



ZUR PERSON:

Rechtsanwalt Privatdozent Dr. iur. habil. Michael Anton, LL.M., Studium der Rechtswissenschaften mit den Schwerpunkten „Deutsches und internationales Vertrags- und Wirtschaftsrecht“ an der Universität des Saarlandes und „International Commercial and Banking Law“ an der University of Johannesburg, South Africa (2004); Promotion und Habilitation an der Universals Schüler von Prof. Dr. iur. Dr. rer. publ. Dr. h.c. mult. Michael Martinek; seit 2010 Hochschullehrer an der Universität des Saarlandes in den Bereichen: Vertrags- und Verbraucherschutzrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht, Bank-, Vertriebs- und Transportrecht sowie im gewerblichen Rechtsschutz, Wettbewerbsrecht und IT-Recht (im Zertifikat „Patent und Innovationsschutz“); seit 2013 zusätzlich Lehrbeauftragter an der EBS Universität für Wirtschaft und Recht, Wiesbaden.

DAS „ABC“ DER MEDIZINISCHEN PRAXISNACHFOLGE

KAUF UND VERKAUF EINES „FAMILIENUNTERNEHMENS“ BESONDERER ART

VON RECHTSANWALT PRIVATDOZENT DR. MICHAEL ANTON, LL.M.

Die Praxis eines niedergelassenen Arztes ist ein „Familienunternehmen“ besonderer Art. Ehepartner unterstützen regelmäßig die medizinische Leitung in vielerlei Hinsicht im Praxisalltag. Gemeinsam wird regelmäßig auch die Praxisnachfolge bestimmt. Eine Statistik der Bundesärztekammer zum 31.12.2013 besagt, dass von 123.629 niedergelassenen Ärztinnen und Ärzten in Deutschland insgesamt 34.419 mindestens 60 Jahre und älter sind. Prognosen sprechen davon, dass in den nächsten 10-15 Jahren bis zu 70 % der niedergelassenen Ärzte aus ihrem Berufsleben ausscheiden werden.

Die Suche nach einem Nachfolger und der Verkauf des „Familienunternehmens“ Arztpraxis stellen erfahrungsgemäß einen besonderen Einschnitt in die familiäre und berufliche Situation dar. Eine Praxisnachfolge bietet gleichzeitig komplexe zivil-, arbeits-, gesellschafts- und handelsrechtliche, zusätzlich aber auch sozial- und steuerrechtliche sowie betriebswirtschaftliche Herausforderungen. Eine frühzeitige Auseinandersetzung mit der Praxisnachfolge sowie eine sorgfältige und vertrauensvolle Rechtsberatung sorgen für einen „reibungslosen“ Übergang der Praxis. Das vorliegende „ABC“ der Praxisnachfolge dient als Einstieg in regelmäßig wiederkehrende Rechtsfragen bei der Veräußerung und dem Erwerb einer Arztpraxis.

Angestellte: Nach § 613a BGB bleiben die Arbeitsverträge der Praxisangestellten im Grundsatz so bestehen, als gäbe es keine Praxisnachfolge. Dies dient zum einen der ungestörten Fortführung des laufenden Betriebes, insbesondere aber dem Schutz der Praxisangestellten: Das Recht zur ordentlichen Kündigung wegen der Praxisnachfolge ist ausgeschlossen. Hier besteht jedoch Gestaltungsspielraum: Eine „sanierende Gesundheitschirurgie“ ist für den Erwerber bei Fortführung der Praxis mit nur wenigen, speziell ausgesuchten Mitarbeitern nicht ausgeschlossen. Steht dagegen die Übertragung medizinischer Geräte im Mittelpunkt der Praxisnachfolge (wie bspw. bei einer radiologischen Praxis) oder erfolgt eine Übernahme der Mehrzahl der Mitarbeiter, wird eine Kündigung einzelner Angestellter anlässlich des Betriebsübergangs ausgeschlossen sein.

Bewertung: Die Parteien müssen sich im Praxiskaufvertrag (→ Vertrag) auf einen Kaufpreis einigen. Die Verständigung hierüber orientiert sich regelmäßig am gutachterlichen Verkehrswert der Praxis. Dieser bestimmt sich meist nach der sog. Ärztekammermethode (gemäß den „Hinweisen zur Bewertung von Arztpraxen“ 2008), die neben dem „Substanzwert“ zusätzlich den „ideellen Wert“ der Praxis gemäß den Umsätzen berücksichtigt. Alternative betriebswirtschaftliche Methoden, die sich an den zukünftig erwarteten Erträgen der Praxis orientieren, erlangen zunehmend Bedeutung.

Chancen: Der Erwerber kann bei Übernahme einer bestehenden Praxis den langwierigen und mühsamen Aufbau eines eigenen Patientenstammes vermeiden. Er nutzt die Sogwirkung einer etablierten Praxis und den Imagetransfer von dem ausscheidenden Arzt für sich selbst. Andererseits sieht der Veräußerer



Kommt es zum Verkauf einer Praxis, orientiert sich der Preis häufig am gutachterlichen Verkehrswert

bei einer Praxisnachfolge „sein“ Lebenswerk erfolgreich fortgeführt und erwirtschaftet ein faires Entgelt durch die Veräußerung.

Einzelpraxis: Rechtlich bestehen erhebliche Unterschiede, je nachdem, ob eine Einzelpraxis übertragen oder bei einem Zusammenschluss von mehreren Ärzten (→ Gemeinschaftspraxis) eine Nachfolgeregelung getroffen werden soll. Der vorliegende Beitrag beschäftigt sich mit der Einzelpraxisnachfolge.

Form: Der Nachfolgevertrag (→ Vertrag) einer → Einzelpraxis ist rechtlich formlos möglich. Aus Gründen der Rechtssicherheit sollte jedoch stets Schriftform gewählt werden. Ausnahmsweise ist die Mitwirkung eines Notars notwendig, wenn bspw. auch das Eigentum an den Praxisräumen übergehen soll bzw. Geschäftsanteile einer Ärzte-GmbH (→ Gemeinschaftspraxis) veräußert werden sollen.

Gemeinschaftspraxis: Beim Zusammenschluss mehrerer Ärzte liegt eine Gemeinschaftspraxis vor, die ohne besondere Abrede als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (§§ 705 ff. BGB), andernfalls als Partnerschaftsgesellschaft oder – neuerdings – nach § 23a ff. Musterberufsordnung Ärzte unter bestimmten Voraussetzungen auch als GmbH geführt werden kann (wobei dies noch nicht in jedem Kammerbezirk anerkannt ist). Die Nachfolge in einer Praxisgemeinschaft erfolgt – je nach Rechtsform und vertraglicher Ausgestaltung – durch Veräußerung des Geschäftsanteils bzw. durch Austritt mit Abfindungszahlung und Aufnahmevertrag mit dem neu eintretenden Arzt.

Haftung: Die Angst eines Erwerbers, für Fehler und Verbindlichkeiten des Veräußerers einstehen zu müssen, ist aus der „gewöhnlichen“ Unternehmensnachfolge bekannt: Wer ein Handelsgeschäft erwirbt, haftet für die Verbindlichkeiten des früheren Inhabers. Auch wenn es sich bei der Arztpraxis um kein „Handelsgeschäft“ handelt (der Arzt ist Freiberufler), ist es heute gängige Praxis, zur Absicherung des Praxiserwerbers eine Freistellungsklausel in den Praxisnachfolgevertrag (→ Vertrag) aufzunehmen, wonach der Veräußerer den Erwerber bei Inanspruchnahme durch Dritte freizustellen hat.

Konzessionshandel: Die kassenärztliche → Zulassung ist – insbesondere in einem wegen Überversorgung gesperrten Gebiet, in dem bei der Praxisnachfolge ein → Nachbesetzungsverfahren durchzuführen ist – ein wirtschaftlich wertvolles Gut. Der Verkauf der vertragsärztlichen → Zulassung allein ist ohne Vorliegen einer „patientenbeladenen“ Arztpraxis jedoch unzulässig. Deshalb sollten in jedem Praxiskaufvertrag die Vertragsgegenstände präzise benannt werden, um eine Nichtigkeit wegen eines unzulässigen Konzessionshandels zu vermeiden.

Mietvertrag: Regelmäßig soll die Praxis am angestammten Ort weitergeführt werden. Dies ist nicht nur aus Gründen der Patientenbindung (→ Chancen) meist sinnvoll, sondern wegen der Ortsgebundenheit der kassenärztlichen → Zulassung notwendig. Der Tatbestand der Praxisnachfolge hat jedoch keine direkten Auswirkungen auf einen Praxismietvertrag. Insbesondere ist der Vermieter nicht gezwungen, den Erwerber als Mieter zu akzeptieren oder die gleichen Bedingungen beizubehalten.

Hier drohen Szenarien, in denen entweder der Erwerber die kassenärztliche → Zulassung erhält, aber keine oder keine erschwinglichen Praxisräume hat, oder aber der Erwerber wird Mieter der Praxisräume, die → Zulassung im → Nachbesetzungsverfahren erlangt jedoch ein anderer Bewerber. Für diese Konstellationen ist frühzeitig Vorsorge zu treffen, die Zustimmung zur Fortführung des Mietvertrages rechtzeitig einzuholen und den Austausch der Mietvertragsparteien unter die Bedingung der kassenärztlichen → Zulassung zu stellen.

Nachbesetzungsverfahren: Dieses Verfahren bei der Praxisnachfolge in kassenärztlich „gesperrten“ Gebieten (→ Zulassung) steht eigenständig und unabhängig neben dem zivilrechtlichen Praxiskaufvertrag (→ Vertrag). Die sozialrechtliche Auswahl des Nachfolgers erfolgt durch einen Zulassungsausschuss nach allgemeinen Kriterien (wie bspw. berufliche Eignung, Approbationsalter, Dauer der ärztlichen Tätigkeit u.a.), aber auch nach speziellen Umständen (wie bspw. einer Verwandtschaft des Bewerbers mit dem Vertragsarzt oder einem zum Veräußerer bestehenden Angestelltenverhältnis). Seit 2013 kann der Zulassungsausschuss ein Nachbesetzungsverfahren bei Überversorgung auch gegen Zahlung einer Entschädigung ablehnen. Ist nicht sicher, ob ein Nachfolger gefunden wird (dies kann bspw. in räumlich weniger attraktiven Gebieten der Fall sein), sollte das Nachbesetzungsverfahren unter der Bedingung eingeleitet werden, dass eine rechtswirksame Praxisübertragung vorliegt (andernfalls droht der endgültige Verlust der Zulassung ohne Praxisnachfolge). Auf diesem Weg kann auch die Nachfolge mit einem Wunschkandidaten angestrebt werden.



Patientenkarteien dürfen bei einem Praxisverkauf nicht ohne Einwilligung der Patienten an den Nachfolger weitergegeben werden

Patientenkartei: Der Veräußerer verstößt gegen das Selbstbestimmungsrecht eines Patienten und gegen die strafrechtlich gesicherte ärztliche Schweigepflicht, wenn er die Patientenkartei ohne Einwilligung des Patienten an seinen Nachfolger übergibt. Eine solche Abrede kann sogar zur Gesamtnichtigkeit des Praxisnachfolgevertrages führen (→ Vertrag). Als praktikable Lösung hierfür dienen seit Jahren die so genannten „Münchener Empfehlungen zur Wahrung der ärztlichen Schweigepflicht bei Veräußerung

einer Arztpraxis“ aus dem Jahre 1992: Dort ist das sog. „Zwei-Schrank-Modell“ geregelt, wonach der Erwerber die Altpatientenkarteien verschlossen im ersten Schrank verwahrt, bis der Patient durch seinen ausdrücklichen oder schlüssigen Behandlungswunsch gegenüber dem Praxiserwerber seine Einwilligung in die Übergabe der Patientenakte an den Praxiserwerber erklärt. Von nun an gehört die Patientenakte in den zweiten Schrank. Bei digitaler Patientenkarteiführung sind verschlüsselte und passwortgeschützte Systeme zu verwenden, die zwischen Alt- und Neupatientenkarteien unterscheiden.

Sachmängelgewährleistungsrecht: Mängel am veräußerten Praxisinventar, Ausbleiben bzw. Abwandern der erhofften Patienten und unerwartete Um-

satzeinbußen stellen häufig Streitpunkte im Nachgang einer Praxisnachfolge dar. Hier sollte der → Vertrag zwischen Veräußerer und Erwerber individuelle Sonderregelungen konkret für die Parteien der Nachfolgevereinbarung schaffen, die in besonderem Maße auf Streitvermeidung gerichtet sind. Eine vollständige Rückabwicklung der Praxisnachfolge wegen Rücktritts sollte weitestgehend vermieden werden.

Tod des Vertragsarztes: In diesem Fall ist Vorsicht und Eile für die Erben geboten, da die Sozialgerichte nach mehr als sechs Monaten ohne ärztliche Tätigkeit davon ausgehen, dass keine vertragsärztliche Tätigkeit in nennenswertem Umfang mehr besteht. Eine Veräußerung der Arztpraxis wird dann wegen Unzulässigkeit eines → Nachbesetzungs-

FACHINFORMATIONSTIPP

Kirschner / Frehse

Arzt und Niederlassung

2013, 182 Seiten, broschiert

ISBN 978-3-7691-3517-6

Deutscher Ärzte-Verlag

29,95 Euro

Lewejohann / Morton / Offermanns / und weitere

Kauf und Bewertung einer Arztpraxis

2011, 216 Seiten, broschiert

ISBN 978-3-482-63661-5

NWB

54,80 Euro

Riedel / Hansis / Schlesinger

Wirtschaftlich erfolgreich in der ambulanten Versorgung

2013, 308 Seiten, broschiert

ISBN 978-3-7691-3499-5

Deutscher Ärzte-Verlag

39,95 Euro

Schmitz / Binz / Oerter

Der Praxiskaufvertrag für die Arzt- und Zahnarztpraxis

2013, 88 Seiten, kartoniert

ISBN 978-3-8114-3632-9

C.F. Müller

39,99 Euro

In den nächsten 10-15 Jahren werden bis zu 70 % der niedergelassenen Ärzte aus ihrem Berufsleben ausscheiden

Mehr als 90 Prozent der deutschen Bevölkerung sind gesetzlich krankenversichert



verfahrens faktisch ausgeschlossen sein. Hier sollten die Erben unverzüglich einen Praxisvertreter (den sog. Praxisverweser) nach Genehmigung seitens der Kassenärztlichen Vereinigung einsetzen.

Vertrag: Der Praxiskaufvertrag ist das Herz einer jeden Nachfolgeregelung. Ein individuell ausgearbeiteter Praxiskaufvertrag schafft Rechtssicherheit, verhindert Streit und klärt vorbeugend die wesentlichen Fragestellungen. Die Kosten für diese Rechtsberatung amortisieren sich regelmäßig. Neben den Standardklauseln (genaue Bezeichnung des Gegenstandes der Übertragung, Entgeltleistung, Zeitpunkt der Praxisübertragung, → Gewährleistung des Verkäufers, → Haftung des Erwerbers, → Patientenkartei, Übernahme von bestehenden Verträgen, → Wettbewerbsverbot, Übernahme der → Angestellten, rechtlich notwendige Zustimmung des Ehegatten und vielen anderen Klauseln) hat der Vertragsgestalter die Wirksamkeit des Praxisnachfolgevertrages nicht nur mit dem Ausgang des → Nachbesetzungsverfahrens, sondern auch mit weiteren

bestehenden Vertragswerken des Veräußerers zu verknüpfen. Da ein Veräußerer nicht sicher weiß, welcher von mehreren Interessenten im → Nachbesetzungsverfahren die → Zulassung erhalten wird, sollte der Veräußerer mit sämtlichen Bewerbern den Praxisnachfolgevertrag schließen, jedoch unter der Bedingung, dass der Partner die → Zulassung erhält. Da nicht berücksichtigte Bewerber eines → Nachbesetzungsverfahrens Widerspruch und Klage einreichen können, was zu einer meist mehrjährigen und dementsprechend besonders lästigen Verzögerung der Praxisnachfolge und zu einer erheblichen Belastung der involvierten Parteien führt, sollte der Veräußerer mit jedem Interessenten zusätzlich einen Verzicht auf die Einlegung von Rechtsmitteln vereinbaren.

Wettbewerbsklausel: Jeder → Vertrag über die Praxisnachfolge sollte eine Konkurrenzschutzklausel enthalten. Der veräußernde Arzt soll seine langjährigen Patientenbeziehungen im Einzugsgebiet seiner ehemaligen Praxis nicht zum Nachteil der

durch den Erwerber fortgeführten Praxis ausnutzen. Andererseits schützt das Grundgesetz die freie Berufsausübung (des veräußernden Arztes), die durch eine Wettbewerbsklausel erheblich beschränkt wird. Vor diesem Hintergrund toleriert die Rechtsprechung allein solche Wettbewerbsklauseln, die (*erstens*) sachlich den Tätigkeitsbereich der veräußerten Praxis betreffen, (*zweitens*) zeitlich nicht über das erforderliche Maß zur Bindung der Patienten an den neuen Praxisinhaber (regelmäßig genügen hierfür zwei Jahre, ausnahmsweise sind in medizinischen Sonderbereichen mit besonders engen Arzt-Patientenbeziehungen auch einmal drei bis fünf Jahre angemessen) und (*drittens*) räumlich nicht über das bisherige Einzugsgebiet der veräußerten Praxis hinausgehen. Zu weitgehende sachliche und räumliche Konkurrenzschutzklauseln sind komplett nichtig, zeitlich unangemessene Beschränkungen werden auf das zulässige Maß gerichtlich reduziert.

Zulassung: Mehr als 90 Prozent der deutschen Bevölkerung sind gesetzlich krankenversichert. Nur Vertragsärzte können bei den Krankenkassen ihre Leistungen gegenüber den Kassenpatienten abrechnen. Zwar hat jeder Arzt Anspruch auf Zulassung, jedoch können medizinisch überversorgte Gebiete „gesperrt“ sein. Dies hat zur Folge, dass der Veräußerer seinen Nachfolger in gesperrten Gebieten nicht frei auswählen darf, sondern ein im SGB V geregeltes → Nachbesetzungsverfahren durchzuführen ist. ■

ZUR KANZLEI

Die wirtschaftsrechtlich ausgerichtete Kanzlei für Wirtschafts- und Vermögensrecht berät Unternehmen und Freiberufler unter anderem im Rahmen der Unternehmens- und Praxisnachfolge. Dabei fungiert die Kanzlei als „One Shop“-Rechtsdienstleister „aus einer Hand“: Strategische Planung des Nachfolgeverfahrens, Suche von und Kontakt mit Kaufinteressenten, Verhandlung und Vertragsschluss sowie Betreuung der Abwicklungsphase auf Verkäufer- wie Käuferseite zählen zum Leistungsspektrum der Kanzlei im Bereich der Unternehmens- und Praxisnachfolge.

Kontakt: Kanzlei für Wirtschafts- und Vermögensrecht – Rechtsanwalt PD Dr. Anton, LL.M.
Post & Büro Adresse: Science Park Saar, Universität des Saarlandes, 66123 Saarbrücken
Büro Adresse: Narzissenstr. 13, 66119 Saarbrücken

Tel: +49 (0) 6 81 - 588 25 87 E-Mail: info@kwv-recht.de
Fax: +49 (0) 6 81 - 588 25 87 Web: www.kwv-recht.de