

**ALBUS  
LEGAL**

KANZLEI FÜR MEDIZIN + WIRTSCHAFT

# Anforderungen an die Gestaltung von Praxis- Erweiterungen / Praxis-Übergaben

21.09.2022

**Vorstellung //**  
**Einführung in das Thema**

# Agenda

- **Teil 1 – Der Praxisverkauf**
  - Varianten des Verkaufs
  - Vorbereitung – nicht zu unterschätzen
  - Anforderungen an den Kaufvertrag – wesentliche Klauseln
- **Teil 2 – Die Praxiserweiterung - BAG**
  - Begründung / Erweiterung einer BAG
  - Inhalte BAG-Vertrag

# Die Praxisübernahme / Praxisverkauf

# Varianten des Verkaufs

# Praxisverkauf – Vorüberlegung

- Verkauf der Einzelpraxis, BAG-Anteil an einen Nachfolger
- Verkauf an ein Medizinisches Versorgungszentrum
- Verkauf an Mitgesellschafter der BAG

# Praxisverkauf – Vorüberlegung

## Vorteile und Nachteile des Verkaufs an ein MVZ

- Vorteil: kein förmliches Nachbesetzungsverfahren, d.h. Einbringung des eigenen KV-Sitzes, Verzicht auf den KV-Sitz gegen Anstellung im MVZ
- Nachteil: mindestens 3-jährige Anstellungszeit für wirksame Einbringung des abgebenden Arztes erforderlich

# Vorbereitungen des Verkaufs



# Praxisverkauf – Vorbereitung

- **Grundsatz:** öffentliches Verfahren (Ausschreibung zur Nachbesetzung § 103 SGB V, ZA-Genehmigungen) und zivilrechtliches Verfahren (Kaufvertrag)
- Wie sinnvoll ist ein Letter of Intent (LoI) oder Vorvertrag mit Interessenten?
  - **Problem 1:** Bindungswirkung eine LoI?
  - **Problem 2:** Vertragsstrafe bei Scheitern des Verkaufs

# Praxisverkauf – Vorbereitung

- **Überprüfung der laufenden Praxisverträge nach rechtlichen Risiken**
  - Mietvertrag und Leasingvertrag – gibt es Sonderkündigungsrechte bei Inhaberwechsel (Change of Control), Restlaufzeit, Rückbauverpflichtungen
  - Arbeitsverträge - rechtlich wirksam, Änderungen vollständig
  - Kooperationsverträge mit Leistungserbringern (bspw. Kliniken, Altenpflgeheimen, etc.)
- **Zulassungsrechtliche Besonderheiten**
  - Job-Sharing bei Änderung der Praxisstruktur?
  - Spezielle Abrechnungsgenehmigungen – relevant auch für Nachfolger?

# Praxisverkauf – Vorbereitung

- **Einbeziehung des Praxispersonal / Patienteninformation**
  - Risiko: Abwanderung von Schlüsselpersonal
    - **Lösung:** Frühzeitig Nachfolger präsentieren, Personal vorstellen; ggf. mit Sonderzahlungen arbeiten (Bonus für Betriebstreue o.ä.)
  - Patienten gemeinsam mit Nachfolger informieren
- Klärung, welche Gegenstände vorab entnommen werden sollen (Bilder, Auto, etc.)
- Klärung steuerlicher Herausforderungen

# Wesentliche Klauseln des Kaufvertrages

# Kaufpreisklauseln (I)

- Fixer Kaufvertrag vs. „earn out“ – abhängig davon, ob Mitwirkung des abgebenden notwendig
  - Earn out häufig bei Verkauf an ein MVZ
- Häufiger Inhalt bei „earn out – Klauseln“
  - Umsatzsteigerung oder Umsatzniveau halten – realistische Zielsetzung
- Bemessung des Kaufpreises am Praxisergebnis oder Praxisumsatz zzgl. Multiple (Erhöhungsfaktor)

# Kaufpreisklauseln (II)

- Steuerliche Aspekte beachten:
  - Verkauf nur dann steuerfrei, wenn Verkauf der Praxis „als Ganzes“
    - **Problem:** nur Verkauf des Vertragsarztsitzes, Rest Fortführung als Privatpraxis
  - Ausnutzung des Steuerprivilegs
    - Steuerfreibetrag für Veräußerungsgewinn von TEUR 45 nach Vollendung des 55. LJ sowie ermäßigter Steuersatz
    - **Problem:** Verkauf einer BAG, wenn einer der Gesellschafter unter 55 Jahren
- Absicherung der Kaufpreiszahlung durch Bürgschaft oder Nachweis der Kreditzusage durch finanzierende Bank sinnvoll

# Vollzugsbedingungen

- Voraussetzung für die Zahlung des Kaufpreises
- **Wichtigste Vollzugsbedingungen:**
  - Genehmigung der KV zur Nachbesetzung und Zulassung des Nachfolgers zur vertragsärztlichen Versorgung
  - Übertragung des Mietvertrages für Praxisräumlichkeiten
  - Unterzeichnung des Anstellungsvertrages (MVZ)
  - Keine Kündigung von Schlüsselpersonal („Olympiamannschaft“)
- **Alternative:** Rücktrittsklauseln bzw. Kombination aus beidem

# Klauseln zur Mitwirkung

- Sinnvoll, wenn zwischen Unterzeichnung des Kaufvertrages und Vollzug eine große Zeitspanne liegen
- Hintergrund: Käufer will mitbestimmen, da Kaufvertrag schon unterzeichnet
- Beispiele: Zustimmung des Käufers bei Personalentscheidungen, Abschluss von langfristigen Verträgen, etc.



# Nachvertragliches Wettbewerbsverbot

- Dient Schutz des Käufers
- Sinnvoll ist Kombination aus räumlichem Tätigkeitsverbot, Patientenschutzklausel, Abwerbeverbot von Mitarbeitern geschützt durch Vertragsstrafe
- Aus Sicht des Verkäufers ggf. Öffnungsmöglichkeiten sinnvoll

# Übergang des Praxispersonals

- Erfolgt kraft Gesetzes (§ 613a BGB)
  - Problem: sehr kompliziertes und rechtlich anfälliges Verfahren (Herausforderung: Informationsschreiben)
  - Besser: dreiseitiger Vertrag zwischen Veräußerer, Erwerber und Mitarbeiter
- Hinweis: nicht vergessen – Minijob des Ehegatten vorab beenden

# Übergang der Praxisverträge

- Genaue Bezeichnung der Verträge, die auf Erwerber übergehen sollen
  - Erfolgt idR durch Vertragsübernahme (Schuldnerwechsel) – Zustimmung des Gläubigers erforderlich
  - Problem: Sonderkündigungsrechte bei Inhaberwechsel (Change of Control)
- Wichtig: Übergang oder besser Neuabschluss des Praxismietvertrages – Praxis muss am bisherigen Standort fortgeführt werden (siehe Ausführung zu Vollzugsbedingungen)
- Fortführung der Marke?

# Krankheit, Versterben vor Vollzug

- Betrifft Ereignisse zwischen Unterzeichnung und Vollzug
- Bei Krankheit des Verkäufers – Erwerber als Vertreter?
- Bei Tod des Verkäufers – Verpflichtung der Erben zur Abgabe der Erklärungen für Nachfolge ggü. KV, ggf. Vorzug des Vollzugszeitpunktes
- Bei Tod oder Krankheit des Erwerbers – Rücktrittsrechte möglich

# Fragen zum ersten Teil?

# **Eintritt in / Ausscheiden aus einer BAG**

# Begründung / Erweiterung einer BAG – Vorbemerkung (I)

- Zu klärende Fragen für das weitere Vorgehen:
  - Ist es eine Fusion zweier Praxen? – Abgrenzung zur Praxisgemeinschaft
  - Aufnahme eines neuen externen Gesellschafters mit eigenem Sitz?
  - Aufnahme eines Nachfolgers?
  - Angestellter Arzt wird zum Gesellschafter?
  - Job-Sharing BAG?
  - Praxiserweiterung über SB?
  - offener Planungsbereich?
  - Gesellschaftsform
- **Hinweis:** alle Varianten sind durch die zuständige KV zu genehmigen, teilweise Ausschreibung des Sitzes zur Nachbesetzung erforderlich

# Begründung / Erweiterung einer BAG - Vorbemerkung (II)

- idR zwei Verträge erforderlich:
  - Kauf- und Übertragungsvertrag über Gesellschaftsanteil (teilweise Aufnahme- und Austrittsvereinbarung in einem Vertrag)
  - Neuer / angepasster BAG-Vertrag
- **Wichtig:**
  - beide Verträge müssen aufeinander abgestimmt sein
  - Änderung des BAG-Vertrages soll nicht konstitutiv durch Kaufvertrag erfolgen



# Inhalte des BAG-Vertrages (I)

- Festlegung der Gesellschaftsbeteiligung
  - Aufnahme eines neuen Gesellschafters
    - Fester Anteil und auch variabler Teil möglich – bspw. Partizipation am Wachstum
    - Fusion zweier Praxen – idR. Verteilung anhand der Werte der Einzelpraxen, etc.
- Keine „0“-Beteiligungs-BAG möglich, d.h. alle Gesellschafter tragen wirtschaftliches Risiko der BAG
- Verteilung des Gesellschaftsanteile entscheidend für Gewinnverteilung und Umfang der Mitbestimmung in der BAG

# Inhalte des BAG-Vertrages (II)

- Festlegung der monatlichen Entnahme
  - Kann jederzeit durch Gesellschafterbeschluss geändert werden
- Festlegung des Gewinnverteilungsschlüssels
  - Häufig nach Beteiligungsquote am Gesellschaftsvermögen – aber nicht immer zielführend
  - Alternativen: Umsatz pro Gesellschafter, Zeiteinheiten oder Mischung aus

# Inhalte des BAG-Vertrages (III)

- Geschäftsführung/Vertretung
  - Nach Gesetz (GbR): Vertretung der BAG nur alle zusammen
    - **Wichtig:** für Handlungsfähigkeit abweichende Regelung treffen
- Interne Geschäftsführung und Zuständigkeiten regeln
  - **Wichtig:** Wertgrenzen festlegen – Katalog von Geschäftsvorfällen, bei denen jeder Gesellschafter allein die BAG vertreten kann
  - **Wichtig:** Gerechte Verteilung der administrativen Tätigkeiten – häufiges Streitthema?
- **Nicht vergessen: gemeinsame Kontovollmacht für Praxiskonto**

# Inhalte des BAG-Vertrages (IV)

- Mitbestimmung
  - Ziel: handlungsfähig bleiben – auch in Konfliktsituationen
    - Problem: 50/50 – Konstellationen
    - **Lösung**: gestufte Schiedsklausel
  - Einstimmigkeit oder qualifizierte Mehrheit nur in besonderen Fällen
    - Aufnahme weiterer Gesellschafter
    - Ausschließung eines Gesellschafters
    - Wesentliche Investitionen
    - ...

# Inhalte des BAG-Vertrages (V)

- Ausscheidens und – Nachfolgeklausel nicht vergessen
  - Problem: GbR wird liquidiert, wenn ein Gesellschafter ausscheidet – Gesellschafterwechsel?
- Ausschluss der Erben bzw. Verweis auf Abfindungsregelung
  - Zeitliche Verzögerung, wenn Erbengemeinschaft mitreden kann
  - Regelung treffen, die Erben verpflichtet, alle notwendigen Erklärungen für Nachbesetzung abzugeben

# Inhalte des BAG-Vertrages (VI)

- Abfindungsregelungen bei Ausscheiden
  - Realteilung? – Patientenstamm und materielles Vermögen wird aufgeteilt, zwei separate Praxen entstehen
    - Vorteil: keine Abfindung zu zahlen – ggf. Ausgleichsanspruch
    - Nachteil: kein Wettbewerbsschutz
- Abfindungslösung – KV-Sitz bleibt bei BAG und wird durch Nachfolger nachbesetzt
  - Durchführung des Nachbesetzungsverfahrens
  - idR. hohe Abfindung durch Inhaber oder besser Erwerb durch Nachfolger
  - Bemessung der Abfindung nach Verkehrswert (bspw. modifizierte Ertragswertmethode)

# Inhalte des BAG-Vertrages (VII)

- Weitere wichtige Regelungen:
  - Regelung zum modifizierten Zugewinnausgleich
    - Schutz der Mitgesellschafter vor Vollstreckung im Zusammenhang von Ehescheidung
  - Regelung zur kollegialen Vertretung – Auswirkung auf die Gewinnverteilung
  - Schiedsvereinbarung
- Empfehlung: vor dem Zusammengehen – Sideletter zum BAG-Vertrag, weshalb Zusammenarbeit gewollt

# Sonderproblem

## Ausscheiden durch Tod eines Gesellschafter bei mindestens dreigliedriger BAG

- Ausgangssituation: einer der Gesellschafter stirbt, zwei weitere verbleiben und nehmen neuen Gesellschafter als Nachfolger auf.
  - Steuerlich zwei Erwerbsvorgänge
    - Ausscheiden des verstorbenen Gesellschafter und Anwachsung der Anteile an verbliebene Gesellschafter
    - Verkauf des Gesellschafter an Nachfolger, sobald dieser gefunden
  - Lösung: Errichtung einer zugleich aufschiebend und auflösend bedingten Treuhandgesellschaft durch separate Regelung zum bestehenden Gesellschaftsvertrag
- Vorteil: Gesellschaftsanteil des verstorbenen Gesellschafter wird treuhänderisch gehalten – Treuhandgesellschaft entsteht nur für diesen Zweck, geht nach Verkauf wieder unter
- **Problem bisher nur wenig bekannt, kaum Regelungen in BAG-Verträgen vorhanden**



# Ergebnis

- **Eigene Praxis ist Lebenswerk – Übergabe muss steuerlich und rechtlich abgesichert werden**
- **Den Vertrag „von der Stange“ gibt es nicht, da Themen zu vielschichtig – Einzelfallbetrachtung relevant**
- **Regelmäßiges Überprüfen der Praxisverträge notwendig – insbesondere bei Aufnahme weiterer Gesellschafter oder Verkauf der Praxis**

# ALBUS LEGAL

KANZLEI FÜR MEDIZIN + WIRTSCHAFT

**Referent**

**RA Stefan Burghardt**

FA für Medizinrecht

FA für Arbeitsrecht

Burghardt & Spiggelkötter  
Partnerschaft von Rechtsanwälten mbB

Geiststraße 3  
37073 Göttingen

T 0551 305710-0  
E [kontakt@albus.legal](mailto:kontakt@albus.legal)