



Die Verletzung kirchlicher Rechtsnormen kann die Unwirksamkeit eines Vertrages nach sich ziehen.

Kirchenrecht verletzt

Haftung droht!

Das Oberlandesgericht Düsseldorf (Beschluss vom 20. Juni 2018, Az.: 24 U 159/17) traf eine Entscheidung, dass die Verletzung kirchlicher Rechtsnormen die Unwirksamkeit eines Vertrages nach sich ziehen kann. Verantwortliche auf kirchlicher Seite sind mit erheblichen Haftungsrisiken konfrontiert. Auf Seiten der Vertragspartner entstehen enorme Vergütungsrisiken.

Ein Bauträger hatte gegen eine evangelische Kirchengemeinde seine Vergütung klageweise geltend gemacht. Er trug vor, dass ein Projektentwicklungsvertrag zwischen Unternehmen und Kirchengemeinde durch mündliche Erklärungen zwischen dem Geschäftsführer des Bauträgers auf der einen Seite und dem Vorsitzenden des Presbyteriums sowie des Pfarrers der Kirchengemeinde auf der anderen Seite zustande gekommen sei.

Das Oberlandesgericht (OLG) Düsseldorf entschied dabei noch nicht endgültig, ob es zu einem Vertragsschluss gekommen ist. Es traf jedoch einen Hinweisbeschluss, dass in jedem Fall kein Vertragsschluss zwischen Kirchengemeinde und Bauträger zustande gekommen ist. Dies

wurde mit Formmängeln begründet: § 29 Abs. 1 der Kirchenordnung (KO) der Evangelischen Kirche im Rheinland sieht die Einhaltung der Schriftform bei der Vertretung von Kirchengemeinden und bei Urkunden sowie Vollmachten sogar eine Siegelung vor. Nach § 4 Abs. 4 der Verordnung über das kirchliche Finanzwesen (KF-VO) wird die kirchliche Körperschaft nicht verpflichtet, wenn nicht ermächtigte Personen handeln. Diese Regelungen wertete das OLG Düsseldorf als Vertretungsregelungen im Sinne des BGB, die dazu führen, dass ein Rechtsgeschäft schwebend unwirksam ist. Das bedeutet, dass es einer Genehmigung – hier durch die Kirchengemeinde – bedurft hätte, damit der Vertrag Wirksamkeit erlangt. In Fällen der fehlenden Genehmigung

kann es zu Schadensersatzansprüchen des Vertragspartners gegenüber den handelnden Personen (z.B. Pfarrern, Geschäftsführern) etc. kommen. Dabei ist aber natürlich immer fraglich, inwieweit diese derartigen Verlangen nachkommen können.

Genehmigungserfordernisse bei Krankenhausverträgen

Nicht nur die Evangelische Kirche, sondern auch die Katholische Kirche kennt bei Verträgen umfangreiche und teilweise sehr komplexe Genehmigungsvoraussetzungen sowohl im weltweiten Codex Iuris Canonici (CIC) als auch im sogenannten Partikularrecht der Deutschen Bischofskonferenz. Dabei wird auf den medizinischen Bereich sogar explizit eingegangen.

Besondere Bedeutung entfaltet dies im Personalbereich: Gemäß Partikularnorm Nr. 19 II Rn. 3 c Abs. 1 müssen alle Dienst- und Arbeitsverträge mit Mitarbeitern in leitender Stellung, insbesondere mit Chefärzten und leitenden Oberärzten, Verwaltungs-Heim- und Pflegedienstleitern sowie auch Belegarztverträge, von der zuständigen bischöflichen Behörde genehmigt werden. Dies gilt ebenso für alle Grundstücksgeschäfte bzw. Belastungen von Grundstücken sowie auch für den Erwerb und die Veräußerung von Geschäftsanteilen.

Dies kann insbesondere bei Krankenhaus-MVZ- oder Krankenhaus-Service-Gesellschaften Bedeutung entfalten. Frühzeitige Rücksprachen sind hier ggf. wichtig. Entscheidend ist auch, dass Miet- und Pachtverträge mit einer Jahresmiete oder -pacht höher als 150.000 Euro ebenfalls der Genehmigung bedürfen. Bei Veräußerungen oder veräußerungsähnlichen Geschäften mit einem Wert über fünf Millionen Euro muss sogar die Genehmigung des Apostolischen Stuhls eingeholt werden.

Fazit

Kirchenrecht ist kein „Spiel- und Spaßrecht“. Zahlreiche Finanzskandale haben dazu geführt, dass die Einhaltung der bereits bestehenden und strengen kirchlichen Vorschriften deutlich stärker überwacht wird. Kirchenrechtliche Vorschriften sollten daher immer geprüft werden, wenn die handelnden Personen keine bösen Überraschungen erleben wollen.

Lic. iur. can. Urs Fabian Frigger

Rechtsanwalt,
Lyck+Pätzold.
healthcare.
recht, Kontakt:

kanzlei@medizinanwaelte.de



RECHT KOMMENTIERT

VC-Investments im Digital-Health-Sektor

Digital Health: Rasanter Fortschritt und die durch Big Data und digitale Geschäftsmodelle beflügelte Innovationsgeschwindigkeit treffen auf risikoaverse Konzernstrukturen, ein jahrzehntelang abgeschottetes Marktumfeld mit träger Innovationskultur sowie dem in Deutschland am stärksten regulierten Sektor, dem Gesundheitssektor. Das Potenzial für „disruptive“ Geschäftsmodelle im Bereich Digital Health ist dennoch besonders hoch und politisch gewünscht.

Weitreichende Entscheidung: Strategischer oder institutioneller Investor?

Kein Wunder also, dass sich sowohl etablierte Unternehmen aus der Gesundheitsbranche (also strategische Investoren) als auch Business-Angels und VC-Fonds (also institutionelle Investoren) derzeit auf den Digital-Health-Sektor stürzen.

Ist die eigene Gesellschaft erstmal gegründet und konnten die Gründer einen Investor von ihrer Idee überzeugen, folgt nahtlos die Verhandlung der Konditionen des Investments, wobei sich die Gründer mit einer Reihe komplexer Vertragswerke und wirtschaftlicher wie rechtlicher Fragestellungen auseinandersetzen müssen, nicht zuletzt auch mit einem „Härte-test“, ob das Geschäftsmodell rechtlich tragfähig ist (IP, Datenschutz/DSGVO v.a. bzgl. Patientendaten, Zulassungsfragen/Abrechenbarkeit, Medizin- und Medizinprodukterecht). Wichtig ist bei alledem, nicht den Blick für eine ganz wesentliche Weichenstellung zu verlieren: Strategischer oder institutioneller Investor? Dem „Strategen“ geht es v.a. um den Zugriff auf die Innovation. Der institutionelle Investor schaut in erster Linie auf die Maximierung seines Erlöses (bei einem Investitionshorizont von fünf bis sieben Jahren). Aus der Weichenstellung folgt:

- **Beteiligungshöhe:** Je höher die Beteiligungsquote des (strategischen) Investors bei der ersten Finanzierung, desto schwerer ist die Gewinnung weiterer Investoren bei der Anschlussfinanzierung.
- **Erwerbsrechte und gemeinsame Entwicklung:** Bei einem Strategen hat das Start-up den Vorteil des Zugriffes auf dessen Ressourcen und Netzwerk. Dafür will sich der Strategie häufig ein Erwerbsrecht bzgl. der entwickelten Innovation sichern. Hier ist die gegenseitige Interessenslage zu berücksichtigen.
- **Vertraulichkeit:** Bei einem strategischen Investor sollte auf eine umfassende Vertraulichkeitsverpflichtung geachtet werden.

Xiaowen Paulus-Ye und Christian Gahr, beide Rechtsanwälte bei Taylor Wessing, Kontakt: x.ye@taylorwessing.com, c.gahr@taylorwessing.com