© photowahn/fotolia

Kooperationsformen in der Zahnarztpraxis – Dreamteam oder Zweckgemeinschaft

Welche Praxisform passt zu mir? Und mit welcher Praxisform bin ich langfristig am erfolgreichsten? Neugründung, Praxiskauf oder Praxiseinstieg? Praxisverkauf oder Anstellung? Diese Fragen stellen sich viele Zahnärzte und natürlich gibt es keine pauschalen Antworten. Allerdings gibt es durchaus einige Kriterien, die für oder gegen die einzelnen Praxisformen sprechen.

Neben der Organisation als klassischer Einzelpraxis besteht im Gesundheitswesen zunehmend der Wunsch nach größeren Organisationsstrukturen. Viele Zahnärzte möchten mit Kollegen gemeinsam tätig werden oder auch neben ihrer Praxis weitere Standorte gründen; sei es zur Vorbereitung einer Praxisabgabe, eines Berufsstarts oder schlicht aus wirtschaftlichen Interessen.

Niederlassung in Einzelpraxis

Die Einzelpraxis ist nach wie vor eine beliebte Praxisform. Der Vorteil ist hier die alleinige Entscheidungshoheit über sämtliche Praxisbelange. Entscheidungen müssen nicht diskutiert, sondern können direkt umgesetzt werden. Dies ist gleichzeitig auch der Nachteil der Einzelpraxis; denn verringert sich die Arbeitszeit des Inhabers aus familiären, gesundheitlichen oder persönlichen Gründen oder Lebensumständen, führt dies sofort zu Umsatzeinbrüchen, die nicht kompensiert werden können. Insofern sollte sich der Alleininhaber als Unternehmer eine Exit-Strategie überlegen, wie er dies vermeiden kann. Eine Lösungsmöglichkeit könnte hierfür die Gründung eines Medizinischen Versorgungszentrums (MVZ) als Ein-Personen-GmbH sein.

Gemeinschaftspraxis oder Praxisgemeinschaft

Mit Organisations- und Berufsausübungsgemeinschaften finden sich eine Vielzahl an kooperativen Gestaltungsmöglichkeiten für zahnärztliche Kollegen, die sich vor allem in ihrer Zielsetzung und natürlich in der Form unterscheiden. Die Vorteile einer Kooperation mit zahnärztlichen Kollegen sind vielfältig und können z.B. in einer Risikominimierung, in Synergieeffekten, einer Umsatzsteigerung oder der Gewährleistung der Work-Life-Balance liegen. Ein großer Nachteil kann allerdings immer auch die häufig anzutreffende Schwergängigkeit in den notwendigen Entscheidungsabläufen sein.

Reine Organisationsgemeinschaften, wie die wohl bekannteste Form der Praxisgemeinschaft, auch die Apparategemeinschaft und das Ärztehaus, zielen im Wesentlichen auf die vertraglich geregelte, gemeinsame Nutzung von Räumlichkeiten, medizinischen Geräten oder nichtärztlichem Personal hin. Eine tatsächlich gemeinsame Berufsausübung ist hierbei nicht vereinbart.

Berufsausübungsgemeinschaften wie die Gemeinschaftspraxis sind demgegenüber bereits eigenständige Unternehmen auf der Grundlage eines Gesellschaftsvertrages. Hier soll tatsächlich gemeinsam agiert werden – gemeinsame Haftung, gemeinsame Patientenkartei, gemeinsame Abrechnung. Wichtige Entscheidungen – wie z.B. Personalentscheidungen, Umstrukturierungsmaßnahmen etc. – können regelmäßig nur gemeinsam getroffen werden. Hier zeigt sich also bereits die dringende Notwendigkeit bereits im Vorfeld sehr genau die Ziele, Erwartungen und Werte eines jeden Gesellschafters sorgfältig herauszuarbeiten und zu prüfen, ob eine langfristige Bindung aneinander wirklich der richtige Weg für alle Beteiligten ist. Auch hier kann eine Lösungsmöglichkeit die Gründung eines MVZ sein.

Die Gründung eines Medizinischen Versorgungszentrums (MVZ)

Ein MVZ kann als Personengesellschaft, als eingetragene Genossenschaft, als Gesellschaft mit beschränkter Haftung oder in einer öffentlich-rechtlichen Rechtsform organisiert sein. Es kann insbesondere von Vertrags(zahn)ärzten, von Krankenhäusern und Kommunen gegründet und sogar als GmbH mit nur einem Gesellschafter betrieben werden. Auch kann ein Zahnarzt als Gründer mehrere MVZ an verschiedenen Standorten mit mehreren Angestellten betreiben. Der Zahnarzt selbst kann, aber muss dort nicht Geschäftsführer sein.

Die Vorteile dieser Organisationsform sind so vielfältig wie ihre Gestaltungsmöglichkeiten. Gerade für bestehende Einzelpraxen mit Inhabern im mittleren Alter kann die Umstrukturierung der Praxis eine Möglichkeit sein, den Wert der Praxis zu steigern, um die Praxis auf einen späteren Verkaufsprozess vorzubereiten. Auch für Berufseinsteiger kann die Möglichkeit einer flexiblen Arbeitszeiteinteilung reizvoll sein. Und schließlich bieten sich so auch zahlreiche Wachstumsmöglichkeiten für die Praxis an, während gleichzeitig das persönliche, wirtschaftliche Risiko minimiert wird.

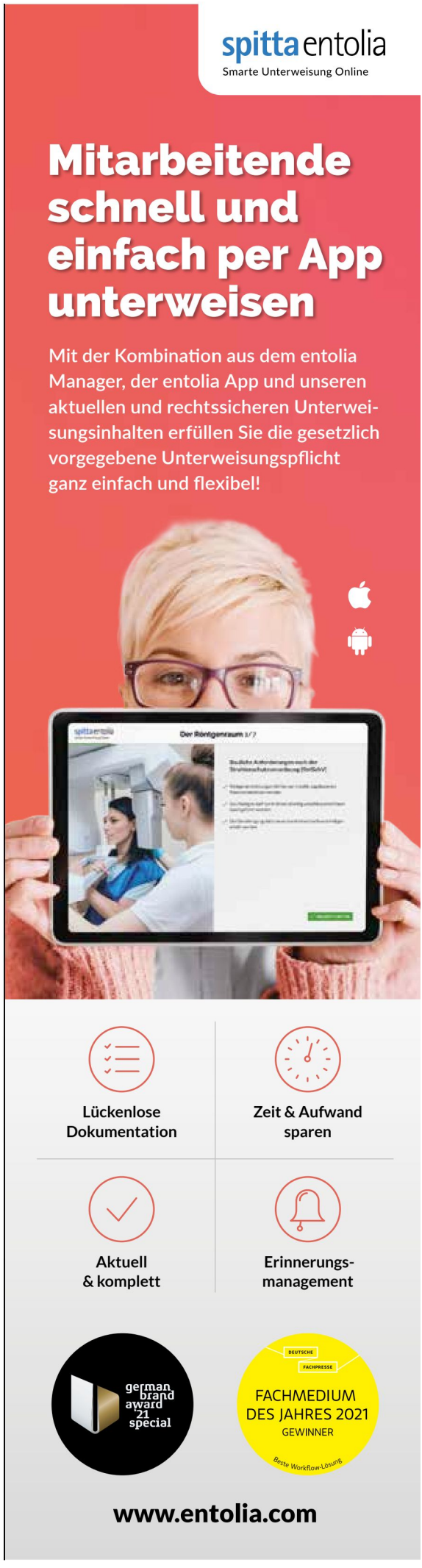
Wirtschaftliche Risiken im Blick behalten

Ob es nun die Gemeinschaftspraxis mit einem guten Kollegen oder das Ein-Mann-MVZ mit mehreren Angestellten wird – die Strukturierung und Gründung einer Gesellschaft sollte strategisch geplant und sowohl steuerlich als auch rechtlich gut und erfahren beraten werden. Denn nicht nur das für Vertragszahnärzte maßgebliche SGB V erfährt regelmäßig Änderungen mit deutlichen Auswirkungen für die Ärzteschaft. Auch im Steuerrecht und vielen anderen angrenzenden Rechtsgebieten gibt es immer wieder mehr oder weniger kurzfristige Änderungen.

So ist beispielsweise zu Beginn dieses Jahres das neue Sanierungs- und Insolvenzrechtsfortentwicklungsgesetz (San InsFoG) in Kraft getreten, mit dem nachweislich bestandsfähige Unternehmen in finanziellen Schwierigkeiten ohne die Durchführung eines Insolvenzverfahrens gerettet werden sollen. Das darin enthaltende Unternehmensstabilisierungs- und -restrukturierungsgesetz (StaRUG) regelt neben der bekannten Insolvenzordnung ein eigenständiges Verfahren zur Vermeidung einer Insolvenz.

Grundlage dafür sind eine nachweisbar fortlaufende Finanzkontrolle sowie ein Restrukturierungplan, dem die Gläubiger des Unternehmens mehrheitlich zustimmen müssen. Es wurde also ein neuer Rechtsrahmen geschaffen, der es unter anderem Praxiskooperationen ermöglicht, eine Unternehmenssanierung durchzuführen. Hieran gekoppelt ergeben sich neben neuen Möglichkeiten auch neue Pflichten. So sind die Geschäftsleitungen von Praxen nunmehr angewiesen, jederzeit eine stichhaltige Planung und Kontrolle ihrer Praxisfinanzen von mindestens 2 Jahren vorlegen zu können.

Der Praxistipp

Es gibt eine Vielzahl von organisatorisch und wirtschaftlich interessanten Kooperationsformen für die Zahnarztpraxis. Welche davon zu den eigenen Zielen passt, sollte nicht nur im Vorfeld mit erfahrener rechtlicher und strategischer Beratung von Medizinrechtsexperten genau beleuchtet werden, um eine langfristig stabile Lösung und lange Freude an der beruflichen Verwirklichung zu erreichen, sondern auch im Laufe der Zeit immer wieder zu neuen Entwicklungen kompetent betreut werden. ■

Nadine Ettling
Rechtsanwältin und Fachanwältin
für Medizinrecht
Lyck+Pätzold. healthcare.recht
Im Atzelnest 5, 61352 Bad Homburg
Tel.: 06172 139960
Fax: 06172 139966
www.medizinanwaelte.de
www.facebook.com/Medizinanwaelte