

Nachdem der Kaufvertrag unterschrieben ist ...

Irgendwann, wenn die richtige Praxis gefunden ist und es Einigungen mit Abgeber und Vermieter gibt, steht das Unterschreiben der entsprechenden Verträge an. Das „Davor“ und „Danach“ wollen wir uns näher ansehen, um Fallstricke und Überraschungen in dieser Zeit zu vermeiden. Wichtig ist insgesamt, die vielen Schritte zur eigenen Praxis strukturiert, gut durchdacht und ohne Zeitdruck anzugehen.

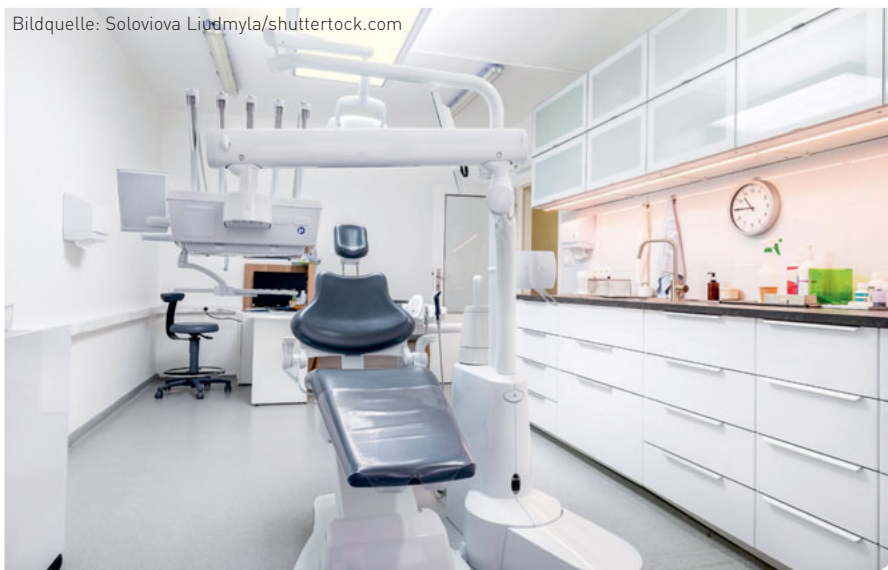
Finanzierung

Im Rahmen einer Praxisgründung (Neugründung/Übernahme) steht üblicherweise auch das Kapitel „Finanzierung“ an. Allgemein bekannt ist, dass es niedrigere Zinssätze durch Förderprogramme für die Finanzierung von Kaufpreis und Investitionen gibt. Die meistgenannten Programme laufen über die Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW) sowie über die jeweiligen Landesbanken.

Wichtig zu wissen ist, dass man keinen Kaufvertrag unterschrieben haben darf, bevor man nicht mindestens das Erstgespräch zu Fördermöglichkeiten geführt hat. Voreilig unterschriebene Verträge bedeuten ansonsten oftmals den „k. o.“ für Förderprogramme.

In dem Zusammenhang sei erwähnt, dass es der persönliche Anspruch sein sollte, im Rahmen der Finanzierung über die KfW die Preisklasse „A“ im Konditionentableau der „KfW“ zu bekommen. Diese „Preisklasse A“ bedeutet den niedrigsten Zins und somit im Vergleich zu anderen Preisklassen eine sehr hohe (5-stellige) Ersparnis über die Laufzeit der Finanzierung. Seien Sie sich bewusst, dass Banken eher wenig Interesse

Bildquelle: Soloviova Lipdmyla/shutterstock.com



daran haben, Ihnen diese Preisklasse „A“ freiwillig zu geben, da dann die Marge für die Bank deutlich geringer als bei anderen Preisklassen ausfällt.

Mit einem individuellen (!) Businessplan – und somit KEINER mit einem Standardprogramm erstellten Planung – ist fast immer darstellbar, dass Ihr Projekt Preisklasse „A“ verdient. Dem Thema „Businessplan“ widmen wir uns ausführlich in einem der zukünftigen Beiträge.

Kaufvertrag

Allgemein bekannt ist, dass es sogenannte „Vorbehaltsklauseln“ in Verträgen gibt. Beispielsweise darf der Mietvertrag nicht gelten, wenn letztendlich doch kein Kaufvertrag unterschrieben werden sollte. Umgedreht erlangt der Kaufvertrag keine Gültigkeit, wenn der Mietvertrag scheitert, die Zulassung nicht zustande kommt, keine Finanzierung möglich ist usw. ...

Dies zeigt schon, dass man für den Kauf eines Unternehmens „Zahnarztpraxis“ auch keinen Kaufvertrag aus dem Schreibwarenladen, aus dem Internet oder von gutmeinenden Kollegen verwenden sollte. Der Kaufvertrag sollte von einem Fachanwalt für Medizinrecht verfasst werden und möglichst viele Punkte regeln. Alles, was nicht abgestimmt und vertraglich fixiert wurde, hat zukünftig Potenzial für Ärger. Wie oft haben wir schon bei der Begleitung der Vertragsgespräche zu hören bekommen, dass sich Abgeber und Übernehmer so gut verstünden und man deswegen vieles eben nicht vertraglich zu regeln brauche. Das spätere Wehklagen und der Ärger waren dann groß. „Kurz und knapp“ spart vielleicht bei der Erstellung des Kaufvertrags Geld, wird dafür später allerdings ziemlich teuer.

Man muss sich bewusst sein, dass zwischen dem Datum des Unterschreibens und dem Übergabedatum viele Wochen und Monate liegen. Das Verhalten in dieser Zeit, auch wenn es selbstver-



ständig erscheint, muss man ordentlich miteinander regeln.

Instandhaltung und Wartung

Beispielsweise sollten Reparaturen bis zum Übergabetermin wie in der zurückliegenden Zeit gehandhabt werden. Ist dies im Kaufvertrag nicht geregelt, darf man sich später über Klebeband, Kabelbinder und abgeklemmte Teile statt fachgerechter Instandsetzung nicht wundern.

Das gleiche gilt für alle vorgeschriebenen Wartungen und Prüfungen. Alles, was bis zum Übergabetermin, fällig ist, gehört zum zu erledigenden Aufgabenbereich des Abgebers. Regelt man dies nicht und es gibt die Formulierung „gekauft, wie gesehen“ fallen für den Übernehmer unnötige Kosten und Arbeiten an.

Urlaub trotz Praxisabgabe

Ebenso ist festzulegen, dass ein Abgeber die Praxis genauso bis zur Übergabe fortführen hat, wie es bisher gehandhabt wurde. Dies betrifft die Arbeitszeiten, die Urlaubstage, den Vorrat an Verbrauchsmaterialien usw. Aber auch, dass ein Abgeber krank werden darf.

Das Praxisteam

Ein wichtiger Aspekt bei einer Praxisübernahme ist der Umgang mit dem Personal. Große Bedeutung hat es, dass das Team die Info der Praxisabgabe vom Chef selbst und nicht über Dritte erhält. Oftmals ist das Team wie eine „zweite Familie“ und man hat im Laufe der Zeit viele Situationen gemeinsam gemeistert. Die Mitarbeiter vertrauen dem Arbeitgeber ihren sicheren Arbeitsplatz an, mit dem Miete, Urlaub, Lebensunterhalt usw. bezahlt werden.

Der Gesetzgeber (BGB § 613a) verlangt sogar, dass das Personal, dessen Verträge im Rahmen des Betriebsübergangs automatisch auf den Übernehmer übergehen, rechtzeitig, umfassend und schriftlich über alle wichtigen Punkte informiert wird. Hintergrund ist, dass Mitarbeiter, nicht aber Abgeber und/oder Übernehmer der Übertragung des Arbeitsvertrags widersprechen dürfen und in dem Fall beim aktuellen Arbeitgeber verbleiben. Für diesen Widerspruch hat der Arbeitnehmer eine Frist von einem Monat ab Zugang der o. g. Information. Deswegen sollte man sich als Arbeitgeber die Übergabe des Infoschreibens unbedingt mit Datum bestätigen lassen.

Sollte ein Mitarbeiter tatsächlich widersprechen, darf der bisherige Arbeitgeber das Arbeitsverhältnis fristgerecht kündigen, da dieser ab dem Übergabetermin keine Praxis mehr hat und somit auch keine Mitarbeiter benötigt. Dabei sind die im Vertrag vereinbarten Kündigungsfristen zu beachten. Demzufolge ist es empfehlenswert, die Info ans Personal so rechtzeitig vorzunehmen, dass etwaige Kündigungsfristen möglichst nicht über das Übergabetermin hinausgehen. Sonst bezahlt man noch Gehälter, wenn man schon keine Praxis mehr hat.

Zwischen den Daten der Unterschriften unter den Kaufvertrag und dem Übergabetermin sollten sämtliche Personalentscheidungen zwischen Abgeber und Übernehmer miteinander abgestimmt werden. Gehaltserhöhungen, Entlassungen, Einstellungen usw. haben Auswirkungen auf die Situation nach der Übergabe. Dazu zählt im Übrigen auch, dass alle Urlaubstage und Überstunden bis zum Übergabetermin abgebaut sind. Ist dies vertraglich nicht geregelt, steigt man als Übernehmer in diese Verpflichtungen ein.

Natürlich hat ein Übernehmer Interesse daran, das zukünftige Team kennenzulernen. Auch die Mitarbeiter sind neugierig, wer demnächst Inhaber der

Praxis sein wird. Abgeber befürchten daraus entstehende Unruhe. Die Empfehlung ist, dass zunächst der Abgeber sein Team informiert, das Infoschreiben übergibt und sich den Erhalt bestätigen lässt. Zeitnah sollte dann im Anschluss ein Kennenlern-Termin mit Personal und Übernehmer in entspannter Atmosphäre (z. B. gemeinsames Abendessen beim Italiener) arrangiert werden.

Für alle Parteien ist dieser reibungslose Übergang von großer Bedeutung. Der Abgeber möchte sein Team in gute Hände geben. Die Mitarbeiter möchten wissen, mit wem sie zukünftig zusammenarbeiten. Und der Übernehmer ist gespannt, mit wem er seine Ziele in der Praxis verwirklichen kann.

Fazit

Viele Themen im Rahmen des Praxisübergangs wirken wie selbstverständlich. Man muss sich aber verdeutlichen, dass man ein Unternehmen kauft. Dabei ist es unmöglich, sämtliche Eventualitäten vertraglich zu regeln. Alle wichtigen Themen sind aber anzusprechen, abzustimmen und in den Vertrag aufzunehmen. Schlussendlich spart dies allen Parteien Zeit, Geld und Nerven.

Für Feedback oder Rückfragen stehen wir gerne zur Verfügung: kirches@dentberatung.de.



Thomas Kirches

DentBeratung – Thomas Kirches, Willich
E-Mail: kirches@dentberatung.de