

Alles geregelt

Nach einer gründlichen Prüfung ist die Entscheidung für den Praxiskauf gefallen, die Bank hat die Finanzierung zugesagt. Was bis hierhin zu beachten war, hatte Rechtsanwalt Thomas Bischoff im DENTAL MAGAZIN 6/2006 geschildert. Nun geht er auf die Details des Kaufvertrags ein.

Der Gegenstand des Vertrages ist möglichst genau zu bezeichnen. Üblicherweise veräußert der Praxisverkäufer seine gesamte privat- und vertragszahnärztliche Tätigkeit. Es ist aber denkbar, dass er z. B. nur seine kassenzahnärztliche Tätigkeit veräußert und weiterhin als Privatzahnarzt tätig bleibt. Dann gehen Verkäufer und Käufer häufig eine Praxisgemeinschaft ein.

Auch die sozialrechtlichen Bestimmungen wirken sich auf den Vertragsgegenstand aus: Es ist laut § 103 SGB V nicht möglich, ausschließlich die Zulassung als solche zu veräußern. Geht es hauptsächlich um die Zulassung, kann der Abgeber den Sitz seiner Praxis in die des Praxiskäufers verlagern und mit diesem eine Praxisgemeinschaft bilden.

Inventar

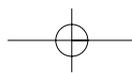
Um Streit zu vermeiden, ist es sinnvoll, das Inventar möglichst genau aufzulisten. Denkbar ist, dass z. B. ein Dentallabor ein Wertgutachten erstellt hat, welches eine Auflistung der zu übergebenen Gegenstände enthält. Das Inventarverzeichnis des Steuerberaters aus dem Jahresabschluss ist oft ungenügend, da es – oft aufgrund mangelnder Information durch den Mandanten – falsch und

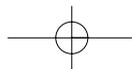
unvollständig sein kann. Häufig sind Gegenstände aufgeführt, die längst vernichtet wurden. Umgekehrt wurden Gegenstände angeschafft, die nicht erfasst sind. Mitunter hat der Praxisverkäufer Gegenstände in seine Praxis eingebracht, die er als privat ansieht und vor der Übergabe aus den Räumlichkeiten entnimmt. Aus Gründen der Rechtsklarheit ist dringend anzuraten, dass Käufer und Verkäufer gemeinsam durch die Praxisräume gehen und das Inventar auflisten.

Langfristige Verträge

Der Käufer sollte vor Vertragsabschluss detailliert geprüft haben, welche Verträge er übernehmen möchte: Mietvertrag, Verträge hinsichtlich Telefonnummern aber auch Leasingverträge über die Praxiseinrichtung, Zeitschriftenverträge, Strom- und Gaslieferungsverträge. Möglicherweise von großer Bedeutung sind auch Beteiligungen an Praxisgemeinschaften oder Belegarztverträge. Verträge, welche übernommen werden, sollten detailliert in einer Anlage zum Vertrag aufgelistet sein. Noch besser wäre es, sie vollständig in Kopie beizufügen. Die meisten Verträge gehen nicht automatisch auf den Käufer über, die Zustimmung der Vertragspartner ist erforderlich.

Lesetipp:
Auch wenn keine Zulassungsbeschränkungen bestehen, muss der Käufer die allgemeinen zulassungsrechtlichen Regelungen erfüllen. RA Thomas Bischoff erläuterte sie im DENTAL MAGAZIN 2/2006 ab Seite 120.





EXISTENZ DIE PRAXISÜBERNAHME AUS SICHT DES RECHTSANWALTS (TEIL 2 VON 2)

RA Thomas Bischoff, Köln: Auf die Zulassung folgt die Zahlung des Kaufpreises und die Eigentumsübergabe

Vertragsformulare, die sich in jahrelanger Praxis als Grundlage für einen Praxiskaufvertrag bewährt haben, können Sie im Internet z. B. unter www.bischoffundpartner.de abrufen.



RA Thomas Bischoff

Jahrgang 1956, praktiziert als Fachanwalt für Medizinrecht in Köln. Er ist Partner der Sozietät Bischoff & Partner GbR, Rechtsanwälte, Steuerberater, vereid. Buchprüfer mit Sitz in Köln und Chemnitz sowie Mitgesellschafter verschiedener Steuerberatungsgesellschaften. Seit 1989 ist er Vorstand der Prof. Dr. Bischoff Unternehmensberatung AG. Seit Beginn seiner beruflichen Tätigkeit beschäftigt er sich schwerpunktmäßig mit der Gründung von Arzt- und Zahnarztpraxen und Privatkliniken, dem Abschluss von Gemeinschaftspraxis- und Praxismgemeinschaftsverträgen sowie der Sanierung von Zahnarzt- und Arztpraxen. Kontakt: Prof. Dr. Bischoff & Partner, Theodor-Heuss-Ring 26, 50668 Köln, Tel. 02 21 / 91 28 40-0, info@bischoffundpartner.de; www.bischoffundpartner.de

Arbeitsrecht

Eine Ausnahme gibt es im Arbeitsrecht: § 613 a BGB regelt zwingend, dass die Arbeitsverträge auf den Praxiskäufer übergehen, es sei denn, ein Mitarbeiter widerspricht. Damit der Mitarbeiter das Widerspruchsrecht ausüben kann, ist er über den Praxisübergang schriftlich zu informieren. Sollte der Mitarbeiter widersprechen, so kann der Praxisverkäufer das Arbeitsverhältnis fristgerecht kündigen. Für den Verkäufer ist von zentraler Bedeutung, dass die nach § 613 a Abs. 5 BGB durchgeführte schriftliche Information ordnungsgemäß erfolgt. Stellt sich z. B. nach einem halben Jahr heraus, dass der Käufer die Praxis nicht fortführen kann, weil z. B. die Patienten ihn nicht akzeptieren, so könnten die Mitarbeiter statt von dem ggf. bereits insolventen Käufer das Gehalt beim Praxisverkäufer einfordern – bis zur Wirksamkeit einer von ihm zu erklärenden Kündigung muss er ggf. zahlen.

Mietvertrag

Dem Praxiskäufer muss daran gelegen sein, dass der Mietvertrag rechtswirksam auf ihn übergeht und dass er die richtige Laufzeit hat, die z. B. über

Optionsrechte gewährleistet werden kann. Dem Autor ist ein Fall bekannt, in welchem Verkäufer und Käufer von einer Übernahme ausgegangen waren und der Käufer bereits erhebliche Investitionen vorgenommen hatte. Der Vermieter erklärte sich mit einer Vertragsübernahme nicht einverstanden und forderte den Abschluss eines neuen Mietvertrages mit einer erhöhten Miete. Damit man nicht in eine solche Situation gerät, muss eine schriftliche Erklärung des Vermieters vorliegen, wonach er mit dem Praxiskäufer als neuem Mieter einverstanden ist und den Vertrag mit diesem fortführt. Die neue Mietdauer ist ggf. zu regeln. In den Praxiskaufvertrag ist aufzunehmen, dass der Vermieter sich schriftlich bereit erklärt hat, den Mietvertrag z. B. auf Dauer von zehn Jahren mit dem Käufer fortzusetzen. Alternativ kann man den Praxiskaufvertrag unter der aufschiebenden Bedingung abschließen, dass die Mietvertragsübernahme ggf. auch mit Anpassung der Laufzeit von mindestens zehn Jahren ab Übergabe vom Vermieter genehmigt wird. Für den Praxiskäufer ist es wichtig, dass er die Praxisräume auch langfristig nutzen kann. Erfahrungsgemäß benötigt er zwei bis drei Jahre, um die Patienten der Praxis an sich zu binden. Muss er die Praxisräume vorher verlassen, kann er die Patientenbindung nicht voll erreichen. Eine nur kurze Mietvertragsdauer mindert daher auf jeden Fall den Kaufpreis.

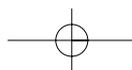
Es kommt immer wieder vor, dass der Praxisverkäufer zugleich Eigentümer der Räumlichkeiten ist. In diesem Fall muss neben dem Übertragungsvertrag natürlich auch ein Mietvertrag ausgearbeitet werden oder ein Kaufvertrag über die Immobilie. Soll der Praxiskäufer auch die Immobilie kaufen, stellen Immobilienkaufvertrag und Praxiskaufvertrag regelmäßig eine wirtschaftliche Einheit dar, so dass beide Verträge notariell beurkundet werden müssen (§ 311 b BGB).

Garantie- oder Beschaffenheitserklärungen

Wenn die Parteien keine Regelungen hinsichtlich Garantien oder Beschaffenheit der Praxis aufnehmen, so hat der Praxisverkäufer dem Käufer die Praxis frei von Sach- und Rechtsmängeln zu verschaffen. Ein Sachmangel im Sinne des § 434 BGB liegt vor, wenn die Kaufsache nicht die im Praxis-

4
6
8
10
12
14
16
18
20
22
24
26
28
30
32
34
36
38
40
42
44
46
48
50
52
54
56
58
60
62
64
66
68
70
72
74
76
78
80
82
84
86
88
90
92
94
96
98
100
102
104
106
108
110
112
114
116
118
120
122
124
126
128
130

DENTALMAGAZIN
Teil 1 des Beitrags von RA Thomas Bischoff zur Praxisübernahme finden Sie im DENTAL MAGAZIN 6/2006 ab Seite 100





EXISTENZ DIE PRAXISÜBERNAHME AUS SICHT DES RECHTSANWALTS (TEIL 2 VON 2)

RA Thomas Bischoff, Köln: Auf die Zulassung folgt die Zahlung des Kaufpreises und die Eigentumsübergabe

Auf jeden Fall sollte ein Rechtsanwalt den Praxiskaufvertrag vorbereiten. Steuer- oder Finanzberater sind dazu nicht befugt, ihre Tätigkeit ist deshalb dahingehend nicht versichert. Bei Anwälten greift im Falle einer falschen Beratung die Berufshaftpflichtversicherung.

kaufvertrag vereinbarte oder die von den Parteien vorausgesetzte Beschaffenheit ausweist. Abweichungen können z. B. am Inventar bestehen und dann Gewährleistungsansprüche auslösen. Das ist der Fall, wenn der Mangel einer Einzelsache sich auf die Funktionstauglichkeit der gesamten Zahnarztpraxis auswirkt. Es hat sich als vernünftige Regelung herausgestellt, dass die Praxis am Übergabetag funktionsfähig sein muss. Die Funktionsfähigkeit wird kurz vor Übergabe durch ein Dentalhandelsunternehmen überprüft. Nicht funktionsfähige Teile werden ausgetauscht. Diese Regelung ist insbesondere dann sinnvoll, wenn zwischen dem Tag des Vertragsabschlusses und Übergabetag ein längerer Zeitraum liegt. Sieben Monate sind hier durchaus keine Ausnahme. Im Praxiskaufvertrag sollte stehen, wie hoch der Umsatz der letzten drei Jahre war und dass dieser Umsatz bei der Ermittlung des ideellen Praxiswertes von Bedeutung war. Sollte sich bei einer solchen Vereinbarung im Nachhinein herausstellen, dass die Bilanzen falsch waren, so könnte eine Anpassung des Praxiskaufvertrages oder auch eine Rückabwicklung vorgenommen werden.

Konkurrenzschutzklauseln

Dem Käufer muss daran gelegen sein, dass der Praxisverkäufer nicht in kurzer Zeit eine neue Praxis im räumlichen Einzugsbereich „seiner“ alten Praxis errichtet. Konkurrenzschutzklauseln können den Käufer hier absichern. Bei einer zeitlichen und/oder örtlichen Überdehnung können sie aber sittenwidrig sein.

Zeitpunkt der Übergabe

Es ist wichtig, den Zeitpunkt der Übergabe genau anzugeben, da dies der Zeitpunkt ist, zu welchem der Käufer die Einnahmen aus seiner Tätigkeit sowie deren Kosten zugeordnet erhält. Alle vor diesem Zeitpunkt erbrachten Leistungen stehen dem Verkäufer zu. Ab dem Zeitpunkt der Übergabe geht die Gefahr der Beschädigung oder sogar des kompletten Untergangs der Praxis auf den Käufer über.

Kaufpreis

Von entscheidender Bedeutung im Praxiskaufvertrag ist natürlich der Kaufpreis. Üblicherweise wird

sowohl der materielle als auch der immaterielle Wert angegeben. Dies geschieht einerseits aus steuerlichen Gründen, weil beide Werte unterschiedliche Abschreibungsdauern haben. Andererseits ist die Aufteilung wichtig, damit man im Falle von Gewährleistungsansprüchen weiß, welcher Wert z. B. dem Ertrag der Praxis beigemessen wurde. Der Verkäufer will den Kaufpreis abgesichert wissen. Schließlich gibt er seine Zulassung auf und muss garantiert haben, dass der Kaufpreis mit Sicherheit an ihn fließt. Die Absicherung kann über eine Bankbürgschaft erfolgen. Denkbar ist auch, dass der Kaufpreis auf einem Anderkonto eines Anwalts, Notars oder Steuerberaters als Treuhänder hinterlegt wird.

Häufig werden die Parteien eine ratenweise Zahlung des Kaufpreises vereinbaren, z. B. wenn es für den Praxisverkäufer schwierig ist, überhaupt einen Käufer zu finden und der Käufer möglicherweise den Kaufpreis nicht finanziert erhält. Dann stellt sich die Frage nach der Absicherung und Verzinsung des noch nicht geleisteten Kaufpreises. Wenn der Verkäufer notgedrungen eine Ratenzahlung akzeptiert, kann es für ihn sinnvoll sein, den Restkaufpreis abzusichern. Hierfür bieten sich ein notarielles Schuldanerkenntnis mit Zwangsvollstreckungsklausel und die Abtretung einer Risikolebens- und Berufsunfähigkeitsversicherung an.

Schiedsverfahren

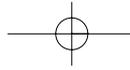
Häufig werden in Verträgen Schiedsklauseln vereinbart. Ein von den Parteien zu benennendes Schiedsgericht soll dann im Streitfall eine für die Partei bindende Regelung finden. Gegen den Schiedsspruch gibt es keinen Rechtsbehelf. Allerdings müssen sich auch beide Seiten dem Schiedsspruch unterwerfen. Soweit die unterliegende Partei sich nicht an den Schiedsspruch hält, muss die andere vor dem ordentlichen Gericht auf die Vollstreckbarkeit klagen.

Tod / Berufsunfähigkeit vor Übergabe

Bedenken sollte man auch, ob man Regelungen zum Tod oder zur Berufsunfähigkeit einer der Parteien in den Vertrag aufnimmt. Mangels einer abweichenden Regelung gilt das Gesetz. Nach dem Gesetz würden die Erben des Verkäufers grundsätzlich den Kaufpreis vereinnahmen. Möglicherweise wäre jedoch,



Der korrekte Umgang mit der Patientenkartei ist beim Praxiskauf von großer Bedeutung. Mehr darüber erfahren Sie im Internet: www.dentalmagazin.de, Stichpunkt „Redaktionsbeiträge“



bis dies stattfindet, ein erheblicher Umsatzrückgang zu verzeichnen, was den Praxiswert mindern könnte und ggf. den Rücktritt des Käufers nach sich zöge. Umgekehrt wären beim Tod des Käufers die Erben zur Zahlung des Kaufpreises verpflichtet, es sei denn, dass der Praxiskaufvertrag unter der aufschiebenden Bedingung der Erteilung einer Zulassung getroffen wurde. Einem Toten kann die Zulassung nicht erteilt werden, so dass sich die Erben deshalb vom Kaufvertrag lösen könnten. Ähnlich ist es bei der Berufsunfähigkeit, die dazu führen kann, dass der berufsunfähige Käufer zahlen muss.

Aufschiebende Bedingung

Der Praxiskaufvertrag kann unter aufschiebenden Bedingungen geschlossen werden. Eine Bedingung sollte sein, dass ein Mietvertrag zwischen dem Ver-

mieter und dem Käufer zustande kommt. Die zweite aufschiebende Bedingung wäre die, dass dem Käufer die Zulassung erteilt wird.

Salvatorische Klausel

Üblicherweise enthält der Praxiskaufvertrag die salvatorische Klausel, die bewirkt, dass der Vertrag wirksam bleibt, wenn einzelne Bestimmungen des Vertrages unwirksam sind oder werden. Nach der Rechtsprechung kommt es darauf an, ob die Nichtigkeit der einzelnen Klausel den Gesamtcharakter des Vertrages verändert. Insoweit sollte man sich Gedanken darüber machen, bei welchen Fällen der Nichtigkeit der Vertrag fortgeführt werden soll und bei welchen es zur Rückabwicklung kommt. Dies kann man in die salvatorische Klausel aufnehmen.



Informationen zum sozialrechtlichen Verfahren der Zulassung finden Sie ebenfalls auf unserer Internetseite www.dentalmagazin.de

