

Austritt eines Praxispartners: Streit um die Abfindung

Oliver Frielingsdorf

Eine kooperative ärztliche Tätigkeit bringt Vor- und Nachteile mit sich. Speziell jüngere Mediziner sehen häufig eher Chancen in einer gemeinschaftlichen Berufsausübung. Im Vordergrund steht bei Existenzgründern die Möglichkeit, sich die Aufgaben in der Praxisverwaltung zu teilen und auch eine größere Flexibilität hinsichtlich der Arbeitszeiten. Dabei sollten Geldfragen klar und fair geregelt sein, damit es beim Austritt eines Praxispartners möglichst nicht zum Streit kommt.

Gemäß einer Studie des Zentralinstituts für die kassenärztliche Versorgung in Deutschland sparen Partner einer Gemeinschaftspraxis im Vergleich zu ihren Kollegen in Einzelpraxen durchschnittlich 2,5 Stunden Arbeitszeit pro Woche ein – und erzielen trotzdem einen um durchschnittlich rund 18 % höheren Gewinn. Gemeinschaftspraxen liegen daher im Trend. Nach Angaben der KBV ist die Anzahl der Frauenärzte in einer Gemeinschaftspraxis zwischen 2010 und 2016 um 4,9 % gestiegen. Damit sind gemäß KBV heute immerhin 31,1 % aller Frauenärzte in einer Gemeinschaftspraxis tätig.

Eintritt oder Austritt eines Partners

Mit jeder Veränderung im Partnerkreis tritt eine Berufsausübungsgemeinschaft in eine riskante Phase ein. Denn in der Regel ist ein solcher Wechsel mit Geldfragen in relevanter Größenordnung sowie mit gegenläufigen Interessen verbunden. Es ist daher von besonderer Bedeutung, diese Geldfragen mit maximaler Klarheit und Sorgfalt anzugehen.

Scheidet einer der Praxispartner aus der gynäkologischen Praxis aus, so steht ihm (abhängig von gesellschaftsvertraglichen Regelungen) meist eine Abfindung zu. Zahlen müssen diese Abfindung die verblei-

benden Praxispartner. Sie erwerben im Gegenzug das Recht, ihren Wunsch Kandidaten als Nachfolger in die gynäkologische Praxis aufzunehmen. Seit einigen Jahren herrscht jedoch abseits der Metropolen zunehmend ein Mangel an niederlassungswilligen jungen Fachärzten. Aus dem „Privileg“, einen Nachfolger für einen ausscheidenden Praxispartner benennen zu dürfen, wird schnell ein teurer Nachteil, wenn ein Nachfolger den vakanten Praxisanteil nicht zum selben Betrag erwirbt, der dem ausscheidenden Kollegen als Abfindung zusteht. Die verbleibenden Praxispartner müssen dann gegebenenfalls den Differenzbetrag zwischen der Abfindung an den ausscheidenden Kollegen und der Einstiegszahlung des Nachfolgers selber tragen.

Besonderes Streitpotenzial birgt der vorzeitige (d. h. nicht altersbedingte) Austritt eines Praxispartners aus einer Gemeinschaftspraxis. Anlass können unterschiedliche Ansichten über die Praxisführung sein oder das Angebot, an einem anderen Ort zu besseren Konditionen tätig zu werden. Verfügt der Ausscheidende dann noch über besondere, für die Praxis wichtige Qualifikationen oder Berechtigungen (beispielsweise als Operateur oder in den Bereichen Speziallabor, Onkologie, Sonografie usw.), nimmt er Patienten mit oder lässt er sich im Einzugsgebiet der Praxis nie-

der, ist eine Auseinandersetzung über die Höhe des Abfindungsbetrags in vielen Fällen vorgezeichnet. Nicht selten kommt es darüber zum Streit zwischen den ehemaligen Praxispartnern, der im Fall ausbleibender Einigung vor Gericht enden kann.

Aufteilung der Vermögenswerte

Kommt es zum Ausscheiden eines Praxispartners, erstellt der Steuerberater der Praxis eine sogenannte Auseinandersetzungsbilanz. In dieser Aufstellung werden die buchmäßigen Vermögenswerte der Praxis zusammengestellt, so dass sie nachfolgend auf die Partner aufgeteilt werden können. Zu den aufzuteilenden Vermögenswerten zählen regelmäßig auch offene Honorarforderungen und bestehende Lieferantenverbindlichkeiten.

Haben die Praxispartner in der Vergangenheit in unterschiedlichem Maß Geld aus der Praxis entnommen, müssen gegebenenfalls auch die sogenannten Kapitalkonten ausgeglichen werden. Hat ein Partner beispielsweise über die Jahre regelmäßig mehr Geld aus der Praxis in den Privatbereich überführt, als ihm gemäß Gewinnverteilung zustand, so ist sein Kapitalkonto negativ und ist durch eine Einlage bzw. eine Rückzahlung zugunsten der übrigen Partner auszugleichen. Gleiches gilt für den umgekehrten Fall: Hat ein Partner einen Teil der ihm aus dem Gemeinschaftspraxisbetrieb zustehenden Gewinne auf dem Praxiskonto stehen lassen, erhält er eine nachträgliche Auszahlung.

Zusätzlich zur Auseinandersetzungsbilanz sind diejenigen Vermögenswerte zu erfassen, die buchhalter-

risch nicht erfasst werden. So liegt zum Beispiel der Verkehrswert des Praxisinventars regelmäßig deutlich höher als sein steuerlicher Buchwert. Man spricht hierbei von sogenannten „stillen Reserven“. Zum anderen gilt es, den immateriellen Praxiswert zu bestimmen, da auch dieser Wert (nicht selten die größte Vermögensposition) buchhalterisch häufig nicht (oder durch steuerliche Abschreibung nicht in angemessener Höhe) erfasst wird. Insbesondere bei der Ermittlung des immateriellen Praxiswerts kann es anlässlich des Ausscheidens eines Gemeinschaftspraxispartners zu Meinungsverschiedenheiten kommen.

Austritt eines Praxispartners: Verlust besonderer Qualifikationen

Wenn ein Partner einer gynäkologischen Gemeinschaftspraxis im Unfrieden aus der Praxis ausscheidet, sind intensive Auseinandersetzungen über den Praxiswert an der Tagesordnung. Denn vom Praxiswert hängt nicht nur die an den austretenden Partner zu zahlende Abfindung ab. Der Praxiswert beeinflusst auch die Chancen der verbleibenden Partner, einen neuen Kollegen zu finden, der sich zu ebendiesem Preis in die Praxis einkaufen soll. Die Liste der strittigen Punkte und Fragen ist häufig lang, wie z. B.:

- Wird die Zulassung mitgenommen oder bleibt sie in der Praxis?
- Werden Patienten durch den ausscheidenden Partner mitgenommen?
- Wird Personal mitgenommen?
- Verliert die Praxis durch das Ausscheiden eines Partners wichtige Qualifikationen oder Abrechnungsgenehmigungen?
- Lässt sich der ausgeschiedene Partner im Umfeld nieder?
- Kann ein Nachfolger gefunden werden? Und wessen Aufgabe ist es, diesen zu finden?

Kann für einen ausscheidenden Praxispartner mit besonderen Qualifika-

tionen und Genehmigungen kein entsprechend ausgestatteter Nachfolger gefunden werden, kommt es über die Auszahlung einer Abfindung nicht selten zur gerichtlichen Auseinandersetzung zwischen den ehemaligen Praxispartnern. Dort ist dann die Frage zu klären, ob der Verlust von Genehmigungen oder Qualifikationen bei Ausscheiden des betreffenden Partners objektiv unvermeidlich war (z. B. weil eine Genehmigung zum Speziallabor oder zur Onkologie generell nicht mehr zu erhalten ist). Ist dies der Fall, wurde bereits mit Kündigung der Gemeinschaftspraxis durch den betreffenden Partner der Praxiswert (und damit je nach gesellschaftsvertraglicher Regelung auch dessen Abfindung) entsprechend gemindert.

Niederlassung im Einzugsgebiet: Mitnahme von Patienten

Üblicherweise enthält ein Gesellschaftsvertrag eine Konkurrenzschutzklausel, die verhindern soll, dass sich ein aus der Praxis ausscheidender Partner in unmittelbarer Nähe niederlässt und seinen früheren Partner zusätzliche Konkurrenz macht. Fehlt eine solche Konkurrenzschutzklausel, ist sie juristisch unwirksam oder reicht der Einzugsbereich einer Gemeinschaftspraxis über das von der Konkurrenzschutzklausel geschützte Gebiet hinaus, kann es jedoch zu einer Verschärfung des Mitbewerbs durch einen ausscheidenden Partner kommen. Ist zum Zeitpunkt des Ausscheidens eines Partners aus der Praxis dessen Planung für eine Niederlassung im Praxisumfeld bekannt, wird ein Nachfolger diese künftige Verschärfung des Wettbewerbs und das damit einhergehende höhere Übernahmerisiko bei seinem Preiskalkül berücksichtigen. Dies kann Auswirkungen auf den Praxiswert haben – und damit auch auf die Höhe einer dem ausscheidenden Partner zustehenden Abfindung, sofern sich diese am Praxiswert orientiert.

Unabhängig hiervon bzw. ergänzend hierzu ist die Frage zu betrachten, ob

ein Partner nach seinem Ausscheiden aus einer Gemeinschaftspraxis tatsächlich Patienten mitnimmt. Im Rechtsstreit wird von Seiten der verbleibenden Praxispartner häufig argumentiert, der ausscheidende Partner müsse sich die Mitnahme von Patienten auf seine Abfindung zusätzlich anrechnen lassen. Immerhin seien dadurch Vermögenswerte ja bereits in Form von Kundschaft mitgenommen worden und diese Vermögenswerte seien daher nicht zusätzlich nochmals in Geld abzugelten.

Nach Erfahrung des Autors, der in gerichtlichen Verfahren regelmäßig als Sachverständiger beigezogen wird, lässt sich jedoch eine Patientenmitnahme in der Praxis u. a. aus Gründen des Datenschutzes regelmäßig nur schwer eindeutig und objektiv klären. Grundsätzlich kann eine solche Patientenmitnahme ohnehin erst einige Quartale nach dem Ausscheiden eines Praxispartners (z. B. durch Abgleich von Patientenlisten) überprüft werden.

Aufteilung des Praxiswerts auf die Partner

Im Streitfall ist der auf den ausscheidenden Partner entfallende Anteil am Gesellschaftsvermögen der Gemeinschaftspraxis zu ermitteln. In der Regel wird hierzu zunächst der materielle und immaterielle Verkehrswert der Praxis insgesamt ermittelt. Ist der Gesamtwert der Praxis bekannt, kann hieraus der Anteilswert abgeleitet werden. Es existieren jedoch verschiedene Modelle, wie der Wert eines Praxisanteils aus dem Gesamtwert einer Praxis berechnet werden kann.

Zumeist wird der Gesamtwert einer Gemeinschaftspraxis entsprechend der vertraglich festgelegten Gesellschaftsanteile quotale auf die beteiligten Partner aufgeteilt. Diese Vorgehensweise leuchtet in der Regel allen Beteiligten ein und wird daher meist nicht weiter hinterfragt. Unzweifelhaft ist es richtig, den materiellen Anteilswert auf diese Weise zu be-

stimmen. In bestimmten Konstellationen kann jedoch die Aufteilung des immateriellen Praxiswerts nach den gesellschaftsvertraglichen Beteiligungsquoten zu überraschenden bzw. unsachgemäßen Ergebnissen führen. Nicht selten haben nämlich die Gesellschafter vertraglich eine Gewinnverteilungsabrede getroffen, die sich nicht (oder nicht ausschließlich) an den gesellschaftsvertraglich fixierten Vermögensanteilen orientiert, sondern an anderen Kriterien (z. B. Arbeitsumfang, Patientenzahl, individuell erwirtschaftetes Honorar usw.).

Da der immaterielle Praxiswert maßgeblich von den Verdienstmöglichkeiten abhängt, ist es bewertungsmethodisch durchaus schlüssig, den auf einen Partner entfallenden Anteil am immateriellen Praxiswert eher anhand der Gewinn-Anteile zu ermitteln anstatt nach den Vermögensanteilen.

Beispiel: Eine gynäkologische Gemeinschaftspraxis wird von zwei Partnern (A+B) betrieben. Gemäß Gesellschaftsvertrag halten beide Partner jeweils 50 % am Gesellschaftsvermögen. Die Gewinne werden im Verhältnis der erzielten Honorare aufgeteilt. Da Partner A als Operateur ein lukrativeres Leistungsspektrum anbietet als der rein konservativ tätige Partner B, werden die Gewinne der gynäkologischen Gemeinschaftspraxis seit Jahren im Verhältnis 60:40 auf die beiden Partner verteilt. Wird der immaterielle Wert des Praxisanteils von Partner A nach Gewinnanteilen ermittelt, sind ihm 60 % des Goodwills zuzurechnen.

Zu berücksichtigen ist hierbei allerdings, dass eine Anteilsbewertung stets zukunftsorientiert vorzunehmen ist. Zu fragen ist also nicht, welchen Gewinnanteil der ausscheidende Partner bisher erhielt, sondern welche Gewinne ein Übernehmer des Praxisanteils im Rahmen der geltenden Gewinnverteilungsabrede künftig realisieren wird. Hierbei ist beispielsweise auf bewusst reduzierte Arbeitsumfän-

ge oder besondere Qualifikationen zu achten.

Zusammenfassung

Wichtig ist bereits bei Gründung einer Kooperation, sich mit den potenziellen Streitpunkten sorgfältig auseinanderzusetzen und die gefundenen Lösungen und Vereinbarungen mithilfe eines erfahrenen Medizinrechtlers in einen juristisch tragfähigen Gemeinschaftspraxisvertrag übersetzen zu lassen.

Sieht der Gesellschaftsvertrag (wie von Medizinrechtlern heute teilweise angeraten) anstelle einer Abfindung für einen ausscheidenden Partner vor, dass dieser Partner selbst einen Nachfolger finden und mit ihm den Übernahmepreis verhandeln kann, entfällt ein potenzieller Streitpunkt. Denn für die verbleibenden Partner besteht nur dann ein wirtschaftliches Risiko, wenn sie den präsentierten Nachfolge-Kandidaten einmal oder (je nach gesellschaftsvertraglicher Regelung) mehrfach ablehnen. Ein Streit um die Höhe der Abfindung ist damit unwahrscheinlich. Dafür besteht für den ausscheidenden Partner (oftmals den Praxisgründer) je nach Praxislage ein beträchtliches Risiko bezüglich seiner Altersabsicherung. Ist eine faire Lastenteilung angestrebt, teilen sich die Praxispartner das „Verwertungsrisiko“, das bei der Übergabe von Praxisanteilen an ihre Nachfolger stets besteht.



Autor

Oliver Frielingsdorf

Frielingsdorf & Partner
Hohenstaufenring 48-54
50674 Köln
info@frielingsdorf.de
www.frielingsdorf-partner.de