

Die gerechte Gewinnverteilung in der Gemeinschaftspraxis

Wenn Praxispartner getrennte Wege gehen (2):
Die Gewinnverteilungsregelungen des Gesellschaftsvertrags



Uneinigkeiten über die Verteilung des Gewinnes stellen einen der Hauptgründe dar, weshalb Praxispartner getrennte Wege gehen. Oftmals finden sich keine klaren Regelungen im Gesellschaftsvertrag. Im zweiten Artikel unserer Beitragsreihe möchten wir deshalb einige mögliche Gewinnverteilungsregelungen vorstellen. Gleichzeitig geben wir einen Überblick über häufige Problemkreise.

Die gesetzlichen Regelungen

Paragraf 722 Absatz 1 BGB gibt zunächst Folgendes vor: „Sind die Anteile der Gesellschafter am Gewinn und Verlust nicht bestimmt, so hat jeder Gesellschafter ohne Rücksicht auf die Art und die Größe seines Beitrags einen gleichen Anteil am Gewinn und Verlust.“ Finden sich im Gesellschaftsvertrag also keine Regelungen zur Gewinn- und Verlustbeteiligung, wird der Gewinn (beziehungsweise der Verlust) gleichmäßig zwischen den Praxispartnern verteilt.

Darüber hinaus ist Paragraf 722 Absatz 2 BGB zu beachten: „Ist nur der Anteil am Gewinn oder am Verlust bestimmt, so gilt die Bestimmung im Zweifel für Gewinn und

Verlust.“ Enthält der Gesellschaftsvertrag nur eine Regelung, also entweder zum Gewinn oder zum Verlust, sagt das Gesetz, dass der Gewinn und Verlust zu gleichen Teilen verteilt wird.

Nachfolgeberatung: Junior-/Seniorpartner-Modell

Bei vielen Zahnärzten ist das Junior-/Senior-Modell eine populäre Gestaltungsvariante, um die Praxisnachfolge zu planen. Falsch gestaltet, enthält dieses Modell allerdings gravierende Stolpersteine, die die finanzielle Existenz bedrohen können.

Beispiel: Frau Dr. Zahn und Herr Dr. Mund, beide 48 Jahre, möchten die junge ambitionierte Zahnärztin Dr. Klug als potenzielle Nachfolgerin in ihre Gemeinschaftspraxis aufnehmen. Dr. Mund und Dr. Zahn möchten zunächst eine „Kennenlernphase“ vereinbaren, um die gemeinsame Zusammenarbeit zu erproben. Während dieser Zeit soll Dr. Klug eine fixe Gewinnbeteiligung erhalten, die sich an ihrem erwirtschafteten Umsatz orientiert. Gleichzeitig soll Dr. Zahn und Dr. Mund die Möglichkeit gegeben werden, Dr. Klug aus der Praxis hinauszukündigen, wenn die Zusammenarbeit nicht fruchtet. Zudem soll Dr. Klug zunächst nur eingeschränkte Vollmachten für das gemeinsame Praxiskonto erhalten. Da Dr. Mund und Dr. Zahn Geld sparen wollen, wird ein Gesellschaftsvertrag ohne anwaltliche Unterstüt-

zung aufgesetzt. Es wird vereinbart, dass Dr. Klug 30 Prozent ihres eigenen Umsatzes als Gewinn erhält; unabhängig davon, ob die Praxis einen Gewinn oder Verlust erwirtschaftet. Den verbleibenden Gewinn beziehungsweise den Verlust teilen sich Dr. Mund und Dr. Zahn.

Erprobungsphase und Hinauskündigungsrecht

Diese in der Praxis häufig anzutreffende Gestaltungsvariante beherbergt gleich mehrere Gefahrenquellen. Zum einen ist nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (BGH) eine Erprobungsphase mit dem Dammoklesschwert der Hinauskündigung nur für einen begrenzten Zeitraum von maximal drei Jahren zulässig. Denn im Gesellschaftsvertrag gilt grundsätzlich die Regel: „Wer kündigt, der geht“. Wollen die Gesellschafter von diesem Grundsatz wegen der Erprobungsphase abweichen, ist dies zum Schutz des Juniorpartners, hier Dr. Klug, nur eingeschränkt zulässig. Bei der vertraglichen Gestaltung sollte deshalb unbedingt auf folgende Punkte geachtet werden:

- Die Erprobungsphase sowie deren Gründe sollten im Vertrag Niederschlag finden, etwa in der Präambel.
- Die Erprobungsphase sollte nicht zu lange vereinbart werden (maximal drei Jahre).
- Das Hinauskündigungsrecht darf sich nur auf die ordentliche Kündigung beziehen.

Zahnarzt in freier Praxis

Zum anderen muss ein Gesellschaftsvertrag so ausgestaltet sein, dass jeder Gesellschafter das Merkmal des Zahnarztes in freier Praxis erfüllt. Die Erfüllung dieses Kriteriums ist in Gefahr, wenn einem Gesellschafter „weniger“ Rechte als den anderen zugestanden werden. Dies ist etwa dann der Fall, wenn – wie bei Dr. Klug – eingeschränkte Vollmachten vereinbart werden. Gleichzeitig spricht eine fixe umsatzabhängige Gewinnverteilung gegen das Merkmal in freier Praxis. Das Bundessozialgericht (BSG) hat hierzu in einem Grundsatzurteil entschieden, dass jeder Gesellschafter das wirtschaftliche Risiko tragen muss, was bei einer fixen umsatzabhängigen Gewinnverteilung nicht der Fall ist.

Außerdem ist mit einer fixen umsatzabhängigen Gewinnverteilung stets das Risiko einer gewerblichen Infizierung der Einkünfte verbunden. Das bedeutet, dass auf sämtliche Gewinne der Praxis Gewerbesteuer anfällt. Zwar findet eine Anrechnung

der Gewerbesteuer auf die Einkommenssteuer statt, allerdings nicht unbegrenzt.

Variable Gewinnverteilungsmodelle

In der dentalen Praxis haben sich umsatzabhängige Gewinnverteilungsmodelle dennoch bewährt. Allerdings bedürfen solche stets einer sorgfältigen Prüfung vor Unterzeichnung des Gesellschaftsvertrags. Es sollte zwischen den Gesellschaftern im Vorfeld besprochen werden, welche Umsatzerwartungen an die gemeinsame Berufsausübung gestellt werden. So können Missverständnisse und nicht erfüllte Erwartungen vermieden werden. Bemerken die Gesellschafter bei der Umsatzplanung, dass die Umsätze (weit) auseinanderliegen, ist zu überlegen, von einer umsatzabhängigen Gewinnverteilung Abstand zu nehmen und fixe prozentuale Beteiligungen zu vereinbaren.

Geschäftsführeraufgaben im Detail festlegen

Weiterhin ist vor jeder Gewinnverteilungsgestaltung zunächst festzulegen, welche Aufgaben die einzelnen Gesellschafter erfüllen. Denn jedes Mehr an Gesellschafteraufgaben (beispielsweise Abstimmung mit den Rechtsanwälten/Steuerberatern, Personalführung, Marketing) kostet Zeit und führt dennotwendigerweise zu einer Minderung des persönlichen Honorarumsatzes. Sind die Gesellschafteraufgaben in ihrer zeitlichen Intensität nun unterschiedlich verteilt, ist eine variable, sich am eigenen Honorarumsatz orientierende Gewinnverteilung nicht interessengerecht. In einem solchen Fall sind praxisinterne Streitigkeiten programmiert.

Praxistipp

Die Gewinnverteilungsregelungen gehören zu den wichtigsten Regelungen eines Gesellschaftsvertrags. Aus unserer täglichen Beratungspraxis wissen wir, dass sich für die Gestaltung der Gewinnverteilung oftmals nicht die notwendige Zeit gegeben wird.

Gerade Musterverträge enthalten diesbezüglich völlig unzureichende Regelungen, die die wirtschaftliche Existenz der Praxis beziehungsweise der Gesellschafter im Streitfall stark belasten.

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

(wird fortgesetzt)



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.



Foto: © Andrey Popov – stock.adobe.com