

DRUM PRÜFE, WER SICH EWIG BINDET ...

Erfahrungsbericht eines zahnärztlichen Existenzgründers in zwei Teilen

Prof. Dr. Thomas Sander

1. Teil: Johannes, der Juniorpartner

Zahnarzt Dr. Johannes B. aus H. hatte es geschafft. Assistenzzeit vorbei, Approbation in der Tasche und dann auch noch das freundliche Angebot des Ausbildungschefs Dr. M., in die vertraute Praxis mit einzusteigen.

Johannes war überglücklich. Er und seine Freundin mussten nicht umziehen, Umfeld und Patienten waren ihm vertraut, der Chef richtig nett. Und dann gleich dieses Angebot, gleichwertiger Partner in der Gemeinschaftspraxis zu werden. Etwas Sorge bekam er, als ihn sein Vater fragte, was er denn bezahlen müsse für seine Hälfte des Praxisinventars und für die Übernahme des halben „ideellen Praxiswertes“ (da wusste er gar nicht, was das ist). Das wären doch sicher mehr als 100.000 Euro. Doch sein Chef, pardon, Partner, konnte ihn gleich beruhigen. Er bräuchte nichts zu bezahlen, alles bliebe zunächst im Eigentum von Dr. M. Später könne man ja sehen. Für die Nutzung seiner Räume, seines Inventars, seiner Mitarbeiterinnen und seiner Materialien müssten aber 70 % der von Johannes erzielten Umsatzerlöse bei ihm verbleiben. Das sei üblich und angemessen. Johannes bemühte seinen Taschenrechner. Er wusste, dass er locker 175.000 Euro Honorarumsätze erwirtschaften würde. Davon sollten ihm 30 % bleiben, also gute 50.000 Euro pro Jahr. Das war für den Anfang okay. Er unterschrieb den Gemeinschaftspraxisvertrag, wobei er nur das Wichtigste genau durchlas. Es wäre ja auch geradezu peinlich gewesen, jeden Punkt noch mal detailliert zu verhandeln und hätte bestimmt für Missstimmung gesorgt.

So begann eine harmonische Partnerschaft, die zunächst drei Jahre gut funktionierte. Johannes brachte zunehmend auch viele neue eigene Gedanken in das Praxiskonzept mit ein. Dies gefiel seinem Partner,

Dr. M., allerdings weniger. Immer häufiger kam es aufgrund differenter Auffassungen beider Partner zu Diskussionen über Praxisphilosophie, Behandlungskonzept und Managementstrategien. Allerdings fanden diese nicht wirklich auf Augenhöhe statt: Dr. M. gab Johannes klar zu verstehen, dass er sich doch bitte seinen Vorstellungen anzupassen habe, denn es sei ja schließlich seine Praxis. Etwas frustriert traufersich mit dem Kollegen Dr. V., in dessen nahegelegener Praxis er während des Studiums einmal gearbeitet hatte, und berichtete von den Geschehnissen. Er wollte einfach mal eine andere Meinung dazu hören. Dr. V. sah es so, dass Johannes zwar auf dem Papier zusammen mit Dr. M. eine Gemeinschaftspraxis betreibe, praktisch aber wäre er ein Angestellter, der nach Umsatz bezahlt würde. „Er behandelt dich wie einen Mitarbeiter ohne Rechte, nutzt dein volles Budget und optimiert seine Kostenstruktur. Das wäre ja okay, wenn du wirklich ein Angestellter wärst, aber dann hättest du auch alle Rechte eines Angestellten. In dieser Konstellation bist du quasi ohne Rechte, aber über die Gemeinschaftspraxis in der vollen Haftung. Und da gibt es das Prinzip der gesamtschuldnerischen Haftung, das heißt, dass du im Zweifelsfall sogar für die Schäden haftest, die Dr. M. verursacht. Ist dir das klar? Und es ist nicht die Praxis von Dr. M., es ist eure gemeinsame Praxis, mit allen Rechten und Pflichten von euch beiden. Zum Beispiel sind die Helferinnen genauso deine Mitarbeiterinnen wie seine. Dass das Inventar ihm gehört, ist eine ganz andere Frage.“ Das war Johannes nicht klar. Er las den Vertrag daraufhin genauer. Zu diesen Themen stand da nichts. „Muss auch nicht“, so Dr. V., „das ist eine Regelung des Bürgerlichen Gesetzbuches, das ist einfach so.“

Noch bevor sich Johannes überlegen konnte, ob er sich nicht lieber trennen und in eine andere Praxis gehen sollte, bekam er von Dr. M. ein Kündigungs-