

Kauf/Verkauf einer Kinder- und Jugendarzt-Praxis oder eines Praxisanteils (Teil 1)

Die Niederlassung und die Beendigung der Praxistätigkeit sind für jeden Kinder- und Jugendarzt von erheblicher Bedeutung. Beide Vorhaben müssen in vielerlei Hinsicht gut geplant werden. Dies gilt insbesondere, wenn eine Praxis oder eine Praxisbeteiligung gekauft oder verkauft werden. Die meisten niedergelassenen Kinder- und Jugendärzte sind auch vertragsärztlich tätig. Vertragsarztsitze sind knapp und werden dies auf absehbare Zeit bleiben. Kauf und Verkauf einer kinder- und jugendärztlichen Praxis oder einer Praxisbeteiligung können deshalb nur unter Berücksichtigung der gesetzlichen Vorgaben zur Nachbesetzung erfolgen.



Dr. Karl-Heinz Möller

Vorbemerkung

Die Veräußerung einer **Einzelpraxis** oder einer **Praxisbeteiligung** weisen eine Vielzahl von Gemeinsamkeiten auf. In rechtlicher Hinsicht besteht ein bedeutender Unterschied jedoch darin, dass bei der Einzelpraxis das Unternehmen Arztpraxis insgesamt mit sämtlichen oder einer Vielzahl von Gegenständen (Juristen sprechen von einem „asset-deal“) verkauft und übertragen wird. Die Praxisverträge müssen beim Verkauf einer Einzelpraxis – mit Ausnahme von Arbeitsverträgen (hierzu sogleich) – mit Zustimmung der Vertragspartner auf diese übergeleitet werden.

Beim Verkauf eines Gesellschaftsanteils (juristisch: „share-deal“) ist das Mitgliedschaftsrecht an der Gesellschaft Vertragsgegenstand. Die Gesellschaft selbst hat Verträge mit Dritten – z.B. Arbeitsverträge, einen Mietvertrag über die Praxisräume, Kreditverträge etc. – geschlossen. Der Austausch von Gesell-

schaftern oder die interne Änderung der Beteiligungsquoten ist für die Beziehung zu Dritten regelmäßig unerheblich. Die bestehenden Verträge bleiben meist unverändert.

• Grundsätzliches – Rechtzeitige Planung

Abgabe

Die Abgabeplanung sollte etwa **zwei bis drei Jahre vor dem voraussichtlichen Abgabezeitpunkt** beginnen. Dabei versteht es sich von selbst, dass diese Überlegungen vor den Patienten bzw. deren Erziehungsberechtigten und dem Personal geheim zu halten sind. Gerade bei Eltern von (potentiellen) Patienten spricht sich ein solches Vorhaben schnell herum und kann dazu führen, dass diese sich einen anderen Kinder- und Jugendarzt suchen. Die rechtzeitige Planung ermöglicht es, die Praxis in einen optisch ansprechenden Zustand zu bringen, defekte Geräte zu ersetzen und vermeidbare Kosten abzubauen. Der Abgeber muss berücksichtigen, dass der **Ertragssituation der Praxis während der letzten drei Jahre** vor der Übergabe maßgebliche Bedeutung bei der Bestimmung der Kaufpreishöhe zukommt.

Seit dem 1. Januar 2013 kann der Zulassungsausschuss die Durchführung des Nachbesetzungsverfahrens ablehnen, wenn „eine Nachbesetzung des Vertragsarztsitzes aus Versorgungsgründen nicht erforderlich ist“ (§ 103 Abs. 3a Satz 3 SGB V). Wird der Versorgungs-

grad um mehr als 140 % überschritten, muss der Zulassungsausschuss die Durchführung der Nachbesetzung sogar ablehnen, sofern die Praxis nicht versorgungsrelevant ist.

Es ist festzustellen, dass von der Einziehung des Vertragsarztsitzes vor allem Praxen oder Gesellschafter mit geringen Fallzahlen betroffen sind. Manche Zulassungsausschüsse lehnen die Ausschreibung ab, wenn die Fallzahl weniger als die Hälfte des Fachgruppendurchschnitts beträgt. Ziel muss es in solchen Situationen sein, die Fallzahlen frühzeitig zu erhöhen, um die „Einziehung“ des Vertragsarztsitzes zu vermeiden. Unabhängig hiervon haben manche Zulassungsausschüsse die Beteiligten auf eine deutlich längere Verfahrensdauer als bisher eingestimmt. Im Falle der „Einziehung“ der Vertragsarztzulassung hat der Gesetzgeber zwar eine Entschädigungspflicht vorgesehen, ohne vorzugeben, wie sich die Entschädigungssumme errechnet. Es ist damit zu rechnen, dass die Beträge deutlich unter den Summen liegen, die niederlassungswillige Kinder- und Jugendärzte – oftmals aus strategischen Gründen – zu zahlen bereit sind.

Niederlassung

Auch die Niederlassung muss mit gehörigem Vorlauf geplant werden. **Eine Tätigkeit in der „Zielpraxis“ kann wichtige Erkenntnisse liefern**, ob dort eine erfolgreiche und zufriedenstellende Tätigkeit ausgeübt werden kann. Der niederlassungswillige Kinder- und Jugendarzt sollte im Übrigen

möglichst **häufig Praxisvertretungen** übernehmen, um sich mit den Gegebenheiten der Freiberuflichkeit und dem komplexen und keinesfalls logisch strukturierten GKV-Versorgungssystem vertraut zu machen. Die möglichst **frühzeitige Eintragung in die bei der Kassenärztlichen Vereinigung geführte Warteliste** ist dringend zu empfehlen.

• Verhandlungshilfe

Es hat sich bewährt, die Verhandlungen nicht allein zu führen. Gerade wenn es um Bewertungsfragen geht, ist die Unterstützung des Steuerberaters und/oder Rechtsanwalts oftmals hilfreich. Manche Abgeber reagieren bei Preisverhandlungen emotional, weil sie das Gefühl haben, ihre Praxis werde schlecht gemacht. Die Führung der maßgeblichen Verhandlungen durch Dritte wird häufig zur atmosphärischen Entspannung beitragen. Aber: Nicht jeder Berater kennt sich mit den Besonderheiten ärztlich geführter Unternehmen aus!

• Verschwiegenheitsverpflichtung

Es kann im wechselseitigen Interesse der Parteien liegen, eine mit einer Vertragsstrafe versehene Verschwiegenheitspflicht zu vereinbaren.

• Herausgabe von Unterlagen

Wirtschaftliche Unterlagen, insbesondere

- aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen (BWA),
 - Jahresabschlüsse der vergangenen drei Jahre, evtl. Steuerbescheide
 - aktuelles Anlageverzeichnis
 - KV-Abrechnungsbescheide
 - RLV-Zuweisungen
 - Lohnjournale und Verträge
 - Arbeitsverträge
 - Mietvertrag
 - sonstige Verträge: Leasing, Wartung, praxisbezogene Versicherungen, Abos etc.
- sollten ordentlich kopiert zum Zwecke der Prüfung an ernsthaft interessierte Bewerber herausgegeben werden können.

• Kein Vorvertrag

Vorverträge wiegen die Vertragsparteien in einer Scheinsicherheit. Oftmals sind maßgebliche Punkte nicht geklärt mit der Folge, dass keine rechtliche Bindungswirkung eingetreten ist. Vorzugswürdig ist es, sämtliche Vertragspunkte durch zu verhandeln und bei noch ungewissen Punkten Bedingungen aufzunehmen.

• Kaufpreis

Es hat sich bewährt, dass der Verkäufer eine Berechnung des von ihm verlangten Kaufpreises aushändigen kann. Der Käufer muss analysieren, ob es ihm voraussichtlich gelingen wird, den bisherigen Umsatz zumindest beizubehalten oder sogar noch zu steigern. Das kann von der Erteilung von Abrechnungsgenehmigungen abhängen. Kontakte zu Privatpatienten sind häufig personengebunden. Gleiches gilt für die Tätigkeit als Gutachter oder Konsiliararzt. Ob eine Aufteilung des Kaufpreises in Anteile für den **materiellen** und **ideellen Wert** (goodwill) erfolgt, sollte der Entscheidung des Steuerberaters des Erwerbers überlassen bleiben. Für den Abgeber ist diese Frage unerheblich.

• Absicherung der Zahlungsverpflichtung

Regelmäßig erfolgt die Zahlung des Kaufpreises Zug um Zug gegen Übergabe der Praxis oder der Abtretung des Gesellschaftsanteils. Es sollte vereinbart werden, dass eventuelle Teilleistungen zuerst auf den immateriellen Teil des Kaufpreises verrechnet werden, sofern dieser gesondert ausgewiesen ist. Dies hat seinen Grund darin, dass ein Zurückbehaltungsrecht am immateriellen Vermögen – anders als beim Inventar – nicht möglich ist. Üblich ist die Absicherung des Kaufpreises durch eine **Bankbürgschaft**. Die bürgende Bank sollte der Aufsicht durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen unterliegen. Die Bürgschaft hat unbedingt und unbedingtermaßen zu sein und muss auf die Einreden der Vorkläger und Aufrechenbarkeit verzichten. Oftmals zögert der Erwerber, wenn er von den Kosten der

Bürgschaft erfährt. Für den sicherheitsorientierten Abgeber kann es zur Beruhigung beitragen, wenn er sich – etwa hälftig – an den Bürgschaftskosten beteiligt.

• Regelungen zur Patientenkartei

Wird die Patientenkartei mit verkauft, ohne dass Sicherungselemente in den Vertrag aufgenommen werden, kann dies wegen Verstoßes gegen die ärztliche Schweigepflicht zur Nichtigkeit des gesamten Vertrages führen. **Geboten ist es, die Patientenunterlagen separat aufzubewahren und dem Erwerber erst dann Zugriff zu gewähren, wenn die Patienten hierzu – möglichst in Schriftform – ihr Einverständnis erklärt haben.** Gleiches gilt im Falle der elektronischen Speicherung der Patientendaten. Die Vorgaben zum Patientendatenschutz sind auch beim Eintritt in eine bestehende Praxis zu beachten. Bei einer vor der endgültigen Übergabe ausgeübten Job-Sharing-Praxis oder einer Gemeinschaftspraxis bestehen diese Probleme in der Regel nicht.

• Auftreten von Mängeln

Zu regeln ist der Umgang mit auftretenden Mängeln. Regelmäßig werden gebrauchte Gegenstände verkauft und übertragen. Diese sollten zumindest funktionsfähig sein. Aus der Sicht beider Parteien erscheint es sachgerecht, zum Zeitpunkt der tatsächlichen Übergabe der Praxis eine **Funktionsprüfung der wesentlichen Gegenstände** vorzunehmen. Festgestellte Mängel sollten auf Kosten des Veräußerers beseitigt werden oder zu einer einvernehmlichen Minderung des Kaufpreises führen. Im Übrigen sollte vereinbart werden, dass die Übergabe der Praxis „wie besichtigt“ unter Ausschluss jeglicher Gewährleistungsansprüche erfolgt. Noch bestehende Gewährleistungsansprüche sind abzutreten.

• Todesfallrisiko, Berufsunfähigkeit

Im Interesse des Veräußerers ist es, dass der Kaufvertrag im Falle seines

Todes nicht ungültig wird, sondern der Übergabestichtag vorgezogen wird. Sofern möglich, sollte der Erwerber für die Zeit bis zur Übergabe der Praxis die Vertretung übernehmen, um ein Abwandern der Patienten zu vermeiden. Entsprechendes gilt bei Eintritt von Berufsunfähigkeit. Für den Fall, dass entsprechende Störungen auf der Seite des Erwerbers eintreten, sollte der Vertrag seine Wirksamkeit verlieren. Alternativ können Rücktrittsrechte vorgesehen werden.

• Vertragsstrafe

Aus der Sicht des Abgebers kann die Vereinbarung einer Vertragsstrafe für den Fall sachgerecht sein, dass der Erwerber ohne Vorliegen eines hierzu berechtigenden Grundes vom Vertrag zurücktritt. Aus Paritätsgründen sollte die Regelung indes für jede Vertragspartei aufgenommen werden.

• Wettbewerbsverbot

In jeden Kaufvertrag gehört ein **Wettbewerbsverbot für die nachvertragliche kinder- und jugendärztliche Tätigkeit des Abgebers**. Regelmäßig wird die Dauer des Wettbewerbsverbots mit zwei Jahren bestimmt, da längere Zeiträume von der Rechtsprechung nicht akzeptiert werden. Der örtliche Geltungsbereich des Verbots darf den maßgeblichen Einzugsbereich der Praxis nicht überschreiten. Bei einer räumlich zu weit gefassten Klausel droht die Nichtigkeit des gesamten Verbots. Das Wettbewerbsverbot ist mit einer Vertragsstrafe zu versehen. Aus der Sicht des Erwerbers sollten eventuelle Vertretungen für andere Ärzte innerhalb der räumlichen Verbotszone auf eine bestimmte Anzahl von Tagen begrenzt werden.

• Nachbesetzung des Vertragsarztsitzes

Soll der Erwerber – was regelmäßig der Fall ist – auch Nachfolger auf den Vertragsarztsitz werden, sind die Besonderheiten des Nachbesetzungsverfahrens zu berücksichtigen. In der

Vergangenheit wurde zur Umgehung des Nachbesetzungsverfahrens häufig empfohlen, die Vertragsarztzulassung in eine Arztstelle umzuwandeln und diese mit dem Wunschkandidaten zu besetzen. Die Arztstelle wurde dann nach einer Schamfrist in eine Vertragsarztzulassung rückumgewandelt. Das Bundessozialgericht hat diesen Weg mit Urteil vom 4. Mai 2016 (Aktenzeichen: B 6 KA 21/15 R) erschwert und eine im Grundsatz dreijährige Dauer des Anstellungsverhältnisses verlangt. Eine stufenweise Reduktion der Arbeitszeit wurde als zulässig angesehen. Die erfolgreiche Durchführung des Nachbesetzungsverfahrens/Umwandlung der Arztstelle in eine Vertragsarztzulassung ist als Bedingung für die Wirksamkeit des Vertrages zu regeln.

• Formvorschriften

Der Abschluss eines Kaufvertrages über eine Praxis oder einen Gesellschaftsanteil bedarf regelmäßig keiner besonderen Form, könnte mithin sogar mündlich geschlossen werden. Hiervon ist jedoch angesichts der existentiellen Bedeutung des Vorhabens dringend abzuraten. Eine notarielle Beurkundung ist insbesondere dann erforderlich, wenn gleichzeitig mit der Praxis die Praxis-Immobilie veräußert wird. Manche Berufsordnungen bestimmen, dass die Ärzte sämtliche berufsbezogenen Verträge der Ärztekammer vorlegen müssen. Ein Unterlassen führt aber nicht zur zivilrechtlichen Unwirksamkeit des Vertrages, sondern kann allenfalls berufsrechtlich geahndet werden. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die Ärztekammern angesichts der Vielzahl von geschlossenen Verträgen mit der Überprüfung in angemessener Zeit überfordert sein dürften. Ob die Praxiskaufverträge im Rahmen des Nachbesetzungsverfahrens den Zulassungsgremien vorgelegt werden müssen, ist regional unterschiedlich. Verträge, die den Beitritt zu einer Berufsausübungsgemeinschaft regeln, werden indes nahezu ausnahmslos von den Zulassungsausschüssen inhaltlich überprüft.

• Musterverträge

Musterverträge sind hilfreich, um sich mit den im Vertrag zu regelnden Punkten vertraut zu machen. Sie ersetzen nicht die individuelle Vertragsverhandlung und -gestaltung.

• Berufshaftpflichtversicherung – Nachversicherung

Dem Abgeber wird empfohlen, mit dem Versicherungsunternehmen, bei dem seine Berufshaftpflichtversicherung besteht, zu klären, ob Versicherungsschutz für ihm zurechenbare beruflich bedingte Schäden besteht, deren Ursache vor dem Zeitpunkt der Praxisabgabe gesetzt wurde, die jedoch erst nach Abgabe der Praxis eintreten. Besteht kein Versicherungsschutz, ist eine **Nachversicherung** abzuschließen.

• Steuer

Im Interesse des Abgebers sollte die Übergabe regelmäßig für den Beginn eines Kalenderjahres geplant werden, damit der Veräußerungserlös nicht den laufenden Jahresgewinn progressionssteigernd erhöht. Der Verkäufer muss wissen, dass er den Kaufpreis sofort in voller Höhe versteuern muss, auch wenn er ihn in Teilbeträgen erhält! Auf den Kaufpreis für die Praxis oder den Gesellschaftsanteil ist im Regelfall keine Mehrwertsteuer geschuldet. Abgeber und Erwerber wird empfohlen, sich unbedingt steuerlich beraten zu lassen.

Der zweite Teil folgt in Heft 5-2017 dieser Zeitschrift

Korrespondenzadresse:

*Dr. Karl-Heinz Möller, Rechtsanwalt,
Fachanwalt für Medizinrecht
Mediator im Gesundheitswesen, Lehrbeauftragter der Heinrich-Heine-Universität
Möller und Partner Kanzlei für Medizinrecht Düsseldorf*

Red.: WH
