



© photowahn/fotolia.com

Kennen Sie Ihre Praxisverträge?

Wenn nicht, kann das schnell teuer werden!

Für die Gemeinschaftspraxis den Mustervertrag aus dem Internet, keine schriftlichen Arbeitsverträge vorhanden und den Mietvertrag noch nicht mal vollständig gelesen... das klingt vielleicht absurd, die Beratungspraxis zeigt jedoch, dass dies in vielen Praxen der Realität entspricht. Dabei stellen eben diese Verträge die Basis der Praxis dar. Wie schlecht die Verträge tatsächlich sind, merken viele Zahnärzte erst, wenn es zu spät ist.

Kommt es zwischen Praxispartnern zum Streit oder gar zur Trennung, kostet das Zahnärzte leider häufig nicht nur viel Nerven, sondern auch viel Geld. Meistens liegt das an einem schlechten Praxisvertrag. Der Fehler wurde also bereits zu Beginn der Zusammenarbeit gemacht. Dies trifft nicht nur auf Praxisverträge zu. Gleiches gilt oft auch für sonstige Verträge, wie Miet- und Arbeitsverträge.

Auf die Vertragsgestaltung achten

Die Beratungspraxis zeigt, dass der vertragliche Status quo vieler Praxen völlig unzureichend ist. Dabei ist es so wichtig, die eigenen Verträge zu kennen und auf die richtige Vertragsgestaltung zu achten. Verträge sollten sowohl vor der Unterzeichnung, aber auch laufend geprüft und geändert werden, solange es möglich ist. Verträge sollten sowohl an eine unter Umständen geänderte Rechtslage oder Rechtsprechung als auch an eine sich wandelnde Praxissituation angepasst werden. Kommt es erst einmal zum Ernstfall, fehlt es allen Beteiligten erfahrungsgemäß an Kompromissbereitschaft. Daher ist es wichtig, die Regeln für den Streitfall festzulegen, solange man sich einig ist.

Individuelle Interessen berücksichtigen

Dass ein Unternehmen wie die Zahnarztpraxis, das jährlich sechsstelligen Umsätze generie-

ren soll und zahlreiche Mitarbeiter beschäftigt, nicht auf „Musterverträgen“ basieren sollte, versteht sich von selbst. Auch Verträge, die von Berufsverbänden vorgegeben werden, sind oft ungeeignet, da diese als Vertragsmuster auf Allgemeingültigkeit ausgerichtet sind, es zudem allen Beteiligten recht machen wollen. Entscheidend bei der Vertragsgestaltung ist jedoch, dass Ihre persönlichen Interessen ausreichend berücksichtigt sind und der Vertrag an Ihre individuelle Situation angepasst ist. Im Zweifel geht es nämlich um nicht weniger als Ihre wirtschaftliche Existenz. Die Unterschrift unter einen Praxisvertrag kann Sie daher reich machen – oder ruinieren.

Auf drei der wichtigsten Praxisverträge wollen wir im Folgenden etwas genauer eingehen:

Der Gesellschaftsvertrag

Kooperationsverträge unter Zahnärzten, gleich, ob es um Gemeinschaftspraxen, Praxisgemeinschaften, Apparategemeinschaften oder ähnliches geht, sind hochkomplexe Verträge, die eine Vielzahl von Regelungen beinhalten. Hier ist es im Vorfeld wichtig, die Interessen aller Beteiligten zu analysieren und in die Vertragsgestaltung einfließen zu lassen. Nur so lassen sich nachträgliche Auseinandersetzungen weitgehend vermeiden. Und genau hieran scheitern die meisten Verträge. Doch streitige Auseinandersetzungen um die



© fotoknips/fotolia.com

Auslegung eines Vertrages können lange dauern und viel Geld kosten. Achten Sie also darauf, dass die Gestaltung Ihres Praxisvertrages mit dem nötigen Maß an Kompetenz erfolgt. Nur so können alle wichtigen Regelungen berücksichtigt werden.

Wie ist die Haftung unter den Partnern geregelt? Wie ist die mögliche Abfindung im Falle des Ausstiegs eines Partners ausgestaltet? Wie sieht es mit der Gewinnverteilung aus und gibt es Regelungen zur Anpassung, wenn sich Arbeitszeiten oder Umsätze der Partner stark verändern? Gibt es ein wirksames nachvertragliches Wettbewerbs- bzw. Konkurrenzschutzverbot? Wie finden die Praxispartner zu einer Entscheidung über Fragen, bei denen sie mal nicht einer Meinung sind? Diese Fragen und vieles mehr sind hier zu regeln. Zudem ist es gerade bei Gesellschaftsverträgen wichtig, diese regelmäßig auf ihre Aktualität zu überprüfen. In vielen Verträgen finden sich Regelungen, die veraltet oder schlicht unwirksam sind.

Die Arbeitsverträge

Das Praxispersonal ist von überragender Bedeutung für den Erfolg der Praxis. Dennoch wird auf die Arbeitsverträge von Mitarbeitern selten das nötige Augenmerk gelegt. Oft gibt es noch nicht einmal schriftliche Arbeitsverträge für alle Mitarbeiter. Dabei belegen Studien, dass Unternehmen mit höher engagierten Mitarbeitern „signifikant häufiger“ betriebswirtschaftliche Erfolge erzielen als Unternehmen, in denen die Mitarbeiter wenig engagiert sind und keine Bereitschaft zur Identifikation mitbringen. Sie sollten Arbeitsverträge haben, die auch aktiv zur Mitarbeiterführung beitragen können. Über die Ausgestaltung der Arbeitsverträge können Sie entscheiden, was für ein Arbeitgeber Sie sein möchten.

Zudem haben Zahnärzte als Arbeitgeber eine Vielzahl von Gesetzen und Vorschriften zu beachten, die sie bei der Vertragsgestaltung mit ihren Mitarbeitern kennen sollten, um die rechtlichen Fallstricke zu umgehen. Haben Ihre Verträge flexible Lohnanteile, sprich, sehen sie ein Fixum und einen Bonus vor? Gibt es eine Vereinbarung, wonach Mitarbeiter für kostspielige Aus- und Fortbildungen im Falle des Ausscheidens eine Rückzahlungsverpflichtung trifft? Sind Gratifikationen wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld freiwillige Zahlungen oder haben die Mitarbeiter hierauf einen Rechtsanspruch? Können Arbeitszeiten, der Arbeitsort und Tätigkeitsgebiete aus betrieblichen Gründen verändert werden?

Der Praxismietvertrag

Ein Großteil der Zahnärzte arbeitet in angemieteten Räumlichkeiten. Auch der Mietvertrag bedarf vor Unterzeichnung einer gründlichen Prüfung, bei der auch die Besonderheiten einer Zahnarztpraxis als Mieter berücksichtigt werden müssen. Dies deswegen, da im Regelfall eine sehr lange Mietzeit vereinbart wird, sodass der Mietvertrag Möglichkeiten für die Entwicklung der Praxis offenlassen sollte. Zudem hat der Mietvertrag erheblichen Einfluss auf den Praxiswert, da durch ihn der Praxisstandort gesichert werden soll. Viele Praxisinhaber machen sich gar nicht bewusst, dass sie hier auf die lange Dauer der Mietzeit mit der Unterzeichnung des Mietvertrages eine größere Investitionsentscheidung treffen als bei der Gründung oder dem Kauf der Praxis.

Zudem können nachteilige Klauseln in Mietverträgen für Praxisinhaber eine erhebliche Risikoquelle darstellen, da im gewerblichen Mietrecht viele der aus der Wohnraummiete bekannten Schutzrechte zugunsten von Mietern nicht automatisch greifen oder sie können vertraglich ausgeschlossen werden. Daher sind bei Praxis-

mietverträgen viele Klauseln Verhandlungssache, sodass Praxisinhaber wissen sollten, worauf es für sie beim Abschluss von Mietverträgen ankommt. Hinzu kommt, dass Vermieter häufig Vertragsmuster verwenden, die allgemein für die Gewerberaummieter entworfen sind. Die Besonderheiten, die bei Arzt- und Zahnarztpraxen zu beachten sind, sind dort nicht enthalten.

Muss der Praxisinhaber nach Ablauf der Festlaufzeit des Mietvertrages aktiv werden, um weiter in den Räumlichkeiten zu bleiben? Sind im Mietvertrag automatische Mieterhöhungen vorgesehen? Kann ein neuer Praxispartner in den Mietvertrag mit aufgenommen werden? Kann der Mietvertrag auf einen Nachfolger übertragen werden? Hat der Mietvertrag auch im Falle eines Rechtsformwechsels der Praxis Bestand, z.B. von der Berufsausübungsgemeinschaft als Gesellschaft bürgerlichen Rechts in eine MVZ GmbH? Finden die berufsrechtlichen Besonderheiten im Mietvertrag Berücksichtigung? Hat der Zahnarzt eine Handhabe dagegen, dass der Vermieter im gleichen Haus Räumlichkeiten an einen Konkurrenten vermietet? Muss der Praxisinhaber Kosten für Reparaturen an der Mietsache tragen?

Fazit

Die Praxisverträge stellen das Fundament der Praxis dar. Daher führen Fehler dort schnell zu Rissen im Fundament und gefährden so die gesamte Praxis und damit Ihre Existenz. Aus diesem Grund sollten Sie auf die Verträge ein besonderes Augenmerk legen, sowohl beim Abschluss als auch fortlaufend durch die regelmäßige Überprüfung der Verträge auf ihre Aktualität. ■

Anna Stenger, LL.M.

Rechtsanwältin Anna Stenger ergänzt als Fachanwältin für Medizinrecht das Team der Kanzlei souverän mit ihren hervorragenden medizinrechtlichen Kenntnissen. Zu ihren Tätigkeitsschwerpunkten gehört die Beratung niedergelassener Ärzte und Zahnärzte im Bereich von Kooperationen. Dabei geht es zunächst um die Wahl der im jeweiligen Einzelfall geeigneten Kooperationsform sowie im Anschluss um die vertragliche Gestaltung unter Berücksichtigung aller gesellschaftsrechtlichen, berufsrechtlichen und vertragsarztrechtlichen Besonderheiten. Einen weiteren Schwerpunkt stellt die Beratung im Bereich Compliance dar. Hier gilt es, die Zusammenarbeit im Rahmen der berufs-, wettbewerbs-, sozial- und strafrechtlichen Regelungen rechtssicher zu gestalten. Darüber hinaus gilt ihr Interesse dem Berufs-, Approbations- und Weiterbildungsrecht sowie der Beratung von Unternehmen aus dem Bereich Healthcare.



Anna Stenger, LL.M.

Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht
Lyck+Pätzold healthcare.recht
Nehringstr. 2
61352 Bad Homburg
Tel. 06172 139960
www.medizinanwaelte.de