



Rechtliche Aspekte der Praxisübernahme

Die Praxisübernahme ist ein komplexer rechtlicher Vorgang. Vor der Praxisübernahme sollte der Zahnarzt frühzeitig seine Hausaufgaben erledigen. Unerlässlich sind ferner eine Analyse des Praxisobjekts und der Abschluss eines auf den Einzelfall angepassten Vertrages.

Ausgangslage

Die Praxisübernahme ist ein Unternehmenskauf und damit ein komplexer rechtlicher Vorgang. Ziel dieses Artikels ist es, dem Zahnarzt aus der Käufersicht einen Überblick über die wichtigsten rechtlichen Aspekte der Praxisübernahme zu verschaffen. Dieser Artikel kann weder den Beizug eines Rechtsanwalts bei einer Praxisübernahme ersetzen, noch darf er als rechtliche Beratung angesehen werden.

Die Praxisübernahme ist für den bislang unselbstständig erwerbenden Zahnarzt eine wichtige Entscheidung. Sie ist der Kern seiner beruflichen Existenz und Zukunft. Die Planung sollte deshalb möglichst früh an die Hand genommen werden. Am Beginn dieser Planung steht die Abklärung der persönlichen Bedürfnisse. Wo möchte ich leben (Stadt, Land, Agglomeration)? Möchte ich alleine oder mit anderen Zahnärzten zusammenarbeiten? Möchte ich als Allgemeinzahnarzt oder als Spezialist arbeiten? Wie soll meine Praxis in fünf oder in zehn Jahren aussehen?

Die Praxisübernahme wird heute durch die folgenden Entwicklungen beeinflusst, welche Komplexität und Risiken einer Praxisübernahme erhöhen:

- Wegfall von Gratisarbeit von Familienmitgliedern, insbesondere nicht berufstätiger Ehefrauen, aufgrund des gesellschaftlichen Wandels
- Zunehmende Anzahl überversorgter Gebiete
- Abnehmende Anzahl erfolgreicher Zahnarztpraxen, die auf den freien Markt kommen; viele Zahnarztpraxen werden von Nachkommen oder angestellten Assistenten übernommen
- Zunehmende Anzahl von Interessenten an Praxisübernahmen aus dem EU-Raum aufgrund der bilateralen Verträge
- Konkurrenz durch neue Geschäftsmodelle, vor allem in urbanen Gebieten
- Druck auf die Profitabilität der Praxis aufgrund verschiedener Faktoren wie Kostensteigerungen oder Preisdruck

Kategorien von Praxisübernahmen

Die Praxisübernahme ist ein Oberbegriff für verschiedene Vorgänge. Es können folgende Kategorien unterschieden werden:

Sofortübernahme vs. gestaffelte Übernahme: Bei der Sofortübernahme übernimmt der Käufer die Praxis an einem Stichtag und der Verkäufer scheidet sofort aus. Die Sofortübernahme hat für den Käufer den Vorteil, dass er die Praxis alleine prägen und umgestalten kann und das Risiko von Unstimmigkeiten bei der Zusammenarbeit mit dem Verkäufer ausgeschlossen ist. Bei der gestaffelten Übernahme hingegen arbeitet der Käufer zunächst als Angestellter oder als Partner in der Praxis mit, und der Verkäufer reduziert sein Pensum schrittweise. Die gestaffelte Übernahme bietet für den Käufer den Vorteil, dass er schrittweise in die Praxis und in den Kontakt mit den Patienten eingeführt wird und für ihn diese Form in der Regel finanziell weniger belastend ist.

Einzelpraxis vs. Gemeinschaftspraxis: Bei einer Einzelpraxis arbeitet der Zahnarzt alleine mit angestelltem Praxispersonal. Bei einer Gemeinschaftspraxis muss neben der Praxisübernahme auch das Verhältnis zwischen den einzelnen Partnern (Zahnärzten) rechtlich umfassend geregelt werden, insbesondere betreffend Kostentragung bzw. Gewinnverteilung (Mehrwertsteuer-Fallstricke beachten), Ausscheiden von Partnern und Eintritt von neuen Partnern.

Übernahme von gesamter Praxis (Unternehmenskauf) vs. Übernahme von bloßem Patientenstamm (Goodwillkauf): In der Regel bildet das Übernahmeobjekt die gesamte Praxis. In gewissen Fällen wird bloss der Patientenstamm übernommen.

■ Praxis ohne Grundstückseigentum vs. Praxis mit Grundstückseigentum: Bei einer Praxis ohne Grundstückseigentum ist der bestehende Mietvertrag zu übernehmen respektive ein neuer Mietvertrag mit dem Grundstückseigentümer abzuschließen (feste Laufzeit, Verlängerungsoption, Vormerkung im Grundbuch, Vorkaufsrecht). Bei Grundstückseigentum ist hingegen ein Grundstückskauf abzuwickeln.

Hausaufgaben des Übernahmeinteressenten

Vor einer allfälligen Praxisübernahme sind diverse Punkte zu klären. Es stellen sich unangenehme Fragen, die insbesondere auch im privaten Umfeld offen und früh thematisiert werden sollten.

Folgende Punkte sollten vor dem Beginn der Suche einer geeigneten Praxis geklärt werden:

- Persönliche Verhältnisse: Regelung der Lebenspartnerschaft (Eheverträge, Konkubinatsverträge, Erbverträge) im Hinblick auf Trennung, Invalidität und Tod.
- Erforderliche Bewilligungen: Genaue Abklärung im Einzelfall notwendig. Es bestehen erhebliche kantonale Unterschiede. Ferner sollten auch Bewilligungen beachtet werden, die erst später, z. B. bei einem Praxisausbau, relevant werden. Erfülle ich alle Voraussetzungen? Muss ich noch Kurse besuchen?
- Derzeitiges Arbeitsverhältnis: Kündigungsfrist; übrige vertragliche Pflichten, insbesondere Konkurrenz- und Abwerbungsverbote (Patienten/Praxispersonal); Kommunikationsstrategie gegenüber Arbeitgeber bezüglich Kündigung und Praxisübernahme.



Fortsetzung von Seite 27

- **Budget für Praxisübernahme:** Private Finanzierungsquellen: Ersparnisse, Erbvorbezüge; Guthaben bei Pensionskassen; private Darlehen. Bankfinanzierungen: Kreditlimite; Kreditbenützung (fester Vorschuss, Darlehen, Kontokorrent); Zinsen; Informationspflichten gegenüber der Bank; ausserordentliche Kündigungsrechte der Bank.
- **Businessplan:** Ziele der künftigen Praxis; Entwicklungsmöglichkeiten; Horizont in 5 und in 10 Jahren.

Bei der Finanzierung sollten immer verschiedene Banken kontaktiert werden. Durch geschicktes paralleles Verhandeln lassen sich erhebliche Verbesserungen bei den Konditionen erreichen. Insbesondere empfiehlt es sich, die lokalen Banken am Praxisstandort in die Auswahl einzubeziehen. Diese können dem Zahnarzt auch wertvolle Informationen über den Praxisstandort geben.

Analyse von Praxisobjekten

Wenn ein grundsätzliches Interesse an einer Praxisübernahme besteht, muss eine umfassende Analyse des Praxisobjekts vorgenommen werden. Diese sollte mit einer kritischen Grundhaltung durchgeführt werden.

In der Regel sind die folgenden Bereiche zu überprüfen:

Geschäftszahlen: Umsatz und Gewinn der letzten drei bis fünf Geschäftsjahre (u. a. Steuererklärungen). Kritische Hinterfragung der Geschäftszahlen, z. B. bezüglich Gratismitarbeit von Familienmitgliedern oder Abrechnung von privatem Aufwand

Patientenstamm: Anzahl der Patienten; regionale Herkunft; Art der Behandlungen; Anzahl neuer Patienten pro Jahr; besondere demographische Zielgruppen von Patienten

Arbeitsverträge mit Praxispersonal: Ausbildungsstand (einschliesslich Weiterbildung); Lohn und Lohnnebenkosten, insbesondere auch die nicht schriftlich abgefassten Konditionen, die rechtliche Wirkungen haben können; Ferienansprüche; Kündigungsfristen; Sozialleistungen und Pensionskasse, einschliesslich Bezahlung der Sozialbeiträge

Praxiseinrichtung: Geräte- und Inventarlisten; Zustand der Praxiseinrichtung; Einhaltung von Vorschriften und technischen Standards (z. B. Röntgen- oder Sterilisationsgeräte); Erneuerungsbedarf

Versicherungen: Haftpflichtversicherung; Haftpflichtfälle; Sachversicherung; Taggeldversicherung, Unfallversicherung; weitere Versicherungen

Mietvertrag: Mietzins, einschliesslich Nebenkosten; Kündigungsfristen respektive feste Laufzeit (mit/ohne Verlängerungsoption); Rückbaupflichten im Kündigungsfall; Vormerkung im Grundbuch

Sonstige wichtige Verträge: Verträge mit Lieferanten; Softwarelizenzen

Bewilligungen: Kantonale Unterschiede beachten

Auszüge aus amtlichen Registern: Betriebsregister; allenfalls Strafregister

Einholen einer Praxisschätzung

Ferner empfiehlt sich ein praktischer Ansatz zur Gewinnung eines umfassenden Eindrucks über den Praxisstandort, wie etwa die Beschaffung von statistischem Material (Einwohnerzahl, Demographie), ein Spaziergang durch den Praxisstandort, ein Probeabonnement der lokalen Zeitung, Gespräche mit lokalen Ärzten oder Besuche bei Gemeindebehörden. Aus der Analyse des Praxisobjekts sollte ein Gesamtbild sowie eine Liste der Problempunkte, die bis zur Praxisübernahme gelöst oder vertraglich abgesichert werden müssen, resultieren.

Vertragliche Regelungspunkte

Die Praxisübernahme sollte durch einen schriftlichen, dem Einzelfall entsprechenden, Vertrag geregelt werden. Dieser kann erst nach der Beendigung der Analyse des Praxisobjekts redigiert werden und sollte nur unterschrieben werden, wenn alle Voraussetzungen zur Übernahme der Praxis vorliegen, insbesondere jene der Bewilligungen und der Finanzierung.

Erste Schritte zum Erfolg

Sehr wichtig sind die ersten Schritte nach der Praxisübernahme. Dazu gehören insbesondere die Kommunikation mit den Patienten und dem Praxispersonal und die sofortige Überprüfung der Räumlichkeiten, der Geräte und des Inventars. Nicht zu unterschätzen sind der administrative Aufwand und das Auftreten von unvorhergesehenen Komplikationen aller Art in den ersten Wochen. Diesbezüglich folgender Rat, der sich bestens bewährt hat: Während der ersten zwei bis sechs Wochen sollte der Zahnarzt eine zusätzliche Allround-Hilfskraft organisieren, die ihm und dem Praxispersonal den notwendigen Freiraum für die Behandlung von Patienten und dem Einspielen als Team gewährt. Der erste Eindruck beim Patienten ist entscheidend! □

*Boris Etter, lic. iur. HSG,
Rechtsanwalt, LL.M., Zürich
boris.etter@bluemail.ch*

DER PRAXISÜBERNAHMEVERTRAG UMFASST MINDENSTENS DIE FOLGENDEN PUNKTE

- **Vertragsgegenstand:** Übernahme des Patientenstamms; Übernahme von Geräten und Inventar; Übernahme der Telefonnummer; allenfalls Eintritt in den Mietvertrag
- **Patientenstamm:** Regelung des Zugangs zur Patientenkartei im Einklang mit dem Arztgeheimnis
- **Kaufpreis:** Aufschlüsselung nach Patientenkartei, Geräten, Inventar und anderen Gegenständen
- **Gewährleistungen des Verkäufers:** Gewährleistungen bezüglich des Patientenstamms (Anzahl, Führung, Vollständigkeit); Gewährleistungen bezüglich des Inventars (Eigentum, Funktionsfähigkeit, Zustand); weitere auf den Einzelfall bezogene Gewährleistungen
- **Bestehende Verpflichtungen und Honorarforderungen des Verkäufers:** Abrechnung nachträglich eingegangener Honorare mit dem Verkäufer; keine Übernahme von Verpflichtungen des Verkäufers durch den Käufer
- **Regelung bezüglich Garantiefällen des Verkäufers:** Möglichkeit des Käufers, diese gegen Bezahlung durchzuführen (anwendbaren Taxpunktwert festlegen)
- **Mitteilung der Praxisübernahme:** Handlungen des Verkäufers (Musterbriefe, Inserate, Aushang in der Praxis, mündliche Information der Patienten)
- **Einführung des Käufers in die Praxis:** Pflicht des Verkäufers, den Käufer in die Praxis einzuführen
- **Konkurrenz- und Abwerbungsverbote (Patienten/Praxispersonal) zulasten des Verkäufers:** Sachliche, zeitliche und geographische Eingrenzung; Konventionalstrafe bei Verstössen
- **Aufschiebende Bedingungen:** Je nach Einzelfall, z. B. Zustimmung des Vermieters zur Übernahme des Mietvertrages; Vorliegen der Finanzierung; Erteilung von Bewilligungen an den Käufer. Wichtig ist, dass der Vertrag nur rechtsgültig zustande kommt, wenn der Käufer alle für ihn notwendigen Voraussetzungen geschaffen hat
- **Allgemeine Bestimmungen:** Vorbehalt schriftlicher Änderungen; Rechtswahl; Gerichtsstand
- **Allenfalls zusätzlich Kaufvertrag über Grundstückseigentum**

Zu beachten ist schliesslich, dass das Praxispersonal mit den geltenden Arbeitsbedingungen (Art. 333 OR) und gewisse Versicherungspolizen (Art. 54 VVG) aufgrund zwingender gesetzlicher Bestimmungen bei einer Praxisübernahme automatisch auf den Käufer übergehen können, was in die Planung der Praxisübernahme miteinbezogen werden muss.