

ENTWICKLUNG DES ZAHNARZTMARKTES

„Rechtliche Rahmenbedingungen können bei einem Z-MVZ den Weg zum Erfolg ebnen“

| Zahnärzte-MVZ bieten Zahnärzten große Wachstumschancen. Aber auch so mancher Praxisabgeber erhofft sich durch die Gründung einer MVZ-GmbH die Beteiligung eines Investors und einen guten Kaufpreis. Welche rechtlichen Rahmenbedingungen erfüllt sein müssen, wo die Knackpunkte bei Kaufverträgen mit Investoren liegen und welche Stellschrauben es bei der Kaufpreisverhandlung und beim Anstellungsvertrag gibt, erläutert Rechtsanwalt Thomas Bischoff aus Köln im Interview. |

FRAGE: *Herr Bischoff, warum gründet ein Zahnarzt ein MVZ?*

ANTWORT: Die Motive sind unterschiedlich. Der eine Zahnarzt möchte z. B. mit anderen Ärzten zusammenarbeiten, was in freiberuflicher Tätigkeit unter sagt ist. Ein anderer möchte stärker wachsen, als es der Bundesmantelvertrag für Zahnärzte erlaubt. Demnach darf ein Vertragszahnarzt ja nur zwei Zahnärzte in Vollzeit oder vier in Teilzeit beschäftigen. Um diese Grenzen überschreiten zu können, haben einige Zahnärzte in der Vergangenheit Juniorpartner in eine Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) aufgenommen, was steuerlich und rechtlich hinsichtlich der Selbstständigkeit des Juniorpartners problematisch ist. Mit einem MVZ kann der Zahnarzt ohne diese Probleme wachsen.

Auch der Ausstieg aus dem Berufsleben und die damit verbundene Hoffnung auf die Beteiligung durch einen Investor ist ein beliebtes Motiv für die Gründung eines MVZ. Schließlich übernehmen auch unternehmerisch ambitionierte Zahnärzte selbst die Rolle des Investors und können in einem MVZ so viele Angestellte einstellen, wie sie wollen, auch ohne einen Partner.

FRAGE: *Welche Rechtsformen gibt es für ein Z-MVZ ?*

ANTWORT: Nach § 95 Abs. 1 a Sozialgesetzbuch (SGB) V ist die Gründung in der Rechtsform einer Personengesellschaft, einer GmbH oder einer öffentlich-rechtlichen Rechtsform möglich. Auch die Rechtsform der eingetragenen Genossenschaft ist zulässig, praktisch jedoch nicht von Bedeutung. Andere Rechtsformen wurden vor ein paar Jahren durch den Gesetzgeber eingeschränkt. Daher findet man z. B. noch MVZ in der Rechtsform einer AG, was heute als Neugründung nicht mehr zulässig ist. Diese Altgesellschaften haben aber Bestandsschutz.

FRAGE: *Wie gründet man ein Z-MVZ ganz konkret?*

ANTWORT: Das kommt immer auf die gewählte Rechtsform an. Grundsätzlich genehmigt der Zulassungsausschuss der KZV ein MVZ, das zuvor zivilrechtlich zu gründen ist. Für die Gesellschaft bürgerlichen Rechts reicht die schriftliche Abfassung eines Gesellschaftsvertrags zur Vorlage beim Zulassungsausschuss. Bei der Partnerschaftsgesellschaft kommt die Anmel-



Thomas Bischoff
 Rechtsanwalt
 Fachanwalt für Handels-
 und Gesellschaftsrecht
 Fachanwalt für
 Medizinrecht
 Prof. Dr. Bischoff &
 Partner® Köln

Das SGB V lässt nur bestimmte Rechtsformen zu

Einzelheiten mit der Verwaltung des Zulassungsausschusses abstimmen

derung der Partnerschaftsgesellschaft zum Partnerschaftsregister vor einem Notar hinzu. Diese muss vom Partnerschaftsregister eingetragen werden. Und bei der GmbH muss der Gesellschaftsvertrag vor einem Notar beurkundet werden. Die Gesellschaft muss dann vor einem Notar zum Handelsregister angemeldet und sodann bei diesem eingetragen werden. Welche formalen Schritte im Einzelfall erfüllt sein müssen, sollte man im Vorfeld mit der Verwaltung beim Zulassungsausschuss abstimmen.

FRAGE: *Gibt es Genehmigungsfristen, Vorlaufzeiten oder Formulare, die man als Antragsteller kennen sollte?*

ANTWORT: Vollständige Anträge zur Gründung eines MVZ müssen spätestens zwei Monate vor der entsprechenden Sitzung des Zulassungsausschusses bei der Geschäftsstelle des Zulassungsausschusses vorliegen. Anträge auf das Führen eines MVZ und damit verbundene Zulassungen werden bei einigen KZVen nur zu Beginn eines Quartals genehmigt bzw. ausgesprochen. Die Beendigung eines MVZ kann nur am Ende eines Quartals vorgenommen werden.

Der Zahnarzt kann die entsprechenden Formulare kostenfrei von der Website der jeweiligen KZV herunterladen. Das Ausfüllen ist nicht schwer, aber zeitaufwendig und muss mit Akribie betrieben werden. So muss beispielsweise erklärt werden, wer der ärztliche Leiter ist, da dieser genehmigt werden muss (Stichwort: zweijährige Vorbereitungszeit!). Ebenso müssen die angestellten Zahnärzte genehmigt werden. Wichtig ist, dass insbesondere das polizeiliche Führungszeugnis rechtzeitig beantragt wird.

Ist Rechtsträger des MVZ eine GmbH, müssen die Gesellschafter eine selbstschuldnerische Bürgschaft für alle Ansprüche von Kassen-(zahn-)ärztlichen Vereinigungen und Krankenkassen gegen das MVZ aus dessen vertrags-(zahn-)ärztlicher Tätigkeit abgeben. Dies gilt auch für Forderungen, die erst nach Auflösung des MVZ fällig werden.

FRAGE: *Wie ist das Vorgehen, wenn Zahnärzte bereits ein genehmigtes MVZ haben und dieses an einen Investor verkaufen?*

ANTWORT: Dann ist der Aufwand geringer: Die Genehmigung des MVZ bleibt bestehen. Der Zulassungsausschuss prüft lediglich, ob der Investor über ein nach § 108 SGB V zugelassenes Krankenhaus verfügt. Ist dies der Fall, vermerkt der Ausschuss den Gesellschafterwechsel und verlangt eine Bürgschaft vom Krankenhaus. Ist dies nicht der Fall, kann die Zulassung des MVZ widerrufen werden, wenn nicht innerhalb von drei Monaten Abhilfe erfolgt.

FRAGE: *Können Sie kurz schildern, wie sich Investoren an MVZ beteiligen?*

ANTWORT: Regelmäßig wünschen Investoren eine weitere Beteiligung der früheren Inhaber der Praxis in einer geringen Höhe am MVZ, z. B. mit 10 Prozent. In anderen Fällen übernehmen die Investoren 100 Prozent der Geschäftsanteile einer GmbH und motivieren die früheren Inhaber durch eine Erhöhung des Kaufpreises zur weiteren Arbeit in der Praxis als Angestellte.

Fristen und Vorlaufzeiten einplanen!

Vordrucke für ärztliche Leiter und angestellte Zahnärzte sorgfältig ausfüllen

MVZ-Genehmigung gilt für Investor mit Krankenhaus weiter

Besteht bereits eine MVZ-GmbH, wird ein notarieller Kaufvertrag über alle Anteile oder über einen Teil der Geschäftsanteile geschlossen. Besteht noch keine MVZ-GmbH, so errichtet regelmäßig der Investor die MVZ-GmbH, an die die Zahnärzte ihre Praxis verkaufen. Je nachdem wird eine Verpflichtung zum Kauf von Anteilen an der MVZ-GmbH durch die Zahnärzte vereinbart. Statt der Leistung eines Kaufpreises kann auch eine Sacheinlage der Praxis in die MVZ-GmbH vorgenommen werden. Dies kann unter bestimmten Voraussetzungen zu steuerlichen Vorteilen führen.

FRAGE: *Was sind Knackpunkte bei Verträgen mit Investoren?*

ANTWORT: Die Zahlungsweise des Kaufpreises ist z. B. ein Knackpunkt. Während der Zahnarzt die sofortige Kaufpreisauszahlung in einer Summe anstrebt, bevorzugen manche Investoren die Zahlung des Kaufpreises über mehrere Jahre. Das schont deren Liquidität und hält die Möglichkeit offen, den Kaufpreis nachträglich zu reduzieren, wenn bestimmte Vertragsbedingungen vom Zahnarzt nicht erfüllt wurden.

Aber auch die Zulassung kann ein Knackpunkt sein. Diese muss der Zahnarzt zurückgeben, damit er als angestellter Zahnarzt im MVZ arbeiten kann. Sofern er auch Gesellschafter des MVZ würde, könnte er seine Zulassung behalten. Hat der Zahnarzt auf seine Zulassung verzichtet und wird von dritter Seite gegen die Genehmigung des MVZ Widerspruch eingelegt, so können weder der Zahnarzt noch das MVZ Patienten behandeln. Dies geschieht zwar eher selten, aber wenn es geschieht, ist das existenziell!

FRAGE: *Und wie sieht es mit Garantiezusagen seitens der Zahnärzte aus? Investoren wollen doch bestimmt kein Risiko eingehen.*

ANTWORT: So ist es. Wer einen hohen Kaufpreis zahlt, hat auch die Interessen seiner Geldgeber zu vertreten. Daher werden in Kaufverträgen oder Sacheinbringungsverträgen häufig umfassende Garantien aufgenommen, mit denen Zahnärzte sich allerdings häufig überfordert fühlen. Da gibt es beispielsweise Bestandsgarantien, in denen der Zahnarzt garantiert, dass er tatsächlich Inhaber der Praxis und der verkauften Gegenstände ist. Üblich sind Garantien, in denen der Zahnarzt bestätigt, dass keine Sach- und Rechtsmängel vorliegen oder dass das gesamte vom ihm vorgelegte Zahlenwerk richtig ist.

Schließlich möchten Investoren weder den Arbeitnehmern noch dem Finanzamt oder sonstigen Gläubigern gegenüber in eine Haftung für Sachverhalte geraten, die ihren Ursprung in der Zeit vor der Übernahme der Praxis hatten. Diese Garantien umfassen oft mehr als fünf Seiten und lassen sich zumeist nicht wegverhandeln. Das kann in der Folge für den Zahnarzt zu Problemen führen, wenn sich die Erklärungen als unzutreffend herausstellen.

Häufig findet man in den Verträgen Garantien dahingehend, dass die Praxen für das Geschäft richtig ausgestattet sind und dass in den nächsten bis zu fünf Jahren keine Investitionen erforderlich werden. Dabei muss man natürlich darauf achten, dass sich die Regelung nicht auch auf mögliche Erweiterungsinvestitionen bezieht, weil z. B. der Investor durch gezielte Marketing-

Kauf von Anteilen an der MVZ-GmbH gegen Geld oder Sacheinlage möglich

Kaufpreiszahlung gestalten

Zahnarzt sollte auf Zulassung nicht bedingungslos verzichten

Zahnarzt muss alle Arten von Garantien genau prüfen

maßnahmen mehr Patienten in der Praxis behandeln will, als dies in der Vergangenheit der Fall war.

FRAGE: *Werden Wettbewerbsverbote in den Kaufvertrag aufgenommen?*

ANTWORT: Ja. Das Interesse des Investors geht regelmäßig dahin, dass der Zahnarzt nach seinem letzten Arbeitseinsatz als angestellter Zahnarzt in der Praxis auf Dauer von bis zu drei Jahren nicht für ein anderes MVZ, einen anderen Investor oder als Zahnarzt in einem Bereich tätig werden darf, in dem er seine ursprünglichen Patienten in einer späteren Praxis zurückgewinnen könnte. Hier geht es um die Ausdehnung des Sperrbezirks und die Dauer des Verbots. Nicht ganz klar ist, ob der Investor tatsächlich auf den letzten Arbeitseinsatz als angestellter Zahnarzt abstellen kann oder ob er dann eine Karenzentschädigung zahlen muss.

FRAGE: *Stimmt es, dass Anstellungs- und Kaufvertrag so miteinander verbunden werden, dass nur beide Verträge zusammen unterzeichnet werden können?*

ANTWORT: Ja, das kommt häufiger vor. Für Investoren ist es wichtig, dass der ehemalige Praxisinhaber nach der Übernahme noch ein paar Jahre in der Praxis arbeitet, um den Patientenstamm zu sichern. An die spätere Anstellung knüpfen Investoren die Höhe des Kaufpreises oder machen es zur Bedingung für das Zustandekommen einer Übernahme.

FRAGE: *Was sollte ein Zahnarzt beim Anstellungsvertrag beachten?*

ANTWORT: Ganz wichtig sind die vereinbarte Dauer der Beschäftigung und die Rechtsfolgen bei vorzeitiger Vertragsauflösung. Das Festgehalt muss stimmen, die variable Vergütung sollte nicht zu knapp bemessen sein und Aufgabenbereiche und Zuständigkeiten sind festzuschreiben. Gerade im Anstellungsvertrag des ärztlichen Leiters eines MVZ ist klarzustellen, dass dieser nur organisatorischen Weisungen des Geschäftsführers unterliegt, nicht aber fachlichen im zahnmedizinischen Bereich.

Und das ist in der Praxis schwer abzugrenzen! Die Frage, mit welchem Dentallabor ein MVZ zusammenarbeitet ist, aus meiner Sicht eine zahnmedizinische Entscheidung. Der Investor, der möglicherweise auch ein Dentallabor unterhält, möchte aber, dass das MVZ Zahnersatz in seinem Labor fertigen lässt. Hier gibt es einen Ausweg: Wenn der Zahnarzt sowohl ärztlicher Leiter und Geschäftsführer ist, befindet er sich mit dem kaufmännischen Leiter auf Augenhöhe. Dieser ist dann gezwungen, mit dem zahnärztlichen Geschäftsführer eine einvernehmliche Regelung zu finden. Natürlich darf man hierbei nicht übersehen, dass die Gesellschafterversammlung den Geschäftsführer einer GmbH immer anweisen kann, wie er tätig wird. Diese Weisungsbefugnis greift aber nicht in das Aufgabengebiet des ärztlichen Leiters ein.

FRAGE: *Wo liegen die Stellschrauben für den Kaufpreis?*

ANTWORT: Der Kaufpreis richtet sich im Regelfall nach dem sogenannten EBITDA. Dieser errechnete „Gewinn vor Zinsen, Steuern, Abschreibungen auf

Karenzzahlung ist rechtlich noch nicht geklärt

Weiterarbeit als Bedingung für die Übernahme?

Punkte, auf die der Zahnarzt nicht verzichten sollte

Grenzen der Weisungsbefugnis klar regeln

Sachanlagen und Abschreibungen auf immaterielle Vermögensgegenstände“ beschreibt die operative Lesitungsfähigkeit der Praxis vor Investitionsaufwand. Eine Kaufpreiserhöhung gelingt damit nur durch Erhöhung des Gewinns. Da MVZ häufig unterjährig gekauft werden, kann es durch die Umstellung der Einnahmen-Überschuss-Rechnung auf eine Bilanz zu einem erhöhten Gewinn im Verkaufsjahr kommen. Das haben Investoren im Regelfall vorab geprüft und diese Forderung bereits in das EBITDA eingerechnet. Daher kann allenfalls eine Leistungsausweitung zu einem höheren Gewinn führen. Natürlich kann man auch versuchen, bestimmte Kosten zu vermeiden. Insbesondere sollten die Kosten der Transaktion nicht in das EBITDA eingerechnet werden.

FRAGE: *Welche Risiken erwarten den Zahnarzt nach Beteiligung des Investors bzw. nach Übernahme durch den Investor?*

ANTWORT: Das kann von Investor zu Investor ganz unterschiedlich sein. Es soll schon Investoren gegeben haben, die zwar den Kaufpreis gezahlt haben, im Anschluss aber die geplanten Investitionen für den Zukauf von Praxen nicht finanziert bekamen.

Wird wie oben dargestellt von der zuständigen KZV Widerspruch gegen die Zulassung des MVZ eingelegt, darf ab sofort kein Zahnarzt mehr für das MVZ tätig werden. Hat der Zahnarzt auf seine Zulassung verzichtet, so kann dies schnell existenzgefährdend werden: Der Investor zahlt den Kaufpreis nicht und der Zahnarzt hat keine Einnahmen mehr. Daher sollte der Zulassungsantrag so gestellt werden, dass das MVZ erst dann die Tätigkeit aufnimmt, wenn Bestandskraft der Zulassung eingetreten ist, d.h. die Fristen zur Einlegung des Widerspruchs abgelaufen sind. Bis zu diesem Tag sollte der Zahnarzt seine Zulassung behalten. Das ist im Vorfeld mit dem Zulassungsausschuss abzustimmen.

Je nachdem welche Garantien der Zahnarzt gegeben hat, können diese zu einer nachträglichen Reduzierung des Kaufpreises führen. Gerade wenn man im Jahr der Übernahme den vorausgesetzten EBITDA nicht erreicht, können schnell ganz erhebliche Beträge vom Kaufpreis einbehalten werden, da eine Unterschreitung ja auch mit dem Multiple bewertet wird.

FRAGE: *Wie empfinden Zahnärzte nach Ihrer Erfahrung das Angestelltdasein nach so vielen Jahren der freiberuflichen Tätigkeit?*

ANTWORT: Manchen gelingt es, weil die Chemie zwischen ihnen und dem Investor stimmt. Andere tun sich grundsätzlich schwer damit, in ihrer ehemals eigenen Praxis jede Entscheidung mit einem Partner oder Arbeitgeber abstimmen zu müssen. Wenn die Zusammenarbeit scheitert, greifen regelmäßig Wettbewerbsverbote, die es dem Zahnarzt für bis zu drei Jahren untersagen als Zahnarzt tätig zu werden. Wird dann auch noch der Kaufpreis gekürzt, so können erhebliche Beträge fehlen, die möglicherweise schon fest in die Lebensplanung integriert wurden.

Herr Bischoff, vielen Dank für das Gespräch! ■

Risiken für geplante Investitionen minimieren

Zulassungsantrag risikolos formulieren

Wenn die Kooperation scheitert, fehlt Geld bei der Altersvorsorge