

Von der Idee bis in die eigene Praxis – die Praxisübernahme

Die eigene Praxis klingt verlockend? Wer nicht vollständig neu gründen möchte, hat auf dem aktuellen Markt gute Chancen, eine bestehende Praxis zu übernehmen und so ein neues Kapitel in der beruflichen Laufbahn zu beginnen. Der Erfolg dieses Vorhabens hängt dabei nicht zuletzt von einer kompetenten rechtlichen und steuerlichen Begleitung auf dem Weg in die eigene Praxis ab.

Die ersten Überlegungen

Zu Beginn steht die strategische Planung. Es ist wichtig, den Markt für Arztpraxen gründlich zu analysieren: Welche Arten von Praxen sind verfügbar? Handelt es sich um Praxen, die von Einzelpersonen veräußert werden, oder ist der Einstieg in einer Gemeinschaftspraxis beabsichtigt? Welches Modell passt zu meinem Lebenskonzept?

Die Zielpraxis sollte genau unter die Lupe genommen werden: Welche vertraglichen Verpflichtungen bestehen? Gibt es relevante Kündigungsfristen? Welche Verträge sind übertragbar? Kann der Mietvertrag bedenkenlos übernommen werden? Wie könnte der rechtliche Übergang in die Praxis reibungslos gestaltet werden?

Viele dieser Fragen lassen sich am besten mithilfe erfahrener Berater klären. Dabei ist es wichtig, auf fundierte rechtliche Expertise zu setzen, um vertraglichen Fallstricken aus dem Weg zu gehen. Die Strategie des Praxiskaufs sollte eng an die rechtlichen Rahmenbedingungen der Zielpraxis angepasst werden.



Bildquelle: luckyraccoon/shutterstock.com

Der Praxiswert

Ein zentrales Interesse für jeden Praxis-käufer ist der Wert der Praxis. Dieser wird durch verschiedene Berechnungsmethoden ermittelt, die sowohl den materiellen als auch den ideellen Wert der Praxis berücksichtigen. Für eine möglichst genaue Einschätzung sollten Rechtsanwalt, Rechtsanwältin und Steuerberater/-in hierbei eng zusammenarbeiten und sich auf dem Gesundheitsmarkt auskennen.

Es gibt viele Faktoren, die den Wert einer Praxis beeinflussen können. Neben den betriebswirtschaftlichen Auswertungen der Vorjahre spielen auch die folgenden Faktoren eine Rolle:

- Praxisausstattung/Inventarlisten,
- Qualitätsmanagementsystem,
- bestehende Arbeitsverträge der Mitarbeiter/-innen,
- äußeres Erscheinungsbild der Praxis,

- tatsächliche Betriebsabläufe,
- laufende Praxisverträge,
- mietvertragliche Optionen.

Eine Praxis ist mehr als die reinen Zahlen der Vergangenheit. Risiken und Chancen für die Zukunft zeigen sich häufig erst bei genauerer, rechtlicher Betrachtung.

Die Mitarbeiter

Beim Erwerb einer Praxis gehen die bestehenden Arbeitsverträge kraft Gesetzes auf den Käufer oder die Käuferin über. Damit übernimmt der Käufer oder die Käuferin alle Rechte und Pflichten aus den zum Übergangzeitpunkt bestehenden Arbeitsverhältnissen. Wer gut informiert ist, wird die Arbeitsverträge daher vor dem endgültigen Kauf einem rechtlichen Risikocheck unterziehen.



Der Praxismietvertrag

Auch der bestehende Mietvertrag spielt eine entscheidende Rolle. Die Übertragbarkeit des Mietvertrags auf den Käufer oder die Käuferin kann für den relevanten Standort der Praxis von entscheidender Bedeutung sein. Etwaige Rückbauverpflichtungen könnten den Kaufpreis mindern. Eine rechtliche Prüfung des Mietvertrags sollte daher unbedingt im Vorfeld des Kaufs erfolgen.

Der Kaufvertrag

Beim Erwerb einer Praxis geht es um mehr als nur den Kauf eines physischen Objekts – es geht um die Übernahme eines Lebenswerks und die eigene berufliche Zukunft. Daher sollte der zugehörige Kaufvertrag sorgfältig ausgearbeitet werden.

Ein Mustervertrag aus dem Internet reicht hier nicht aus. Rechtsanwälte/-innen und Steuerberater/-innen sollten aktiv in die Vertragsgestaltung einbezogen werden. Dies gilt umso mehr, wenn

ein Teil einer Gemeinschaftspraxis, also ein Gesellschaftsanteil erworben werden soll.

Verhandlungsgespräche

Verhandlungen sind ein wesentlicher Teil des Kaufs. Auch hier können direkte rechtliche Unterstützung bei der Prüfung der rechtlichen Umsetzbarkeit von Änderungen und Forderungen helfen und Umwege vermieden werden.

Zulassungsverfahren

Nicht zuletzt müssen für jede Praxis, die zumindest auch vertragszahnärztliche Leistungen erbringen soll, auch die Anforderungen und Fristen der Kassenzahnärztlichen Vereinigungen und Zulassungsausschüsse beachtet und in die Planung mit einbezogen werden. Auch hier kann die Fachanwältin für Medizinrecht von der Planung bis in die Sitzung des Zulassungsausschusses hinein begleiten und unterstützen.

Fazit

Die frühzeitige Einbindung von im Medizinrecht erfahrenen Anwälten/-innen und Steuerberatern/-innen hilft, um Überraschungen zu vermeiden und die für den reibungslosen Übergang der Praxis wesentlichen Punkte abzusichern – sowohl vor als auch nach Vertragsschluss. Sprechen Sie uns an!



Nadine Ettlting

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht
Rechtsbeirätin Dentista e. V.
Kanzlei Lyck+Pätzold healthcare.recht
Bad Homburg – Düsseldorf –
Aschaffenburg
E-Mail: ettling@medizinanwaelte.de