

DO IT YOURSELF: **NICHT NUR BEI** **ALIGNERBEHANDLUNGEN** **GEFÄHRLICH ...**

VORSICHT VOR VERTRÄGEN **AUS DEM INTERNET**

Ein Beitrag von RA Stephan Gierthmühlen



Das Berufsleben neigt sich dem Ende, der Ruhestand ist in erreichbarer Nähe. Die Suche nach einem Nachfolger war erfolgreich, man hat sich auf einen Preis geeinigt. Die Praxis kann verkauft werden. Ganz modern bittet man also ChatGPT darum, mal schnell den Kaufvertrag zu entwerfen (vgl. Abb. 1). Grundsätzlich wäre ein solcher Vertrag sogar bindend und würde auch zu einem Verkauf der Praxis führen. Es dürfte allerdings auf den ersten Blick klar sein, dass es ein wenig mehr Details bedarf, um Streitigkeiten zu vermeiden – oder sogar handfeste juristische Probleme. Dazu aber später mehr. Detaillierter geht es ja mit Musterverträgen, die sich allenthalben im Internet finden lassen, oder? Und wenn ein Vertrag nicht passt, dann gibt es ja vielleicht noch andere, aus denen man sich die Klauseln zusammensucht, die passen. Oder zumindest so aussehen.

Kommt Ihnen das bekannt vor? Sieht auf den ersten Blick gut aus, passt aber vielleicht doch nicht zusammen. „Gönn’ dir ein strahlendes Sommerlächeln!“ Aber was ist mit der Okklusion im Seitenzahnbereich? Genau so ist es mit Verträgen aus dem Internet. Gute Musterverträge sind ein hervorragendes Mittel, um sich über die zu regelnden Probleme klar zu werden. Am Ende aber ist jede Praxis ein ganz eigenes Unternehmen, das nicht an allen Ecken in das Muster passt.

Stolpersteine bei der inhaltlichen Kaufvertragsgestaltung

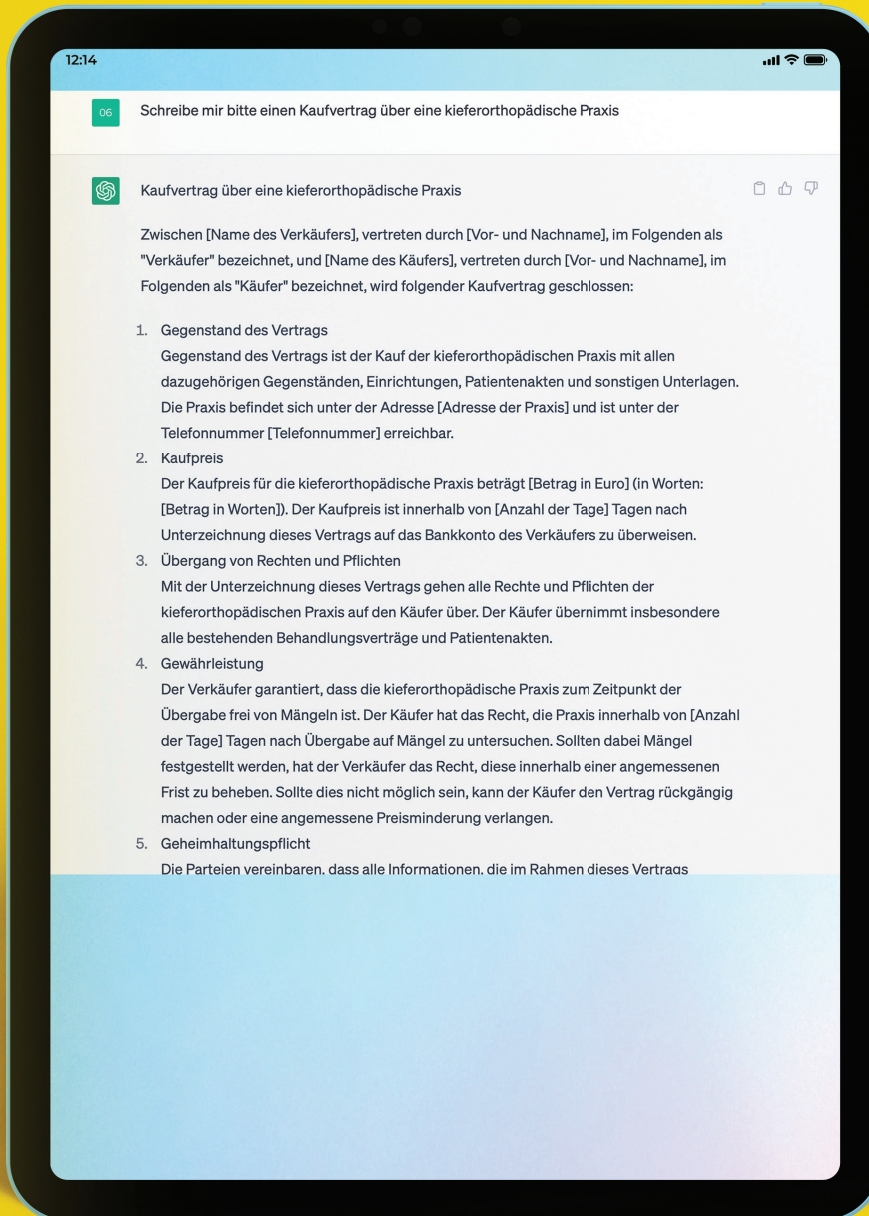
Es muss nicht immer so gravierende Folgen haben, wie der Kaufvertrag zwischen zwei Zahnärzten, über den der Bundesgerichtshof zu entscheiden hatte (Beschl. v. 9.11.2021; VIII ZR 362/19). Hier hatten die Parteien lediglich den Patientenstamm verkauft und zwecks „Überleitung der Patienten“ vereinbart, dass die Verkäuferin ihre Patienten über die Beendigung ihrer Tätigkeit als Zahnärztin und von der „Übernahme der Patienten“ durch den Kläger rechtzeitig durch ein Rundschreiben informiert und den Patienten darin die Fortsetzung der Behandlung durch den Kläger empfiehlt, und sie bittet, diesem zukünftig ihr Vertrauen zu schenken. Darüber hinaus wurde eine Umleitung von Anrufen auf dem Telefon-

anschluss und Aufrufen der Internetseite der Zahnarztpraxis der Verkäuferin auf den Telefonanschluss und die Domain des Käufers und die Einrichtung einer dauerhaften Rufumleitung vereinbart. Wohlgermerkt: Es ging nicht um die Fortführung der Praxis der Verkäuferin, sondern allein um die Überleitung von Patienten. Der BGH hielt diesen Vertrag für nichtig, da mit den beschriebenen Maßnahmen bewusst auf die Patienten eingewirkt werden sollte, sich durch den Käufer weiter behandeln zu lassen. Da hierfür ein „Kaufpreis“ gezahlt werden sollte, ging der BGH nachvollziehbar von einer Zuweisung gegen Entgelt aus, die zumindest berufsrechtlich, unter Umständen aber sogar – so im Übrigen sowohl durch Land- und Oberlandesgericht in den ersten beiden Instanzen ausdrücklich festgestellt – strafrechtlich verboten ist.

Auch viel banalere Dinge können zu Streit führen. Gehört die signierte Erstausgabe von Angle’s „Treatment of malocclusion of teeth“, die nur zufällig neben der aktuellen Ausgabe des Liebold/Raff/Wissing steht, wirklich zum mitverkauften Praxisinventar? Wer trägt eigentlich das Risiko, wenn kurz nach oder kurz vor dem Übergabetermin das Röntgengerät den Geist aufgibt?

Umgang mit laufenden Behandlungen

Ein regelmäßig auftretendes Problem bei der Übertragung kieferorthopädischer Praxen ist die Frage, wie mit den laufenden Behandlungen umzugehen ist. Vertragszahnarztrechtlich tritt der Nachfolger im Rahmen eines Behandlertauschs „in den Plan ein“. Zivilrechtlich kann die gleiche Folge – freilich nur mit Zustimmung des Patienten – vorgesehen werden. Auf den ersten Blick gerade bei laufenden AVL- oder Mehrleistungsvereinbarungen charmant, führt ein Eintritt in den Behandlungsvertrag dazu, dass der Übernehmer auch mit in die Haftung für Behandlungsfehler u. Ä. eintritt. Tritt der Übernehmer nicht in die Verträge ein, müssen die erbrachten Leistungen sauber abgerechnet und mit eventuell bereits geleisteten Zahlungen des Patienten saldiert werden. Auch wenn natürlich alle Privatleistungen bei GKV-Versicherten sauber zu dokumentieren und für die Abrechnung nach der GOZ zu erfassen sind, führt dies trotzdem zu einem nicht unerheblichen Aufwand.



„Es finden sich Parallelen zwischen Rechtsberatung und Medizin: [...] Dabei mag es unterschiedliche Wege geben, die zu unterschiedlichen ‚Risiken und Nebenwirkungen‘ führen. Auch ein Anwalt muss also über ‚Behandlungsalternativen‘ aufklären.“

Hier finden sich wieder Parallelen zwischen Rechtsberatung und Medizin: Ein ausführliches Anamnesegespräch und eine umfassende Befunderhebung sind nötig, um zu klären, welcher Weg eingeschlagen wird, um das gewünschte Ziel zu erreichen. Dabei mag es unterschiedliche Wege geben, die zu unterschiedlichen „Risiken und Nebenwirkungen“ führen. Auch ein Anwalt muss also über „Behandlungsalternativen“ aufklären.

Dies betrifft natürlich auch die möglichen Szenarien für eine Praxisübertragung. Schlichter Verkauf, ein „fliegender Wechsel“ mit wechselseitigen Anstellungen vor und nach dem Übergabestichtag oder eine vorübergehende gemeinsame Tätigkeit im Rahmen einer Gemeinschaftspraxis. Alle Wege haben ihre Vor- und Nachteile. Dabei liegt es in der Natur der Sache, dass manche Vor- oder Nachteile dem Laien nicht bewusst sind.

Eine besonders harte Lektion erteilte insoweit das Landessozialgericht Berlin-Brandenburg (Urt. v. 21. 9. 2022; L 7 KA 4/20) einem Zahnarzt, der die Verträge rund um sein aus MVZ und Praxen bestehendes Unternehmenskonstrukt selbst gestaltete und dabei die Grenzen des Zulässigen überschritt:

„Der Kl. hat nach eigenen Angaben die Verträge betreffend die üBAG, die WSG-GbR und auch die Praxiskaufverträge maßgeblich mit entworfen. Die Verträge sind, wie oben ausgeführt, inhaltlich unübersichtlich, teilweise widersprüchlich und in ihren Regelungen diffus, damit letztlich laienhaft und planlos gestaltet; sie überschneiden sich sowohl personell als auch inhaltlich (dazu oben). Das betrifft die dem Zulassungsausschuss vorgelegten üBAG-Verträge wie auch die Verträge zur WSG-GbR und die Praxiskaufverträge. Damit war der Kl. maßgeblich an der Herbeiführung einer unübersichtlichen Vertragslage beteiligt, die ihn – ohne dass es im vorliegenden Zusammenhang darauf ankommt – auch kaufmännisch diskreditiert und, gewerberechtlich gesprochen, als „unzuverlässig“ erscheinen lässt. [...]“

Der Kl. kann sich nicht entlastend darauf berufen, er selbst habe den Inhalt der Verträge als Zahnarzt und damit als juristischer Laie entworfen. Wird ein Vertragsarzt ver-

tragsgestaltend tätig, um eine Kooperation zu gründen, hat er sich ausreichenden juristischen Sachverstand zu beschaffen und sich ggf. um Beratung zu kümmern. Unterlässt er dies und begibt sich auf das Gebiet der privatrechtlichen Vertragsgestaltung und schafft – als Laie – eine widersprüchliche Vertragslage, so verletzt er zumindest die Sorgfaltpflicht, die ihm als Vertragsarzt hinsichtlich der Rechtmäßigkeit der gewählten Kooperationsformen obliegt.“

Seit dem Urteil des LSG ist der betroffene Zahnarzt nur noch privatärztlich tätig. Die vertragsärztliche Zulassung wurde entzogen.

Nicht nur kieferorthopädische Behandlungen im Blindflug sind gefährlich, das Gleiche gilt auch beim Abschluss von Verträgen aller Art. Bitte haben Sie deshalb Verständnis dafür, dass der BDK sich mit der Bereitstellung von Musterverträgen zurückhält und auf eine fachanwaltliche Beratung verweist.

Ja, es kann mit einem Mustervertrag gut gehen – ebenso wie eine Alignerbehandlung, die nur auf einem Intraoralscan aufbaut.

Und ja, eine individuelle Beratung und Vertragsgestaltung ist teurer als ein Muster aus dem Internet. Aber ist das nicht in der KFO das Gleiche? Fachzahnärzte, Fachärzte und eben auch Fachanwälte haben bewiesen, dass sie theoretische und praktische Spezialisierung in ihrem Bereich erworben haben. Wir wissen, was das für die Qualität bedeutet. ■

KONTAKT

RA Stephan Gierthmühlen
Fachanwalt für Medizinrecht
Geschäftsführer und Syndikusrechtsanwalt des BDK