



© chrupka/stock.adobe.com

Die rechtlichen Herausforderungen in Zahnarztpraxen

Wir leben nun seit über einem Jahr mit der Corona-Pandemie und in Zeiten wirtschaftlicher Ungewissheit. Viele Unternehmer mussten und müssen sich mit Themen beschäftigen, an die vor der Pandemie noch niemand gedacht hat. Kurzarbeit in der Zahnarztpraxis? Vor Corona undenkbar. Überbrückungshilfen für Zahnärzte? Vor Corona undenkbar. Blickt man allerdings einmal genauer in das von hoher Regulatorik geprägte Gesundheitswesen, wird erkennbar, dass sich unternehmerisch aufgestellte Zahnärzte weniger mit den zuvor genannten Themen, als vielmehr mit folgenden Themen zu beschäftigen haben und dies auch weiterhin tun werden.

Der Praxisverkauf

Irgendwann trifft es jeden – die Praxisabgabe. Nur wie sie vonstattengeht, das liegt an jedem Einzelnen selbst. In der meist über Jahrzehnte hinweg aufgebauten Praxis steckt jede Menge von einem selbst. Umso schwerer fällt es, irgendwann, wenn das Ende des Berufslebens naht, sich mit der Frage der Praxisabgabe zu beschäftigen.

An erster Stelle steht dann die Frage nach dem Wert der Praxis und wie dieser sich bestimmt. Grundsätzlich berechnet sich der Praxiswert aus einer Addition von materiellem Wert (Substanzwert) und dem ideellen Wert der Praxis (Goodwill). Doch kann die Ermittlung des Praxiswertes hierbei anhand verschiedener Methoden erfolgen, die zum Teil zu unterschiedlichen Ergebnissen führen.

Die gebräuchlichsten Methoden zur Wertermittlung sind das Substanzwertverfahren, das Ertragswertverfahren sowie Mischformen daraus. Letztendlich gilt allerdings, dass der Wert der Praxis derjenige ist, der am Markt erzielbar ist. Und damit sind es für den Praxisabgeber mit zu beeinflussende Faktoren.

Denkbare Maßnahmen gibt es viele:

- Ist das Praxisinventar auf einem neuwertigen Stand?
- Werden alle Richtlinien eingehalten?
- Existieren schriftliche Arbeitsverträge mit Mitarbeiter/innen?
- Im Falle einer BAG: Ist der Gesellschaftsvertrag aktuell und rechtssicher?

Neben dem äußeren Erscheinungsbild der Praxis stehen dabei insbesondere die internen Abläufe im Vordergrund. Moder-

nisierung und Optimierung sind hier die ausschlaggebenden Stichworte. So sind regelmäßige Anpassungen der im Idealfall in Schriftform bestehenden Praxisverträge an die jeweilige aktuelle Rechtslage und Bedürfnisse eines späteren Kaufinteressenten ebenso unerlässlich wie eine stetige Überarbeitung und Aktualisierung der Inventarliste. Eine gute Praxisorganisation mit Hilfe eines eingespielten Praxisteams kann zu einer weiteren Bindung des alten Patientenstamms beitragen. Hierdurch werden die Seriosität des Praxisveräußerers und die Einschätzung der Zukunftschancen der Praxis für den Praxiserwerber transparent.

Praxismodelle der Zukunft?

Neben den rechtlichen und wirtschaftlichen Verflechtungen bei einem Praxisverkauf interessieren sich viele Zahnärzte für die Praxismodelle der Zukunft. Schnell kommt dabei bei einigen unternehmerischen Zahnärzten die Frage auf, was eigentlich ein MVZ ist und ob dieses Modell in der eigenen Praxis umgesetzt werden kann. Schließlich kann den Wünschen der jungen Zahnärzte nach flexiblen Arbeitszeitmodellen und einer ausgeglichenen Work-Life-Balance mitunter besser in einem MVZ-Modell begegnet werden. Die Tatsache, dass die meisten Existenzgründungen noch in der Gründung/Übernahme einer Einzelpraxis münden, spricht nicht gegen diese Entwicklung. Denn ein MVZ kann – in Form einer GmbH – auch durch einen einzelnen Zahnarzt/Unternehmer gegründet werden.

Arbeitsrecht

Ein weiterer Bulletpoint der letzten Monate ist definitiv das – oft stiefmütterlich behandelte – Arbeitsrecht. Dabei ist es rational kaum erklärbar, warum dem Arbeitsrecht keine herausragende Beachtung geschenkt wird. Denn bereits kleine Ungenauigkeiten und falsche juristische Formulierungen können dazu führen, dass sich der Arbeitgeber fünfstelligen Zahlungsverpflichtungen ausgesetzt sieht.

Darüber hinaus stellen sich viele Einzelfragen, wie z.B.

- Wie kann eine umsatzabhängige Vergütung rechtlich sicher gestaltet werden?
- Ist eine solche eigentlich auch während Urlaub oder Krankheit zu zahlen?
- Wie lange darf eine schwangere Zahnärztin arbeiten?
- Müssen eine Kündigung oder ein Aufhebungsvertrag handschriftlich unterschrieben werden?

Ausblick

Wir gehen davon aus, dass die oben genannten Themen auch mittelfristig präsent bleiben werden. Gerade der vermehrte Wunsch nach einer angestellten Tätigkeit führt zwangsläufig dazu, dass das in seinen Details sehr komplexe Arbeitsrecht im Vordergrund stehen wird. Gleiches gilt für Praxisstrukturen, in denen eine Work-Life-Balance besser gelebt werden kann als in herkömmlichen Strukturen. Dem Wunsch der jüngeren Generation kann auf diese Weise besser Rechnung getragen werden.

Darüber hinaus wird die zahnärztliche Tätigkeit mehr und mehr von Arbeiten überlagert, die fern ab von der Behandlung am Stuhl stattfinden. Hier werden sich digitale Prozesse, wie z.B. die Videosprechstunde, die in vielen Praxen bereits fester Bestandteil ist, weiter etablieren. Insofern gilt für Zahnärzte wie für jeden Unternehmer weiterhin: Am Ball bleiben! ■

Christian Erbacher, LL.M.



Rechtsanwalt Christian Erbacher, LL.M. ist Fachanwalt für Medizinrecht und Partner der Kanzlei Lyck+Pätzold.healthcare.recht. Darüber hinaus hält er einen Master im Medizinrecht und ist Lehrbeauftragter an der Frankfurt University of Applied Sciences sowie an der SRH Fernhochschule – The Mobile University. Christian Erbacher verschreibt seine anwaltliche Tätigkeit seit jeher der Healthcare-Welt. Er berät und vertritt insbesondere niedergelassene Ärzte und Zahnärzte, Krankenhäuser, Healthcare-Unternehmen und start-ups. Ein Schwerpunkt der Beratung liegt in regulatorischen Fragestellungen, der Begleitung von M&A-Prozessen und MVZ-Gründungen sowie dem Gesellschafts-, Arbeits- und dem Medizinprodukterecht. Außerdem berät er auf Grund seiner Leidenschaft für digitale Prozesse in allen Fragen zum E-Health.



Christian Erbacher

Lyck+Pätzold.healthcare.recht
Nehringstr. 2 · 61352 Bad Homburg
Tel. 06172 13 99 60
www.medizinanwaelte.de

The Wand® STA

Computergestützt anästhesieren.

Warum digitale Perfusion?

- ✓ schmerzfreie lokale Anästhesie ohne Spritze
- ✓ Keine Nebenwirkungen
(taube Lippe/schiefes Gesicht)
- ✓ geeignet für alle Anästhesietechniken

www.thewand.de



Cumdente.
dental solutions

Weitere Information und Bestellung unter:
www.cumdente.de / info@cumdente.de