Sonstige praxisbezogene Verträge

Rechtstipp: Den Praxiskaufvertrag richtig gestalten (Teil 7 von 7)

Juristische Tipps und Tricks rund um die Praxisabgabe

Den Schlussbeitrag unserer Praxisabgabereihe widmen wir den „sonstigen praxisbezogenen Verträgen". Hierunter fallen alle Praxisverträge, die aufgrund ihres Volumens eine besondere Beachtung erfahren sollten. Zur Erinnerung: Alle Einzelheiten zu den Arbeitsverträgen und dem Mietvertrag finden sich in den vorherigen Beiträgen.

Unter den Begriff der sonstigen praxisbezogenen Verträge fallen also insbesondere etwa:

- Darlehensverträge
- Leasingverträge
- IT-Wartungsverträge
- Sonstige Wartungsverträge
- Beraterverträge
- Kooperationsverträge

Rechtzeitiger Vertrags-Check

Bezüglich all dieser Verträge muss bei einer Praxisabgabe regelmäßig die Entscheidung getroffen werden, welche Verträge fortgeführt werden sollen und welche nicht. Hinzu kommt, dass Verträge – sofern keine „Übertragungsklauseln" existieren – nur mit Zustimmung der jeweiligen Vertragspartner übertragen werden können. Wird hier keine Einigung erzielt, muss im Zweifel ein Neuabschluss eines Vertrags erfolgen.

Praxisabgeber sollten sich deshalb rechtzeitig einen Überblick über sämtliche relevante praxisbezogene Verträge verschaffen und vor (!) konkreten Verkaufsgesprächen prüfen, ob Risiken vorhanden sind. Werden die Verträge erst während oder im Zuge der Verkaufsverhandlungen durch die Käuferseite überprüft, ist es häufig zu spät, Vertragsanpassungen vorzunehmen. Die Folge sind dann schlechtere Verhandlungschancen aufseiten der Praxisabgeber. Durch einen zeitlich vorgelagerten Vertrags-Check kann diese Drucksituation vermieden werden.

Welche Verträge als praxisrelevant eingestuft werden, ist eine Frage des Einzelfalls. Als Faustregel kann festgehalten werden, sämtliche Verträge mit einem Volumen ab 5.000 Euro pro Jahr zu sichten. Bei Kooperationsverträgen gilt allerdings etwas anderes: Hier sollte eine Sichtung/Prüfung unabhängig von den Volumina erfolgen, da diese grundsätzlich größere medizin(straf-)rechtliche Risiken (Stichwort: Korruption, Zuweisung gegen Entgelt etc.) beinhalten.

Letzter Schritt der Vorbereitung = Aufnahme der Verkaufsgespräche

Aus unserer täglichen Beratungspraxis wissen wir: Die Aufnahme von Verkaufsgesprächen ist der letzte Schritt einer langfristigen Vorbereitung der Praxisabgabe. Erst wenn strategische Fragen wie ...

- Für welchen Käuferkreis ist meine Praxis interessant?
- Sollte ich aufgrund der Praxisgröße vielleicht eher mit einem Investor sprechen?
- Wann sind welche Verträge kündbar oder übertragbar?
- Existieren mietvertragliche Rückbauverpflichtungen, die den Praxisverkauf erschweren können? Welche Optionen ergeben sich eigentlich aus dem Mietvertrag?
- Und wie soll die Nachfolgeregelung genau aussehen; gegebenenfalls mit einer Übergangszeit?
- Eigentümer der Praxisimmobilie müssen sich zusätzlich die Frage stellen, was mit dieser geschehen soll, um beim Praxisverkauf keine steuerlichen Nachteile zu erleiden

... geklärt sind, sollte mit konkreten Verkaufsverhandlungen begonnen werden.

Eine Praxis wurde früher „mit Handschlag" verkauft. Dies ist heute anders. Ob diese Entwicklung gut oder schlecht ist? Jedenfalls muss sie als Fakt hingenommen werden, sodass sich lange Diskussionen erübrigen.

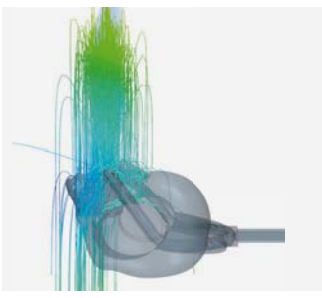
Die Einbindung eines Fachanwalts für Medizinrecht sowie eines Steuerexperten sollte deshalb frühzeitig begonnen werden, um zu gegebener Zeit eine schnelle und reibungslose Praxisübergabe zu ermöglichen. Allerdings wird dies nur in den allerwenigsten Fällen berücksichtigt. Viel zu selten wird auf das Erfordernis eines Rechtsexperten für Praxisgaben hingewiesen. Allein mit einem Coach oder Steuerberater schwebt über der Transaktion stets das Damoklesschwert der rechtlichen Unsicherheit. Denn ohne rechtliche Einschätzungen und Prüfungen bleibt die geplante Praxisabgabe ein Risiko, das sich eventuell erst nach der Übergabe verwirklicht.

RA Christian Erbacher, LL.M., Fachanwalt für Medizinrecht, Bad Homburg

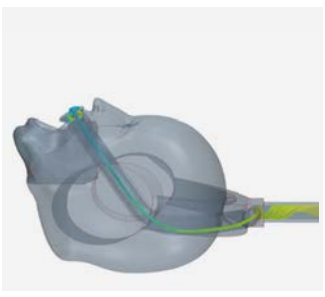
Über den Autor

Rechtsanwalt **Christian Erbacher,** LL.M., ist Fachanwalt für Medizinrecht und Partner der Kanzlei Lyck+Pätzold.healthcare.recht. Sein 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 aufgrund seiner Leidenschaft für digitale Prozesse in allen Fragen zu E-Health.

Beseitigt nachweislich bis zu 99,9 %* der auftretenden Aerosole direkt am Patientenmund
> einfach > sicher > effektiv



Aerosolbildung ohne Aerosolabsaugung



Aerosolbildung mit SycoTec aer x

www.sycotec.eu/produkte/dentale-antriebstechnik/aerosolabsaugung/video

*bei optimaler Platzierung und Saugleistung der Anlage; theoretisch berechnet durch die Strömungssimulation der HTCO GmbH, Freiburg

Nur bis zum 31.12.2021:
Aktionsangebot Prophylaxe-Set aer x

Statt ~~799,- €~~
nur 679,- €
(zzgl. Mwst.)

Bestellung über:
Global-dent GmbH
Tel. 04532-267 277
service@global-dent.com
www.global-dent.com

Jetzt bestellen

SycoTec GmbH & Co. KG | Wangener Strasse 78 | 88299 Leutkirch | Phone +49 7561 86-0
info@sycotec.eu | www.sycotec.eu