

Tipps und Tricks zum

PRAXISÜBERNAHME- VERTRAG



Der Abschluss eines Praxisübernahmevertrages ist in zeitlicher Hinsicht einer der letzten Punkte bei der Praxisübernahme. Bevor es aber zum Abschluss eines Vertrages kommen kann, sollte der zukünftige Praxisinhaber im Vorfeld wesentliche Punkte abgearbeitet haben.

Marco Gerstner, Rechtsanwalt/Karlsruhe

Insbesondere ist zu empfehlen, mit einem in der Zahnmedizin kundigen Steuerberater die Unterlagen der Übernahmepraxis, wie Gewinnermittlung, betriebswirtschaftliche Auswertungen, KZV Quartalstatistiken, Honorarumsätze aus dem Abrechnungsprogramm usw. zu sichten und auszuwerten. Diese Auswertung bildet die Grundlage zur Finanzierung des Vorhabens und muss vor Unterschrift des Vertrages stehen. Hierbei sollte nicht nur an den Kaufpreis, sondern auch an zusätzliche Nebenkosten wie die Kosten für

Beratung, Umbau, Marketing und anderes gedacht werden. Sind all diese Punkte schlüssig gelöst, geht es an den eigentlichen Kaufvertrag. In ihm spielen folgende Punkte eine wesentliche Rolle:

Wer verkauft?

Anfangs gilt es, die Vertragsparteien des Praxisübernahmevertrages festzulegen. In der Regel dürfte dieser Punkt in der Vertragsgestaltung unproblematisch sein. Sollte jedoch eine Todesfallpraxis übernommen werden, so ist darauf zu achten, wer berechtigt ist, die Praxis zu

veräußern. Dies sind grundsätzlich die Erben des verstorbenen Praxisinhabers. Bei Vorliegen einer Erbengemeinschaft, insbesondere bei minderjährigen Erben, ergeben sich jedoch zahlreiche Problem- und Fragestellungen. Aufgrund familienrechtlicher Schutzbestimmungen muss bei minderjährigen Erben die Genehmigung des Familiengerichts eingeholt werden. Ansonsten besteht für den Käufer die Gefahr der Unwirksamkeit des Kaufvertrages.

Was wird verkauft?

Ein zentraler Punkt des Vertrages ist der Kaufgegenstand, d.h. die Frage, was überhaupt gekauft wird. Aus rechtlicher Sicht wird das „Unternehmen Zahnarztpraxis“ in materielle (Praxisinventar) und immaterielle Vermögenswerte (Patientenstamm, sogenannter Goodwill) unterteilt.

Alle materiellen Vermögenswerte sollten in einem sorgfältig erstellten Inventarverzeichnis aufgenommen werden. Im Zweifel gilt nur das im Inventarverzeichnis Enthaltene als gekauft. Zum Zeitpunkt der Übernahme sollte ein Bestand an Verbrauchsmaterialien vertraglich zugesichert werden, sodass die Tätigkeit gleich mit Übernahme begin-





nen kann. Bei Vorhandensein einer Homepage sollte diese mit übertragen werden.

Der immaterielle Wert stellt in der Regel wertmäßig den größeren Kaufpreisannteil dar. Hier ist es für den Käufer unumgänglich, im Vorfeld einen Überblick über das Patientenkontingent zu erlangen und alle dazu wichtigen Unterlagen einzusehen (s. o.).

Kaufpreis und Übergabezeitpunkt

Die Festlegung des Kaufpreises ist zweifelsfrei der Kernbestandteil des gesamten Kaufvertrages. Eine allgemeingültige Bewertungsmethode hat sich hierzu nicht durchgesetzt, sodass heute verschiedene Modelle eine Existenzberechtigung besitzen.

Der Kaufpreis sollte insbesondere aufgrund der Unterlagen des Verkäufers (Gewinnermittlungen der letzten drei Jahre, KZV Quartalsabrechnung, aktuelle BWA, Umsatzstatistiken) von einem sachkundigen Berater überprüft werden.

Im Kaufvertrag sollte eine Aufteilung des Kaufpreises auf die materiellen immateriellen Vermögenswerte erfolgen. Neben den steuerrechtlichen Erwägungen (unterschiedliche Abschreibungsdauer) hat die Aufteilung insbesondere hinsichtlich späterer Gewährleistungsrechte Bedeutung. Eine mögliche Minderung wegen Mängeln

ist auf den festgelegten materiellen Wert beschränkt.

Bei der Festlegung des Übernahmezeitpunkts sollte der Käufer insbesondere auf bestehende Fördermöglichkeiten achten. So gibt es derzeit für Existenzgründer unter anderem die Möglichkeit, bei der Bundesagentur für Arbeit Gründungszuschuss zu beantragen. Voraussetzung hierfür ist, dass der Existenzgründer vor seiner beginnenden Selbstständigkeit mindestens ein Tag arbeitslos gemeldet ist.

Gewährleistungsrechte

Es sollte im Vertrag geregelt werden, dass der Verkäufer zumindest ein funktionsfähiges Inventar zu übergeben hat. Vor dem Hintergrund, dass zwischen Vertragsschluss und tatsächlicher Übernahme der Praxis oft ein nicht unerheblicher Zeitraum liegt, ist darauf zu achten, dass Verschlechterungen des Inventars in diesem Zeitraum zulasten des Verkäufers gehen. Frühestens mit der Übergabe, welche schriftlich hinsichtlich der Vollständigkeit und Funktionsfähigkeit des Inventars zu dokumentieren ist, sollte das Risiko der Verschlechterung auf den Käufer übergehen. Darüber hinaus empfiehlt es sich, dezidierte Regelungen in den Vertrag aufzunehmen, welche Folgen bei Mängeln der gekauften Praxis gelten sollen. So können kostenintensive Streitigkeiten nach der Praxisübernahme verhindert werden.

Patientenkartei

Bei der Übertragung der Patientenkartei auf den Käufer ist neben den datenschutz- und berufsrechtlichen Vorschriften insbesondere die strafrechtliche Bestimmung des § 203 StGB (Schweigepflicht) zu beachten. Der Käufer darf zusammenfassend nur dann Einsicht in die Patientendaten nehmen, wenn der Patient sein ausdrückliches oder stillschweigendes Einverständnis hierzu gegeben hat. Das Erscheinen in der Praxis zur Behandlung ist dafür ausreichend.

Von enormer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang die Aufnahme einer umfassenden Regelung zur Übertragung der Patientenkartei in den Vertrag. Gem. § 134 BGB ist nämlich der Kaufvertrag nichtig, wenn er gegen ein gesetzliches Verbot verstößt. Im Rahmen von Praxisübertragungen ist in der Rechtsprechung allgemein anerkannt, dass die ärztliche Schweigepflicht ein gesetzliches Verbot im Sinne des genannten § 134 BGB darstellt.

Die Folge: Ist eine Regelung zur Übertragung der Patientenkartei nicht oder (wie aus zahlreichen im Internet erhältlichen Vertragsmustern) nur unzureichend vorhanden, ergibt sich hieraus die Nichtigkeit des Rechtsgeschäfts. Nichtigkeit bedeutet die Unwirksamkeit des gesamten Vertrages und gegebenenfalls die Pflicht zur Herausgabe der Praxis! (so schon in einem Urteil des Bundesgerichtshofes vom 11. Dezember 1991 VIII ZR 4/91).

Es bedarf keiner weiteren Erläuterung, dass dies im Ergebnis katastrophale Folgen nach sich zieht. Es ist daher anzuraten, die von den jeweiligen Landes Zahnärztekammern vorgegebenen Empfehlungen zum Thema Patientenkartei zu berücksichtigen.

Wettbewerbsverbot

Der Käufer sollte darauf achten, dass im Übernahmevertrag ein Wettbewerbsverbot zulasten des Verkäufers vereinbart wird. Beim Wettbewerbsverbot sind der sogenannte räumliche, zeitliche und sachliche Geltungsbereich zu unterscheiden.



Der räumliche Geltungsbereich beschreibt die Entfernung von der Praxis, in welchem der Verkäufer nicht mehr tätig sein darf. Hier ist besondere Sorgfalt vonnöten. Wird der Radius zu großzügig gewählt, ist das gesamte Wettbewerbsverbot unwirksam. Dies bedeutet, dass der Verkäufer sich nicht an das Wettbewerbsverbot halten muss. Maßgeblich für die Festlegung des räumlichen Umfangs sind der Einzugsbereich der Patienten sowie der Standort. Bei einer Allgemein Zahnmedizinischen Praxis in der Innenstadt von München dürfte der zulässige Umfang bei ca. 500–1.000 Metern liegen, im ländlichen Bereich wäre dahingegen auch ein Umfang des Wettbewerbsverbotes von 10 Kilometern denkbar. Bei spezialisierten Zahnarztpraxen dürfte der Radius im Vergleich großzügiger gewählt werden.

Durch geschickte Vertragsgestaltung kann ergänzend für den Fall der Niederlassung des Verkäufers innerhalb des vertraglich ausgeschlossenen Bereichs eine Kaufpreisminderungsklausel aufgenommen werden.

In zeitlicher Hinsicht ist in der Rechtsprechung allgemein anerkannt, dass der Verkäufer bis zu einer Spanne von maximal zwei Jahren an das Wettbewerbsverbot gebunden werden kann. In sachlicher Hinsicht sollten selbstverständlich nur zahnärztliche Tätigkeiten ausgenommen werden. Last but not least: Der Verstoß gegen das Wettbewerbsverbot sollte unter Vertragsstrafe gestellt werden.

Haftungs- und Rechnungsabgrenzung

Der Käufer sollte unbedingt darauf achten, dass im Vertrag eine Haftungsabgrenzung aufgenommen wird. Dies bedeutet, dass der Käufer nicht für Verbindlichkeiten des Verkäufers haftet, die vor der Übernahme entstanden sind.

Hinsichtlich laufender Behandlungsverhältnisse sollte versucht werden, diese seitens des Verkäufers möglichst vor der Übergabe abzuschließen. Denn bei der Fortführung von Behandlungen müssen in der Regel sonst neue Heil- und Kostenpläne erstellt und die bisherigen und künftigen Leistungen getrennt abgerechnet werden. Zudem sollte darauf geachtet werden, dass die Übernahme der Praxis zum Quartalsbeginn erfolgt, um insbesondere die Abrechnung gegenüber der KZV zu erleichtern.

Aufschiebende Bedingungen

Aufschiebende Bedingungen bedeuten, dass der Vertrag erst dann als wirksam geschlossen gilt, wenn die jeweiligen Bedingungen eingetreten sind.

Der Vertrag sollte die folgenden aufschiebenden Bedingungen enthalten:

- Abschluss eines Mietvertrages
- Erteilung der Zulassung
- Zustandekommen der Finanzierung.

Schiedsgerichts- und Mediationsklauseln

Bei Abschluss eines Übernahmevertrags besteht die Möglichkeit, sich vertraglich darauf festzulegen, dass an Stelle des

normalen Gerichtswegs bei Streitigkeiten ein Schiedsgericht entscheiden soll. Die Aufnahme solcher Klauseln ist immer im Einzelfall zu entscheiden.

Vorteil eines Schiedsgerichtsverfahrens kann u.a. sein, dass das Verfahren zeitnah und abschließend entschieden wird (das heißt Berufungsmöglichkeiten sind nicht möglich). Außerdem sind Schiedsverfahren nicht öffentlich und durch Sachkundige besetzt. Zu beachten ist jedoch, dass Schiedsgerichtsverfahren oft mit höheren Kosten verbunden sind und die abschließende Entscheidung auch einen Nachteil darstellen kann.

Fazit

Die Gestaltung des Praxisübernahmevertrages enthält zahlreiche Fallstricke und Problematiken. Mit einer sorgfältigen Vorbereitung und Planung der Praxisübernahme sind jedoch alle Problemfelder zu bewältigen. Scheuen Sie sich nicht, frühzeitig fachkundige Berater aus dem zahnmedizinischen Bereich hinzuzunehmen. Profitieren Sie von deren Erfahrungen und erweitern Sie Ihr eigenes Wissen. Die damit verbundenen Beratungskosten sind überschaubar und sichern Ihr existenzielles Vorhaben ab. Einen Vertrag sollten Sie im Übrigen erst dann unterschreiben, wenn Sie ihn in allen Punkten verstehen. Diesen Anspruch sollten Sie Ihrem Rechtsanwalt abverlangen.

KONTAKT



Marco Gerstner
nowak & partner
Steuerberater Rechtsanwälte
Schwarzwaldstraße 39
76137 Karlsruhe

Tel.: 07 21/9 32 87-30
Fax: 07 21/9 32 87-31

E-Mail: info@nowak-partner.de