KWM LAW

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

KWM LAW

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!

Umstände im Blick

KWM LAW

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 Wikieleaks
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 Übergangsloser 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 Kommunika-tionsmedien
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)

KWM LAW

- 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)

KWM LAW

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

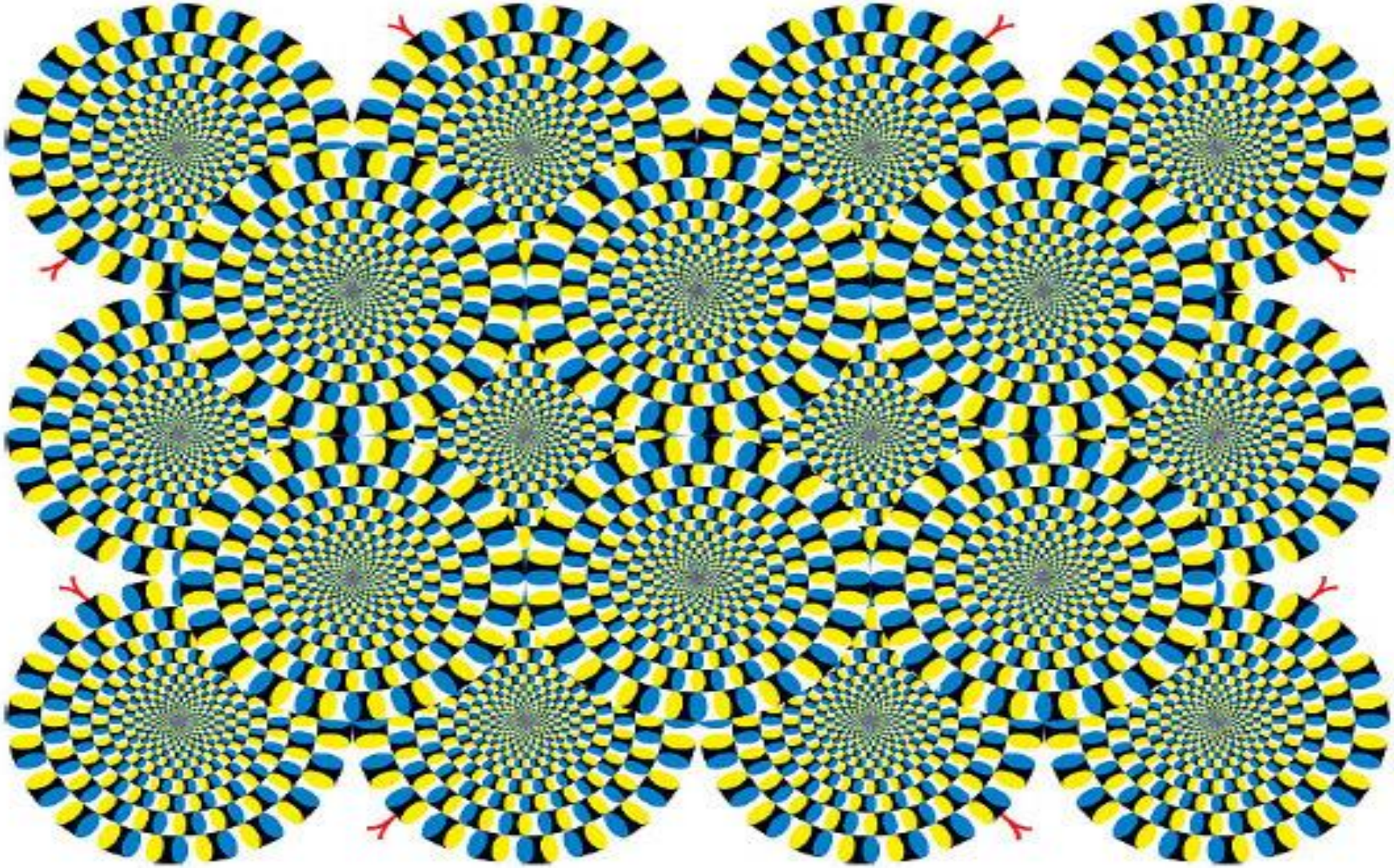
Aufbau der Praxis und (auch) Nachfolgeplanung - Möglichkeiten

KWM LAW

- 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



KWM LAW

Phase 1
- Zulassung/JS/Assi
- Gehalt/ Arbeitszeit/Urlaub
- 2026: kl. Bonus (Fallzahl, Umsatz in Stufen und bezogen auf die %-Zahl, Stunden, Gewinnbezug)
- Beteiligung an einem Abteilungsgewinn (andere/weitere angestellte (Z)Ä, fachliche Spezialisierung, etc.)

2026-2028

Phase 2 (unternehmerische Kennenlernphase (max. 3 Jahre); im Übrigen zu Phase 2 lediglich Unterscheidung bei der Gewinnverteilung und GF
- Aufnahme in die Partnerschaft durch Einbringung von Investitionen mit Gewährung von Anteilen (2 %)
- erste geschäftsführende Verantwortung
- der Gesellschaftsvertrag sieht bereits die Phasen 2 und 3 abschließend vor (= wenn nicht (nur ggf. und beispielhaft)) bis zum 31.12.2030 gekündigt wird, erfolgt die Umsetzung)
- Gewinnverteilung: Zeit-Topf" u. „Kapitaltopf"
- auch die Methodik der Berechnung der Abfindung (z.B. mod. Ertragswert) sollte festgeschrieben werden (ggf. mit Maximal- und Minimalkorridor)

2029-2030

Gewinnbeteiligung (bisheriges Gehalt plus X % am (Mehr)Gewinn oder „Abteilungsgewinn"
+ Arbeitszeit Senior - Junior austarieren

Kündigungserklärung / Ausscheiden Junior

{letzter Ausscheidenszeitpunkt, um Status quo ante wieder-herzustellen)

!!

Phase 3
(Eine sog. Hinauskündigung ist nicht (mehr) möglich
- BAG ordentlich unkündbar für X Jahre
- ggf. weiterer Erwerb von Gesellschaftsanteilen
  a) Gewinnverzicht
  b) Investition
  c) Kaufpreis

und / oder

- Pflicht zur Zahlung einer (Rest-) Abfindung am Ende der Phase 2/Anfang 3

- erweiterte geschäftsführende Verantwortung
- erhöhter Gewinn

2030-2031

- erhöhte Entnahme + ggf. Zuschlag für (etwaigen) Anteilserwerb
- Arbeitszeit Senior-Junior austarieren

1.1. in der Regel Beginn eines Jahres

Phase 4

- angestellte Tätigkeit Senior (Fixum plus Bonus)
- Unkündbarkeit des Arbeits-vertrages für 24/36 Monate
- Abfindung/Kaufpreis vom Junior = neuer Senior, dies nach Gutachten

2032

Der Praxiskaufvertrag (1)

KWM LAW

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

Der Praxiskaufvertrag (2)

KWM LAW

- 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)

KWM LAW

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

Kaufpreis

KWM LAW

zentrale Frage

KWM LAW

Zu welchem Preis?

Bis zum heutigen Tage gilt immer noch, ...

KWM LAW

... 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

KWM LAW

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

Ideeller Wert: im Wesentlichen Patientenstamm,
daneben:

- Ortslage der Praxis / Zahnarztdichte 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, …)

Umgang Patientenkartei

KWM LAW

- 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

Gewährleistung Geräte und ZE

KWM LAW

- **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.“

- ***Garantien aus § 136a SGB V***

Rechnungsabgrenzung

KWM LAW

Wer kriegt das Geld? Wer zahlt die Rechnungen?

- **Honorare** – optimale Gestaltung:

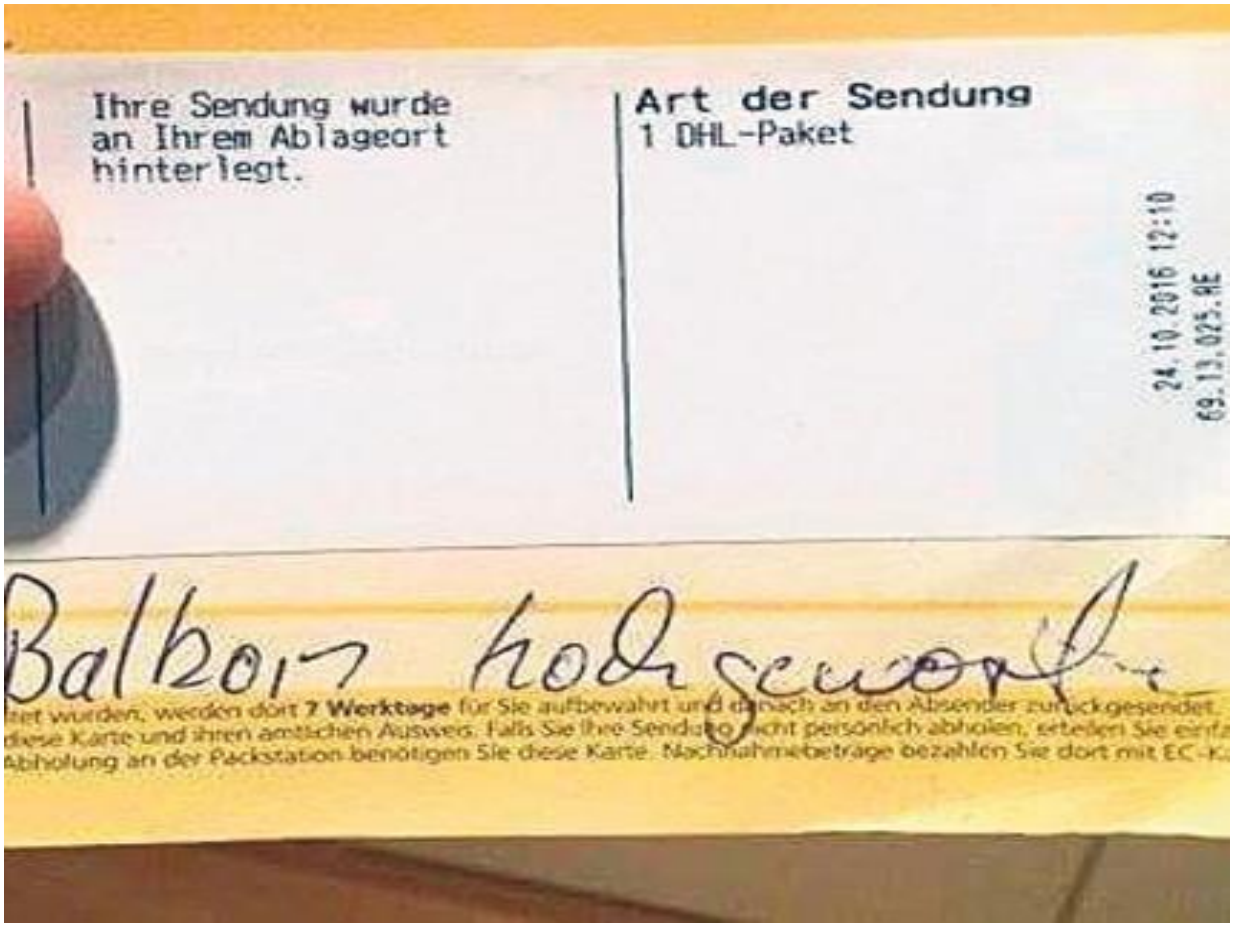
  „Honorare für zahnärztliche Leistungen, die bis zum Übergabestichtag erbracht wurden, stehen unabhängig vom Zahlungseingang ausschließlich dem Verkäufer zu."

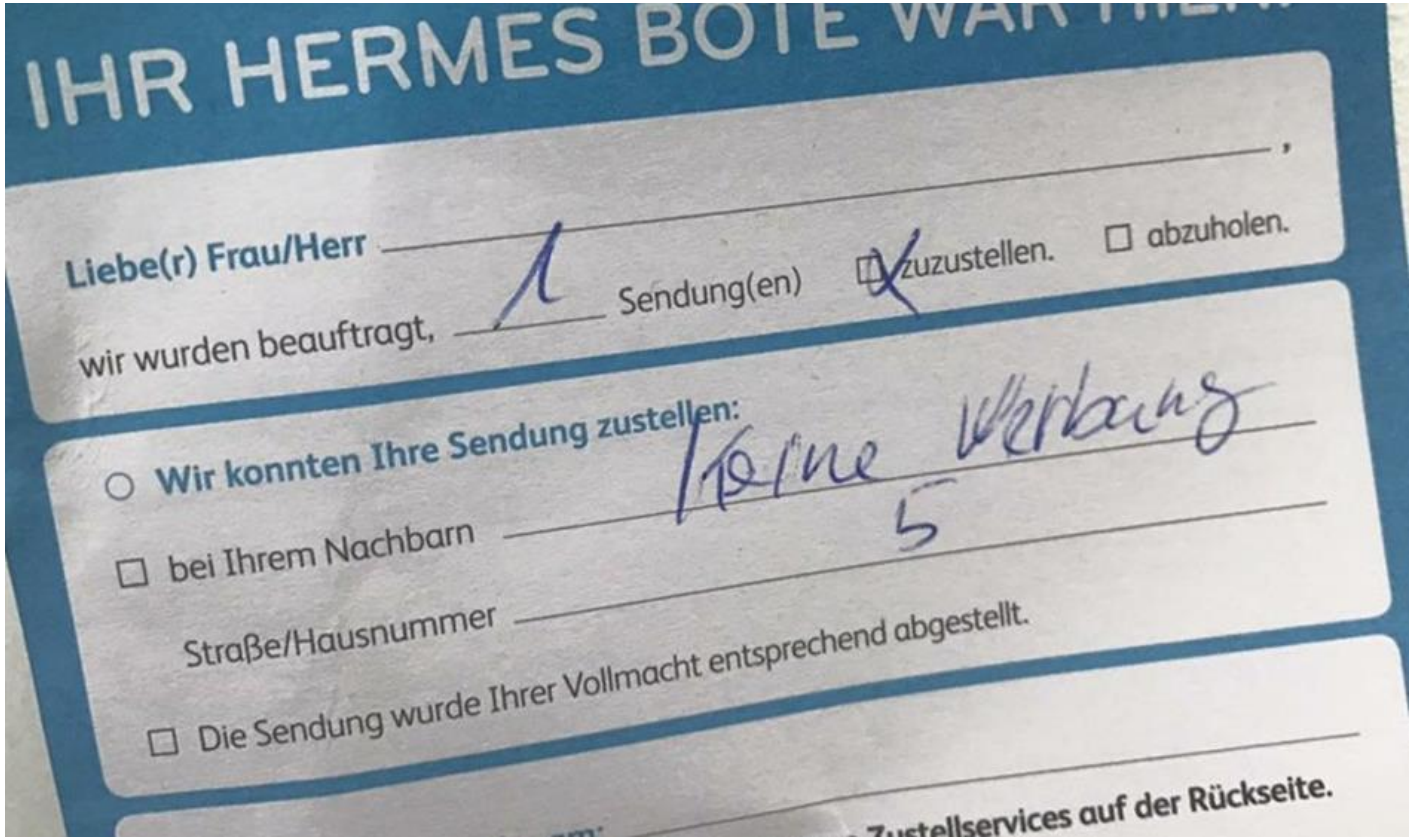
- **Verbindlichkeiten** – optimale Gestaltung:

  „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 ….

KWM LAW





IHR HERMES BOTE WAR

Liebe(r) Frau/Herr _____,

wir wurden beauftragt, 1 Sendung(en) ☒ zuzustellen. ☐ abzuholen.

○ Wir konnten Ihre Sendung zustellen:

☐ bei Ihrem Nachbarn keine Werbung

Straße/Hausnummer 5

☐ Die Sendung wurde Ihrer Vollmacht entsprechend abgestellt.

Zustellservices auf der Rückseite.

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
- berherscht 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

Umgang Arbeitnehmer

KWM LAW

- 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

Umgang Arbeitnehmer

KWM LAW

- **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 <u>unter Einhaltung der Kündigungsfrist</u> erklären

Wettbewerbsverbot

KWM LAW

- 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

Bedingungen und Rücktritt

KWM LAW

klassische Beispiele bei Zahnärzten:

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

Keine Kleinigkeiten

KWM LAW

- **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!

KWM LAW

Der Mietvertrag

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

Das Mietrecht

KWM LAW

Wichtige Regelungen

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

Rückbauverpflichtung

KWM LAW

- **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.“

Ausweitung Praxistätigkeit

KWM LAW

- **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.“*

Nachfolgeklausel

KWM LAW

- **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.“*

Mietzweck

KWM LAW

- **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.“*

Sonstiges

KWM LAW

- *„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

KWM LAW

- 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

KWM LAW
we care for health

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

KWM LAW
Münster | Berlin |
Nürnberg

Dr. Ralf Großbölting
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Medizinrecht

Dr. Tobias List
Rechtsanwalt
Fachanwalt für Medizinrecht
Zertifizierter Datenschutzbeauftragter