ihre Berater u. Banken prüfen u. bewerten alle Komponenten (das „Gesamtpaket“);
 - Dazu brauchen sie Unterlagen und Informationen;
 - Das ist evtl. nervig – aber völlig legitim (da müssen Sie durch);
 - Demographie... und Nachfrage... schwierig!
 - Generation X, Y, Z... (die Jugend war schon immer...);
 - Sie sind in Bezug auf Ihre eigene Praxis toleranter, als das mögliche Übernehmerinnen und Übernehmer sind;
 - Praxisübernehmer haben in der Regel Auswahl.



- **Gesamtpaket „Praxis“ sollte zum Zeitpunkt des Verkaufs in „gutem Zustand“ sein, d.h.**
 - Kein Chaos!
 - Geordnete Verhältnisse und Übersicht beim Mietvertrag, erforderlichenfalls schon vorausgedacht/kommuniziert;
 - Unterlagen zum Personal vollständig und vorzeigbar;
 - Wirtschaftliche Daten geordnet und greifbar;
 - Unterlagen zu sonstigen Verträgen geordnet und greifbar;
 - Transparente und professionelle Kommunikation und Kooperation;

Die Praxisabgabe aus juristischer Sicht

Übersicht anhand der wichtigsten Regelungen eines
Praxiskaufvertrages (Checkliste)





- Grundsätze zur Gestaltung von Praxiskaufverträgen
- **Problematisch:**
 - „Musterverträge“, copy-paste und ChatGPT;
 - Hektik
 - Fachfremde „Berater“ (Freunde, Makler, befreundeter Anwalt, der sonst Verkehrsrecht macht);
 - Keine Anlagen zum Vertrag liefern können/wollen;
 - Berater, der sich aufführt, die die Axt im Walde;
 - Evtl. schwierig: Anwalt mit Interessenkonflikt („für beide“).
- **Empfehlenswert**
 - Gute individuelle fachliche Beratung (steuerlich und rechtlich);
 - „Muster“, KI etc. nur als Checkliste und zur Vorbereitung;
 - Angemessener zeitlicher Vorlauf;
 - Anlagen zum Praxiskaufvertrag vorbereitet haben und zur Verfügung stellen können;
 - Mit Fragen rechnen und diese beantworten.

Checkliste

Praxiskaufvertrag

Teil 1

- **@Vertragsgegenstand**
 - Praxiseinrichtung, Verbrauchsmaterial (?)
 - Patientenstamm (ideeller Wert), verkörpert durch Patientenunterlagen (cave)
 - Verträge (Personal, Räumlichkeiten, Kooperationen)
- Kaufpreis
 - Höhe?
 - Aufteilung in Teil für materiellen- und immateriellen Wert?
 - Sicherung (Finanzierungszusage, Bürgschaft etc.)
- Übergabestichtag?
 - Wann wird übergeben? Wovon hängt das ab?
- „Gewährleistung“?
 - I.d.R: keine Gewährleistung, aber Zusage, dass materielle Güter bis zur Übergabe erforderlichenfalls gewartet/repariert werden. Zusicherung, dass vorgelegte Zahlen und Daten richtig und vollständig sind.
 - Vorsicht, wenn zwischen Vertragsschluss u. Übergabe langer Zeitraum liegt.



- **Vertiefung Vertragsgegenstand – Einrichtung, Material etc.**

- Zu übertragene Praxiseinrichtung sollte im Interesse der Klarheit aus **Anlagen** klar ersichtlich sein.
- **Prüfe:** Reicht das Inventarverzeichnis des Steuerberaters? Ggf. manuell ergänzen, evtl. gemeinsame Begehung!
- Evtl. Fotodokumentation erwägen.
- **Prüfe:** Sollen Gegenstände evtl. nicht mitverkauft werden? Typisch wären: *Mobiltelefone, Laptops, Kunst, Autos*. Hier ggf. aus Inventarlisten aktiv streichen oder gesonderte Anlage „vom Verkäufer zu entnehmende Gegenstände“ aufsetzen.
- Faire Regelung zu Verbrauchsmaterialien – weder alle Vorräte frisch aufgefüllt, noch verbraucht bis auf den letzten Tupfer. Häufige Formulierung: „*Verbrauchsmaterialien im üblichen Umgange, ausreichend für einen Praxisbetrieb von jedenfalls zwei Wochen*“.

Checkliste

Praxiskaufvertrag

Teil 1

- Vertragsgegenstand
 - Praxiseinrichtung, Verbrauchsmaterial
 - Patientenstamm (ideeller Wert), Patientenunterlagen (cave)
 - Verträge (Personal, Räumlichkeiten, Kooperationen)
- **Kaufpreis**
 - Höhe? Welche wirtschaftlichen Daten wurden zur Verfügung gestellt?
 - Aufteilung in Teil für materiellen- und immateriellen Wert?
 - Sicherung (Finanzierungszusage, Bürgschaft etc.)
 - Fälligkeit
- **Übergabestichtag?**
 - Wann wird übergeben? Wovon hängt das ab? (Spoiler: i.d.R. aufschiebende Bedingungen erforderlich)
- **@„Gewährleistung“?**



• Vertiefung Gewährleistung (Kaufgegenstand*)

- Interessenlage:
 - Verkäufer möchte überhaupt keine Gewährleistung übernehmen (am besten ab Unterschrift des Kaufvertrages);
 - Käufer hätte gerne Gewährleistung auch über den Übernahmestichtag hinaus;
- Typischer Kompromiss (einfache Struktur):
 - Grds. Gewährleistungsausschluss, aber Vereinbarung, dass materielle Güter bis zur Übergabe erforderlichenfalls gewartet/repariert werden.
 - Zum immateriellen Wert: Zusicherung, dass vorgelegte Zahlen u. Daten richtig u. vollständig sind, aber (natürlich) keine Gewährleistung für künftige Ertragslage der Praxis.
- Regelung (etwas komplexer)
 - Besonderes Regelungsinteresse, wenn zwischen Abschluss Kaufvertrag und Übergabestichtag längere Zeit liegt!
 - Typisch dann: Regelung, zu wertsteigernden Ersatzbeschaffungen oder gar Neuinvestitionen, evtl. Regelungen zur Reduktion des Kaufpreises, wenn Dinge kaputt gehen und nicht ersetzt werden;
 - Procedere der Abstimmung zwischen den Parteien
- Frage: Wartungsintervalle gehen ggf. deutlich über den Übergabestichtag hinaus. Ok für Sie? Ggf. Kostenteilung aktiv vereinbaren. →

Checkliste Praxiskaufvertrag Teil 2

- **@Regelung zum Patientenstamm und Daten (Vorsicht)**
- Regelung zu Praxisräumen und zum Mietverhältnis
 - Hier findet sich typischerweise eine „aufschiebende Bedingung“ oder ein Rücktrittsrecht.
 - Erfahrung: wenn Praxisübernahme scheitert, dann häufig wegen des Vermieters.
- Honorar-/Kosten-/Haftungsabgrenzung
- Personal – Arbeitsverträge
- Sonstige Verträge?(Telefon, Versicherungen, Software...?)
- Rücktrittsrechte?
 - Tod oder BU des Käufers vor Übergabestichtag
 - Nicht erteilte Finanzierungszusage
- Vorbehalt der (rechtskräftigen) Zulassung
- Konkurrenzschutz / Wettbewerbsverbote?



• Vertiefung Patientenstamm und Patientenunterlagen

- Patientenunterlagen können keinesfalls „einfach so“ verkauft werden. Der Praxisinhaber hat sie nur/darf sie nur haben, weil sie mit Einwilligung der Patienten erhoben wurden.
- Dem Praxisübernehmer wurde diese Einwilligung (bislang) nicht erteilt.
- Struktur der vertraglichen Regelung:
 - Patientendaten bleiben im Eigentum und in Verantwortung des Praxisabgebers;
 - Mit dem Praxisübernehmer wird die Verwahrung (§§ 688 ff BGB) vereinbart;
 - (Nur wenn) Patienten in die Nutzung der vorhandenen Daten durch den neuen Praxisinhaber einwilligen, kann diese Patientenakte/Datensatz in die Kartei des Übernehmers überführt werden;
 - Einwilligung ist ausdrücklich einzuholen und zu dokumentieren, also am besten gleich schriftlich.
 - **Streitig:** Ist ggf. „Auftragsdatenvereinbarung“ gem. Art. 28 DSGVO erforderlich??
- All das muss auch für elektronische Dokumentation sichergestellt sein;
- Bei Verstoß droht Unwirksamkeit des (gesamten) Kaufvertrages;
- Praktische Probleme: offenbar sehr selten

Checkliste

Praxiskaufvertrag

Teil 2

- Regelung zum Patientenstamm und Daten (Vorsicht)
- **@Regelung zu Praxisräumen und zum Mietverhältnis**
 - Käufer muss in die Hier findet sich typischerweise eine „aufschiebende Bedingung“ oder ein Rücktrittsrecht.
 - Erfahrung: wenn Praxisübernahme scheitert, dann häufig wegen des Vermieters.
- Honorar-/Kosten-/Haftungsabgrenzung
- Personal – Arbeitsverträge
- Sonstige Verträge?(Telefon, Versicherungen, Software...?)
- Rücktrittsrechte?
 - Tod oder BU des Käufers vor Übergabestichtag
 - Nicht erteilte Finanzierungszusage
- Vorbehalt der (rechtskräftigen) Zulassung
- Konkurrenzschutz / Wettbewerbsverbote?

Praxismietvertrag – enorm wichtig!





- Der Käufer Ihrer Praxis will/muss Ihren Standort übernehmen;
- Im Ergebnis braucht er als Mieter des Standortes übliche und akzeptable Konditionen (i.d.R. auch für die Bank wichtig)
- Merke: Wir sind im Gewerbemietrecht! Kein gesetzlicher Mieterschutz (nicht kuschelig)
- Typischer Inhalt:
 - Rechtssichere und planbare Laufzeit, i.d.R. Festmietzeit mit einseitigen Verlängerungsoptionen für den Mieter (10 – 20 Jahre Planungssicherheit);
 - Recht, künftig Partner in Praxis und ins Mietverhältnis aufzunehmen;
 - Recht, Praxis an Nachfolger zu veräußern;
 - Ggf. Sonderkündigungsrecht bei Tod u. BU;
 - Keine „geerbten“ Rückbauverpflichtungen von Vormietern bei Ende des Mietverhältnisses
- Keine Lösung bzgl. Mietvertrag kann „Dealbreaker“ sein



- Der Weg dahin...?
 - Was sieht Ihr Mietvertrag vor? Immerhin ein belastbares Recht, Nachfolger eintreten zu lassen?
 - Oder sind Sie in der Situation „bitte, bitte“...?
 - Kann ein Einstieg in den Bestandsmietvertrag noch reichen? Z.B. weil es noch zwei 5-Jahres Optionen gibt?
 - Oft ambivalente Interessenlage: Praxisabgeber möchte „im worst case“ natürlich auch das Ende seines Mietvertrages.
 - In der Regel geht es nicht ohne Kommunikation mit dem Vermieter.
 - In der Regel sollte Praxisabgeber als Türöffner und Kommunikator fungieren.
 - Rechtzeitig kommunizieren, bzw. Klärung vornehmen, ohne (Zeit)druck.
 - Am Ende muss ein Eintritt des Käufers und Ihre Entlassung aus dem Mietverhältnis stehen.



Aus dem vom Vermieter vorgelegten neuen Mietvertrag für den Käufer:

§ 13 *Bauliche Veränderungen durch den Vermieter*

„Sofern der Vermieter mind. 4 Wochen vor dem Beginn von Renovierungs- und Sanierungsarbeiten den Mieter darüber informiert, dass das **Objekt** aufgrund der Baumaßnahmen **geschlossen** werden soll, verpflichtet sich der Mieter bereits jetzt, für die Zeit der Baumaßnahmen das Objekt zu schließen und dem Vermieter mindestens 2 Wochen vor dem Beginn der geplanten Maßnahmen einen (Zweit-)Schlüssel des beräumten Mietobjekts zu übergeben.“

„Für den Fall, dass aufgrund der Baumaßnahmen ein teilweiser oder auch ein vollständiger **Abriss des Mietobjekts** vorgesehen ist, vereinbaren die Parteien ein beidseitiges **Sonderkündigungsrecht**. Dieses ist schriftlich (...) auszuüben und beendet das Mietverhältnis mit Wirkung von **zwei Wochen** vor den terminlich vorgesehenen Abrissmaßnahmen.“

Checkliste Praxiskaufvertrag Teil 2

- Regelung zum Patientenstamm und Daten (Vorsicht)
- Regelung zu Praxisräumen und zum Mietverhältnis
 - Käufer muss in die Hier findet sich typischerweise eine „aufschiebende Bedingung“ oder ein Rücktrittsrecht.
 - Erfahrung: wenn Praxisübernahme scheitert, dann häufig wegen des Vermieters.
- **Honorar-/Kosten-/Haftungsabgrenzung**
- **@Personal – Arbeitsverträge**
- Sonstige Verträge?(Telefon, Versicherungen, Software...?)
- Rücktrittsrechte?
 - Tod oder BU des Käufers vor Übergabestichtag
 - Nicht erteilte Finanzierungszusage
- Vorbehalt der (rechtskräftigen) Zulassung
- Konkurrenzschutz / Wettbewerbsverbote?

Zentraler Begriff: Betriebsübergang

Wer eine Praxis kauft,
kauft einen „Betrieb“...

... dieser Betrieb „geht
dann über“....

... und das regelt § 613a
BGB...



Best of § 613a BGB

- Geht ein Betrieb oder Betriebsteil durch Rechtsgeschäft auf einen anderen Inhaber über, so tritt dieser in die Rechte u. Pflichten aus den im Zeitpunkt des Übergangs bestehenden Arbeitsverhältnissen ein.
- Einschränkungen bei inhaltlichen Änderungen, wenn Tarifvertrag gilt.
- 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.
- Belehrungspflicht und Widerspruchsrecht der Arbeitnehmer →



- Käufer benötigt vollständige Informationen zum Personal (Datenschutz: geschwärzt). Typisch:
 - **Lohnjournale, Arbeitsverträge**, Informationen zur „betrieblichen Übung“ – denn auch solche Ansprüche gehen „1:1“ über (z.B. Weihnachtsgeld, zusätzliche Urlaubstage, 13. Monatsgehalt)
- Wer unterrichtet die Arbeitnehmer wann gem. § 613a BGB?
- Bedenke: Bei „Widerspruch“ gehen Arbeitsverhältnisse nicht über, sondern bleiben bei Ihnen (und müssen gekündigt werden).
 - Bei Kündigungsfristen § 622 BGB beachten: Betriebszugehörigkeit ist entscheidend! (20 Jahre Betriebszugehörigkeit = 7 Monate Kündigungsfrist)
- Regelung für Übergangszeit zwischen Unterschrift Kaufvertrag und Übergabestichtag (Neueinstellungen? Kündigungen? Gehaltserhöhungen etc.)
- „Altlasten“? Nicht genommener Urlaub? Überstunden? Möchte Käufer nicht...

Checkliste Praxiskaufvertrag Teil 2

- Regelung zum Patientenstamm und Daten (Vorsicht)
- Regelung zu Praxisräumen und zum Mietverhältnis
 - Käufer muss in die Hier findet sich typischerweise eine „aufschiebende Bedingung“ oder ein Rücktrittsrecht.
 - Erfahrung: wenn Praxisübernahme scheitert, dann häufig wegen des Vermieters.
- Honorar-/Kosten-/Haftungsabgrenzung
- Personal – Arbeitsverträge
- **Sonstige Verträge?(Telefon, Versicherungen, Software...?)**
 - Hier ebenfalls wichtig u. besonders nervig: Anlagen
- **Rücktrittsrechte?**
 - Tod oder BU des Käufers vor Übergabestichtag
 - Nicht erteilte Finanzierungszusage
- **Vorbehalt der (rechtskräftigen) Zulassung**
- **@Konkurrenzschutz / Wettbewerbsverbote?** →



- **Nachvertragliches Wettbewerbs**verbot schützt den verkauften ideellen Wert vor illegitimer Weiter-/Neunutzung durch den Verkäufer;
- „Man kann ideellen Wert nicht einerseits verkaufen, andererseits selbst nutzen wollen“;
- Typische Struktur: Niederlassungsverbot und Verbot, sich vergleichbar anstellen zu lassen (Praxis, BAG, MVZ) für bestimmten Zeitraum (max. 2 Jahre) im angemessenen Umkreis der Praxis (typisch: 2 – 4 km, „es kommt drauf an“).
- Bei Verstoß: empfindliche Vertragsstrafe, z.B. 1/24 des Kaufpreisanteils für den ideellen Wert je Monat des Verstoßes.
- Ggf. weiterer Regelungsinhalt: Zurückhaltung bei Kommunikation, SocialMedia etc.

So weit so klar?



Exkurs: Praxisabgabe aus Kooperation (insb. BAG oder PG)



Im Überblick: BAG, PG, Gemeinsamkeiten u. Unterschiede



Berufsausübungsgemeinschaft (BAG)

- **Gemeinsame zahnärztlichen Tätigkeit**
 - in gemeinsamen Räumen
 - mit gemeinsamer Praxiseinrichtung,
 - gemeinsamer Patientenstamm = gemeinsamer ideeller Wert, gemeinsame Karteiführung u. Dokumentation,
 - gemeinsames Personal und
 - gemeinsame Abrechnung.
 - gemeinsames Wirtschaften,
 - gemeinsamer Gewinn, der zwischen den Partnern verteilt werden muss
- **Berufliche Ehe**
 - konsequente Arbeitsteilung möglich
 - deutlich größerer Regelungsbedarf, insb. bei Trennung
 - intensive Vorgaben der Rechtsprechung zu Rechten und Pflichten der Partner



Praxisgemeinschaft (PG)

- **Kooperation niedergelassener Zahnärzte zum Zweck der**
 - gemeinsamen Nutzung von Räumen
 - gemeinsamen Nutzung von Inventar etc.
 - (oft) gemeinsamen Beschäftigung von Personal
 - gemeinsame Nutzung v. Liefer-/Servicebeziehungen
- **Keine Kooperation in Bezug auf zahnärztliche Tätigkeit**
 - getrennte Praxen unter einem Dach,
 - eigenständiger Patientenstamm,
 - eigenständige Abrechnung,
 - nach Abzug der gemeinsamen Kosten: Jeder hat eigenen Gewinn
 - getrenntes Arbeiten wird von KZV durch „Plausibilitätsprüfung“ überwacht (Aufgreifkriterium: Gemeinsame Patienten)

Zahnärzte-WG

- Verträge weniger komplex

Trennung einfacher (und immer noch)



Praxisabgabe BAG Anteil

- Begrifflich: „Anteilskauf- und Übertragungsvertrag“;
- Vertragsgegenstand: Anteil des Verkäufers an der BAG;
- Verkäufer tritt aus BAG aus, Käufer tritt ein;
- I.d.R. also Kontinuität der BAG im Rechtssinne;
- Voraussetzung: Einverständnis des/der verbleibenden Partner, den „Neuen“ in BAG aufzunehmen und entweder in den bestehenden BAG Vertrag eintreten zu lassen oder neuen Vertrag zu verhandeln;
- Unvermeidbar: Eintretender Käufer haftet für alle bestehenden (Alt)Verbindlichkeiten der BAG;
 - Regelungsbedarf intern, sowohl zwischen Verkäufer wie auch zwischen „Neuem“ und verbleibenden Partner;
 - Rechnungs-, Gewinn- und Verlustabgrenzung im Übrigen
- Inhaltliche viele Gemeinsamkeiten mit „normalem“ Praxisverkauf

Praxisabgabe PG Anteil

- Im Grunde wie bei Übertragung BAG Anteil, aber:
- Aus dem Wesen der PG („Zahnärzte-WG“, unabhängige Praxen unter einem Dach) folgt, dass der ideelle Wert ebenso gesondert übertragen wird wie eventuelle weitere Werte die nicht Gegenstand der PG sind;
- Regelwerk normalerweise trotzdem einheitlich: Typische Einleitung zum „Vertragsgegenstand“:
 - *„Gegenstand der Praxisübernahme ist die Einzelpraxis von Partnerin 1 insgesamt mit ihren immateriellen Wirtschaftsgütern (Goodwill) sowie der 1/3 (in Worten: „ein Drittel“) Anteil von Partnerin 1 an den Gesellschaftsanteilen der Praxisgemeinschaft GbR mit ihren materiellen Wirtschaftsgütern und der vorhandenen Infrastruktur.“*

Puh.



Wenn Sie in Kontakt bleiben möchten:

Aktuelles Medizinrecht: <https://www.meyer-koering.de/aktuelles/meldungen/> („Medizin“ wählen)

Wolf Bartha bei LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/wolf-constantin-bartha-b02360183/>

E-Mail: bartha@meyer-koering.de

Tel: 030 / 206298-6



**Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit**

RA Wolf Constantin Bartha

Fachanwalt für Medizinrecht