Artikel online veröffentlicht: 28.03.2022

Thieme

Rechtliches rund um die osteopathische Praxis – Praxisnachfolge

Sylke Wagner-Burkard

Aktuell steht in vielen Praxen ein Generationswechsel an: Neue Osteopathen starten in eigenen Praxen oder übernehmen die Praxen der Osteopathen, die altersbedingt oder aus anderen Gründen in den Ruhestand gehen. Dieser Beitrag richtet sich an die Osteopathen, die über eine Praxisaufgabe oder Übergabe an einen Kollegen nachdenken. Er zeigt zur Orientierung die beliebtesten Möglichkeiten auf, die im Falle einer Praxisaufgabe bestehen.

Praxis schließen ohne Nachfolger

Einige Osteopathen haben anderweitig für ihr Alter vorgesorgt und sind daher nicht daran interessiert, sich mit den teilweise komplizierten Rechtsthemen des Praxisverkaufs zu beschäftigen. Auch bei der Praxisaufgabe ohne Nachfolger sind jedoch einige Pflichten des Praxisinhabers zu beachten: Dies betrifft v. a. das Kündigen diverser Verträge und das Archivieren der Patientenunterlagen.

Mietverträge, Versorgungsverträge kündigen

Die Mehrzahl der osteopathischen Praxen wird in Mieträumen geführt. Es ist somit für den Fall der Praxisaufgabe zu beachten, dass der **Mietvertrag** fristgerecht **schriftlich** gekündigt wird. Insbesondere bei Gewerberaummietverträgen ist es üblich, sehr langfristige Verträge mit langen Kündigungsfristen zu schließen. Daher bitte **dringend beachten:** Die Praxisaufgabe hat nicht automatisch die Beendigung des Mietverhältnisses zur Folge.

Dies gilt auch für alle übrigen Verträge einer osteopathischen Praxis: Versicherungen, wie z. B. Berufshaftpflicht, Telefonverträge und Praxissoftware; all diese Verträge sind durch den Praxisinhaber unter Beachtung der geltenden Fristen zu kündigen, um keine weitere Zahlungspflicht auch nach Beendigung der Praxistätigkeit zu riskieren.

Arbeitsverträge kündigen

Wenn in der Praxis **Angestellte** beschäftigt sind, läuft auch dieses Arbeitsverhältnis mit dem Praxisinhaber grundsätzlich weiter. Daher ist auch hier frühzeitig mit dem Mitarbeiter über die Situation zu sprechen und das Arbeitsverhältnis zu kündigen. Im Falle einer Praxis mit 5 oder weniger Angestellten findet nach § 23 KSchG das Kündigungsschutzgesetz keine Anwendung, sodass der Arbeitsvertrag ohne nähere Begründung gekündigt werden kann.

Bei Anwendbarkeit des Kündigungsschutzgesetzes stellt die Praxisaufgabe i. d. R. ein dringendes betriebliches Erfordernis dar, das den Arbeitgeber zur ordentlichen Kündigung des Arbeitsverhältnisses nach § 1 Abs. 2 Satz 1 KSchG berechtigt.

Ein frühzeitiges Gespräch ermöglicht es dem Mitarbeiter, sich für die Zeit nach der Praxisaufgabe rechtzeitig um eine neue Beschäftigung zu kümmern.

Patienten informieren

Auch der **Behandlungsvertrag mit den Patienten** besteht unabhängig von der Praxisaufgabe weiter. Hier ist zwar keine aktive Kündigung des Vertrags erforderlich, da im Fall der osteopathischen Privatpraxis grundsätzlich keine Pflicht des Behandlers besteht, weitere Behandlungstermine zu vergeben. Die Patienten sind jedoch von der Praxisaufgabe zu informieren und ggf. ist eine Weiterbehandlung durch einen Kollegen aktiv zu ermöglichen.

Merke

Sobald die Praxisaufgabe bei den Patienten bekannt wird, werden sich diese in kurzer Zeit eine andere Praxis suchen, um die osteopathische Weiterbehandlung sicherzustellen. In der Konsequenz verfällt der Praxiswert, der wesentlich auch durch die aktiven Patientenverträge bestimmt wird, in entsprechend kurzer Zeit.

Die Entscheidung zwischen der Übergabe der Praxis an einen Nachfolger oder der kompletten Aufgabe ist daher gut und frühzeitig zu überlegen, bevor die Patienten oder andere Dritte von den Überlegungen informiert werden. Der Praxisinhaber ist gut beraten, bis zur Entscheidung Stillschweigen zu wahren, um einen eventuellen späteren Praxisverkauf nicht zu erschweren.

Heruntergeladen von: Verband der Osteopathen. Urheberrechtlich geschützt.

Haftung und Archivierungspflichten bleiben bestehen

Die Haftung aus den Behandlungsverträgen und Pflichten zur Aufbewahrung und Archivierung der Patientenakten bleiben auch bei Praxisaufgabe weiter bestehen. Für den Zeitraum der Aufbewahrungsfristen von regelmäßig 10 Jahren nach Beendigung des Behandlungsvertrags ist daher für eine Aufbewahrung unter Beachtung der Datensicherheit zu sorgen.

Praxis an Nachfolger übergeben

Praxisverkauf

Viele Osteopathen entscheiden sich dafür, die Praxis an einen Nachfolger zu verkaufen, um zu ermöglichen, dass die Praxis durch einen anderen weitergeführt werden kann und sie selbst von dem erzielten Kaufpreis profitieren.

Käufer finden und Kaufvertrag vorbereiten

Voraussetzung für den Verkauf der Praxis ist zunächst das **Finden** eines **Käufers.** Hierfür gibt es eine Vielzahl von Portalen, welche die Möglichkeit der Veröffentlichung von solchen Gesuchen eröffnen. Auch einige Unternehmen haben sich auf das Vermitteln von Käufern spezialisiert.

Eine weitere Voraussetzung des Praxisverkaufs ist, dass **Einigkeit** zwischen dem **Käufer** und dem **Verkäufer** über die Vertragsinhalte, vorrangig den Kaufpreis, besteht. Um mit einer soliden Verhandlungsposition in die Verhandlung einzusteigen, sollte der Verkäufer der Praxis gut vorbereitet sein und sich im Vorfeld über den Wert der eigenen Praxis Klarheit verschafft haben.

Praxiswertermittlung

Es gibt eine Vielzahl verschiedener Berechnungsmethoden. Allen Methoden gemeinsam ist die Unterteilung in die materiellen und die immateriellen Werte, die gemeinsam den Praxiswert ergeben. Die Methode zur Wertberechnung der Bundesärztekammer stellt die herrschende Wertberechnungsmethode dar. Als Nachteil dieser Methode ist der Vollständigkeit halber zu erwähnen, dass die Praxisgröße, die Qualität des Patientenstamms oder der Praxisstandort nur indirekt über den Umsatz und die Kosten Berücksichtigung finden.

Folgende Faktoren spielen bei der Ermittlung des Praxiswerts eine Rolle:

- **übertragbarer jährlicher Umsatz:** In der Umsatzprognose soll nur der übertragbare Umsatz unter Beachtung der Qualifikation des übernehmenden Osteopathen berücksichtigt werden. Wenn z. B. keine Zusatzqualifikationen bei ihm vorliegen, wird ein Käufer Umsätze, die er nicht mehr wird erzielen können, auch nicht bezahlen wollen.

PRAXISWERTBERECHNUNG

Die Methode der Bundesärztekammer zur Praxiswertberechnung nennt folgende Parameter:
übertragbarer jährlicher Umsatz
abzüglich übertragbare jährliche Kosten
= **übertragbarer Gewinn**
abzüglich übliches Jahresgehalt des Osteopathen
= **nachhaltig erzielbarer Gewinn**
× Prognosemultiplikator (Einzelpraxis: 2; Gemeinschaftspraxis: 2,5)
= **ideeller Wert (Goodwill)**
+ **Verkehrswert** des Sachanlagevermögens
= **Praxiswert**

- **übertragbare jährliche Kosten:** Hier sind insbesondere die laufenden Dauerverträge der Praxis wie Raummiete, Personal und z. B. Leasing- und Wartungsverträge, Softwareprogramme etc. gemeint.
- **alternatives Gehalt:** Es wird ein durchschnittliches Gehalt berücksichtigt. Ein potenzieller Erwerber wird einen immateriellen Praxiswert nur in der Höhe bezahlen, in der dieser ihm einen Mehrgewinn gegenüber einem „risikolosen" Arbeitnehmergehalt ermöglicht.
- **Prognosemultiplikator:** Dieser soll den Zeitraum abbilden, den der Verkäufer dafür erhält, dass er die Praxis und den Patientenstamm aufgebaut hat. Der Prognoseübergang bei Gemeinschaftspraxen liegt höher, weil erwartet wird, dass bei Fortbestehen eine höhere Patientenfortführung erfolgen kann.
- **Verkehrswert Sachanlagevermögen:** Dies wird durch den Wiederbeschaffungswert der Einrichtung und Geräte berechnet, nicht anhand des Buchwerts.

Diese Praxiswertberechnung sollte der 1. Schritt sein. In einem weiteren Schritt sind persönliche Anforderungen und Bedingungen zu berücksichtigen, auch die finanziellen Möglichkeiten der Vertragsparteien und die weitere Zukunftsplanung des Verkäufers.

Sobald die wesentlichen Eckpunkte des Vertrags feststehen, wird der **Kaufvertrag** ausgearbeitet. Bei der Verwendung von Mustern ist zu beachten, dass diese immer auf den konkreten Einzelfall angepasst werden müssen und nur als grobe Orientierung dienen sollten. Der Kaufvertrag sollte gründlich und mit guter Beratung ausgearbeitet und dabei jede Klausel im Einzelnen beleuchtet werden.

Merke

Bei der Formulierung des Kaufvertrags kommt es häufig zu vermeidbaren und in der Umsetzung sehr ärgerlichen Fehlern. Wichtige Regelungen fehlen häufig gänzlich, der Vertrag ist dagegen mit unsinnigen Regelungen überfrachtet und andere Regelungen sind so unpräzise, dass die Umsetzung schwerfällt.

Heruntergeladen von: Verband der Osteopathen. Urheberrechtlich geschützt.

Wichtig ist beispielsweise eine klare Regelung über die **Fälligkeit** der **Kaufpreiszahlung,** hierbei ist eine klare Stichtagsregelung erforderlich. An einem konkreten Stichtag soll die Übergabe erfolgen, die aber ihrerseits den Eingang des Kaufpreises voraussetzen sollte. Formulierungen wie „Kaufpreiszahlung erfolgt 10 Tage nach der Übergabe" sind nicht empfehlenswert, da der Besitz übergeben wurde, der Verkäufer dann aber seinem Geld ohne das „Druckmittel" der noch ausstehenden Praxisübergabe hinterherläuft.

Eine klare Regelung ist auch über die **Übernahme** des **Mietvertrags** zu treffen.

Merke

Eine vertragliche Regelung im Kaufvertrag verpflichtet nicht automatisch auch den Vermieter der Praxisräume, der nicht Partei dieses Vertrags ist.

Es ist also vertraglich sicherzustellen, dass auch dieser der Übernahme des Mietvertrags durch den Käufer im Vorfeld schriftlich zustimmt. Nur so ist sichergestellt, dass die Praxis auch mit dem neuen Praxisinhaber in den gewohnten Räumlichkeiten weitergeführt werden kann.

Sonderfall: Patientendaten

Die Übernahme der Patientenkarteien stellt meist eine besondere Hürde dar, da es aus Gründen der Schweigepflicht des Verkäufers und der datenschutzrechtlichen Verpflichtungen für die Übernahme der Daten durch den Käufer der Praxis der ausdrücklichen Einwilligung der Patienten bedarf. Nur nach entsprechend dokumentierter **Einwilligung** des **Patienten** kann der Käufer der Praxis die Patientendaten übernehmen.

Von der Rechtsprechung entwickelt wurde hierfür die sog. **Zwei-Schränke-Theorie.** Diese sieht vor, dass physisch oder auch digital 2„Schränke" in der Praxis vorbereitet sind. In einem „Schrank", zu dem der Übernehmer der Praxis keinen Zugang hat, sind die Patientendaten aufbewahrt. Der Übernehmer verpflichtet sich in dem Kaufvertrag, nur die Akten der Patienten in den 2. Schrank zu übernehmen, die dieser Übernahme ausdrücklich zugestimmt haben.

Archivierungspflichten beachten

Wichtig ist, dass der Verkäufer der Praxis weiterhin zur **Aufbewahrung der Patientendaten** verpflichtet ist. Diese Pflicht wird üblicherweise im Rahmen des Kaufvertrags dem Käufer der Praxis übertragen, sodass ein Zugriff auf die Daten weiterhin im Bedarfsfall auch durch den bisherigen Praxisinhaber möglich bleibt.

Arbeitsverträge gehen per Gesetz über

Die **Mitarbeiterverträge** gehen gesetzlich nach § 613a BGB auf den Übernehmer der Praxis über; die Konditionen der Arbeitsverträge bleiben unverändert. Es ist somit unzulässig, die Übernahme einer Praxis dazu zu nutzen, den Mitarbeitern neue Arbeitsverträge aufzuerlegen.

Auch **Schutzvorschriften** zugunsten der Angestellten in dem Kaufvertrag sind möglich: Zur Absicherung der eigenen Mitarbeiter kann der Verkäufer der Praxis dem Käufer in dem Kaufvertrag auferlegen, Verschlechterungen der Arbeitsbedingungen auch in der Zukunft für eine definierte Zeitspanne zu unterlassen.

Steuerliche Aspekte beachten

Beim Praxisverkauf wird vom Verkäufer letztendlich der von ihm über Jahre aufgebaute immaterielle Praxiswert versteuert. Es ist daher dringend notwendig, bei der Vorbereitung auf den Praxisverkauf auch die steuerlichen Aspekte im Blick zu haben und die Möglichkeiten von Freibeträgen und Steuervergünstigungen wie beispielsweise des sog. „halben" Steuersatzes gem. § 34 Abs. 3 EstG in Anspruch zu nehmen.

Betreibt der **Praxisinhaber** die Praxis in der **eigenen Immobilie,** kann es beim Verkauf der Immobilie zu einem bösen Erwachen kommen. Denn üblicherweise wird die Immobilie als Betriebsvermögen geführt. Wird die Immobilie aber nicht an den Praxiskäufer mit verkauft, sondern in der Folge des Praxisverkaufs an diesen vermietet, wird der Wert der Immobilie zum Privatvermögen, selbst wenn kein Verkauf stattfindet. In der Folge liegt eine steuerpflichtige Entnahme aus dem Betriebsvermögen vor. Dieser Steuerlast steht aber kein Zufluss an Liquidität durch den Käufer der Praxis gegenüber und der zu versteuernde Veräußerungsgewinn muss somit aus anderen Quellen beglichen werden.

Schrittweise Übergabe an Nachfolger

Zwischen den zuvor genannten Alternativen gibt es Varianten, die eine weitere Beteiligung des Praxisinhabers für eine gewisse Zeit ermöglichen.

Gesellschaft gründen mit Nachfolger

Der bisherige Praxisinhaber und der Übernehmer der Praxis können eine **Gesellschaft bürgerlichen Rechts** nach § 705 BGB in der Form einer Berufsausübungsgesellschaft oder wie früher bezeichnet Gemeinschaftspraxis gründen, in der beide Parteien Gesellschafter sind. Auf diesem Wege wird die Praxis zunächst gemeinsam geführt und die Gesellschafter erhalten entsprechend der im Gesellschaftsvertrag geregelten Umsatzbeteiligung ihren Anteil von dem erwirtschafteten Gewinn.

Der bisherige alleinige Praxisinhaber kann die Praxis somit weiterhin in Strategie und Führung (mit-)bestimmen, gleichzeitig aber im Gesellschaftsvertrag einen stufenweisen Ausstieg aus der Gesellschaft unter stufenweiser Reduktion der Arbeitsstunden vereinbaren. Der Vorteil für den Übernehmer ist, dass er sich stufenweise an die

Heruntergeladen von: Verband der Osteopathen. Urheberrechtlich geschützt.

Funktion der Praxisleitung herantasten und von der Expertise des Vorgängers profitieren kann.

Möglich ist natürlich auch, weitere Gesellschafter in die GbR einzubeziehen. Für den Übergeber der Praxis ist es möglich, durch eine entsprechende Regelung im Gesellschaftsvertrag eine finanzielle Absicherung trotz Reduktion der Arbeitszeiten zu erreichen, die auch in eine Abfindungszahlung bei komplettem Ausstieg aus der Praxis münden kann.

Merke

Steuerliche Konsequenzen sind mit dem Steuerberater im Vorfeld im Einzelnen zu klären.

Praxisinhaber stellt Nachfolger an

Alternativ kann der Praxisinhaber den potenziellen Nachfolger auch für eine Übergangszeit abhängig beschäftigen. Er bleibt auf diesem Wege die Praxisleitung, kann den Angestellten entsprechend vorbereiten und schulen und auch überprüfen, ob eine Übergabe der Leitung an ihn dessen Neigungen und Fähigkeiten entspricht. Sollte dies der Fall sein, schließt sich nach einer Übergangszeit der Verkauf der Praxis an den Angestellten an; die Parteien schließen einen Kaufvertrag über die Praxis.

Nachfolger als Angestellter des neuen Praxisinhabers

Wenn die Vertragsparteien wünschen, dass der ehemalige Praxisinhaber nach einem Praxisverkauf weiterhin seine Expertise unterstützend einbringt, besteht die Möglichkeit, dass der neue Praxisinhaber den Vorgänger anstellt. Auf diesem Wege ist der bisherige Praxisinhaber zwar seiner Leitungsfunktion enthoben, kann aber weiterhin auf der Basis eines Arbeitsvertrags mit dem Übernehmer der Praxis einen positiven Beitrag leisten und den Übernehmer mit seiner Erfahrung unterstützen.

Fazit

Neben den genannten Alternativen gibt es eine Vielzahl von Kombinationen und Variationen, die ebenfalls eine abrupte oder aber schrittweise Abgabe der Praxis ermöglichen. Es ist für jeden Praxisinhaber möglich, das für ihn passende Modell zu finden und umzusetzen. Wichtig ist neben des erforderlichen rechtlichen und steuerrechtlichen Know-hows der Faktor Zeit: Eine frühzeitige Planung und ein frühes Beschäftigen mit dem Thema der Nachfolge ist entscheidend. Es wird eine Vorplanung von 5 Jahren empfohlen.

Autorinnen/Autoren

Sylke Wagner-Burkard

ist als Rechtsanwältin in eigener Praxis in der Rhön mit Schwerpunkt Recht der Heilberufe, Immobilien- und Mietrecht tätig. Als Justitiarin des Verbandes der Osteopathen Deutschland e.V. vertritt sie die rechtlichen Interessen des Verbandes und berät die mehr als 4000 Mitglieder.

Korrespondenzadresse

Dr. iur. Sylke Wagner-Burkard, LL.M.
Neuwart 48
36163 Poppenhausen (Wasserkuppe)
Deutschland
info@kanzlei-wagnerburkard.de

Literatur

[1] Kündigungsschutzgesetz in der Fassung der Bekanntmachung vom 25. August 1969 (BGBl. I S. 1317), das zuletzt durch Artikel 2 des Gesetzes vom 14. Juni 2021 (BGBl. I S. 1762) geändert worden ist, zuletzt geändert durch Art. 2 G v. 14.10.2020 I 2112. Im Internet www.gesetze-im-internet.de/kschg/BJNR004990951.html; Stand 20.12.21

[2] Rechte und Pflichten bei Betriebsübergang. Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) § 613 a. Im Internet: www.gesetze-im-internet.de/bgb/__613a.html; Stand 20.12.21

[3] Rechte und Pflichten bei Betriebsübergang. Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) § 705. Im Internet: www.gesetze-im-internet.de/bgb/__705.html; Stand 20.12.21

[4] Einkommenssteuergesetz (EstG). ESTG § 34 Abs. 3 – außerordentliche Einkünfte. Im Internet: www.gesetze-im-internet.de/estg/__34.html; Stand 20.12.21

[5] Palandt O. Bürgerliches Gesetzbuch (BGB). 80. Aufl. München: Beck; 2021

Bibliografie

DO – Deutsche Zeitschrift für Osteopathie 2022; 20: 31–34
DOI 10.1055/a-1734-0133
ISSN 1610-5044
© 2022. Thieme. All rights reserved.
Georg Thieme Verlag KG, Rüdigerstraße 14,
70469 Stuttgart, Germany

Heruntergeladen von: Verband der Osteopathen. Urheberrechtlich geschützt.