



*Rechnungsabgrenzung - jedenfalls dann, wenn Sie eine Praxis übernommen haben, in eine Praxis als Partner eingetreten sind oder einen Partner aufgenommen haben, haben Sie dieses Wort schon gehört. Planen Sie, eine Praxis zu übernehmen, abzugeben, in eine Praxis einzutreten oder einen Partner aufzunehmen, sollten Sie sich damit beschäftigen.*

# WIE GEHT DAS NOCH MAL ...

## MIT DER RECHNUNGSABGRENZUNG?

Ein Text von RA Stephan Gierthmühlen

**M**acht man sich bewusst, dass eine Praxis ein Wirtschaftsunternehmen ist, das Einnahmen und Ausgaben generiert, und versetzt man sich dann in die Situation einer personellen Veränderung, werden die Interessenlagen deutlich. Wer ausscheidet, möchte für geleistete Arbeit bezahlt werden, wer eintritt, möchte keine „Altlasten“ tragen. Andersherum stört es natürlich keinen Praxisabgeber, wenn der Übernehmer z. B. eine Mitarbeiterprämie des vergangenen Jahres übernimmt, keinen Übernehmer stört es, wenn die Schlusszahlung des

vierten Quartals in der Praxis bleibt. Bei der Rechnungsabgrenzung geht es also immer um die Zuordnung von Forderungen und Verbindlichkeiten. Um also eine gute Rechnungsabgrenzung hinzubekommen, muss man sich klarmachen, zwischen welchen Parteien eine Rechnungsabgrenzung zu erfolgen hat. Bei einem klassischen Praxisverkauf ist es einfach, da es nur Käufer und Verkäufer gibt. Bei einem Praxisanteilskauf, also einem Eintritt in die Praxis, muss stets zwischen den bisherigen Gesellschaftern und dem neu eintretenden abgegrenzt werden.

Ebenso wichtig ist es, dass klar ist, welche Forderungen im Außenverhältnis abgegrenzt werden können und welche nur im Innenverhältnis verteilt werden können. Gerade bei Ein- oder Austritten aus einer Berufsausübungsgemeinschaft muss hier klar differenziert werden.

Am wichtigsten ist aber, dass Klarheit darüber herrscht, welche Forderungen und Verbindlichkeiten be- bzw. entstehen.

Auf der Ausgabenseite sollte ohnehin zur Darstellung der Praxis, also des Kaufobjektes, eine Übersicht erstellt werden, welche Verträge bestehen und ggf. durch den Käufer übernommen werden. Bei Verträgen, bei denen monatliche Zahlungen geleistet werden, ist die Abgrenzung sehr einfach. Bei Verträgen, die längere Zahlungszeiträume enthalten, lässt sich gut mit einer Regelung „pro rata temporis“, also einer zeitanteiligen Abgrenzung arbeiten.

Etwas problematisch können Ratenzahlungen für ein gekauftes Gerät sein. Einerseits wird der Wert eines neuen Gerätes in aller Regel beim Kaufpreis für den materiellen Wert zu berücksichtigen sein. Kein vernünftiger Käufer wird aber einen Wert, den er bereits dem Praxisabgeber bezahlt hat, noch einmal beim Hersteller in Raten abbezahlen. In diesen Fällen gilt es also stets, einen Ausgleich zwischen Kaufpreis und zu übernehmender Ratenzahlung, ggf. auch unter Berücksichtigung der auf die Parteien entfallenden Nutzungszeiträume, zu finden.

Auf der Einnahmenseite handelt es sich in aller Regel „nur“ um Ansprüche gegen die KZV auf der einen und die Patienten bzw. deren Eltern auf der anderen Seite. Bei allen Honoraren muss natürlich darauf geachtet werden, dass diese in aller Regel erst nach der Leistungserbringung gezahlt und abgerechnet werden – mitunter sogar deutlich. In einem Praxiskaufvertrag kann also nicht darauf abgestellt werden, wann Honorare eingehen. Typischerweise wird auf den Zeitpunkt der Leistungserbringung abgestellt. Dem Auscheidenden bzw. den bisherigen Gesellschaftern gebühren die Honorare für alle bis zum Stichtag erbrachten Leistungen, dem Eintretenden die Honorare für ab dem Stichtag erbrachten Leistungen, unabhängig vom Zeitpunkt der Zahlung. In aller Regel obliegt auch demjenigen, der die Honorare erhält, der Einzug der Forderungen.

In der Praxis führen dabei immer wieder Ratenzahlungen für Mehr- und Zusatzleistungen zu Problemen. So angenehm es für Patienten und Praxis ist, wenn die Zahlungen für diese Leistungen im Rahmen von Ratenzahlungsvereinbarungen über einen längeren Zeitraum gestreckt werden, führt dies nicht dazu, dass die erbrachten Leistungen nicht erfasst werden müssten. Zunächst einmal handelt es sich auch bei Mehr- und Zusatzleistungen um berufliche Leistungen des Zahnarztes, die zwingend nach der GOZ abgerechnet wer-

den müssen, soweit nicht etwas anderes gesetzlich geregelt ist. Das bedeutet also, dass die Mehrkosten und die Kosten von Zusatzleistungen nicht anders behandelt werden können als „normale“ GOZ-Leistungen. Wird nun – eine gebührenrechtlich nicht nachvollziehbare Differenzierung – zwischen Privatversicherten und „Selbstzahlern“ unterschieden, wird offenbar teilweise nur bei Privatpatienten die erbrachte Leistung auch abrechnungstechnisch erfasst. Auch Privatpatienten, die keine Erstattungsstelle im Rücken haben, haben aber selbstverständlich Anspruch auf eine ordnungsgemäße Leistungsabrechnung nach der GOZ. Ganz deutlich wird dies, wenn ein erwachsener, nicht zusatzversicherter Patient den Behandler z. B. aufgrund eines Umzuges wechselt. In diesem Fall sind die erbrachten Leistungen abzurechnen und erfolgte Zahlungen gegenzurechnen. Eine verbleibende Restzahlung ist auszugleichen, ein Guthaben zu erstatten.

Soll eine Rechnungsabgrenzung erfolgen, müsste dies aber zum Übertragungstichtag nicht nur in einem Fall geschehen, sondern in allen laufenden Fällen. Ein erheblicher Aufwand, wenn die erbrachten Leistungen nicht fortlaufend erfasst wurden. Alternativ wird mitunter in solchen Fällen überlegt, ob der Übernehmer nicht einfach in die Vereinbarungen einsteigen kann. Abgesehen davon, dass dies nur mit Zustimmung des Patienten möglich ist, wird der Käufer wissen wollen, welche Zahlungen erfolgt sind, welche Raten offen sind, und welche Leistungspflichten er sich hierfür einkauft. Besteht hierüber keine Transparenz, drückt sich diese Unsicherheit üblicherweise in einer deutlichen Kaufpreisreduzierung aus.

Die Rechnungsabgrenzung bei der Übertragung einer Praxis bzw. beim Eintritt eines neuen Partners in eine BAG ist also auf den ersten Blick recht einfach, hat aber ihre Tücken. Bei der Gestaltung der Regelungen ist natürlich der Rechtsanwalt gefragt, eine vernünftige Lösung zu entwickeln. Dies kann aber nur gelingen, wenn einerseits der Verkäufer seine Praxis auch aus unternehmerischer Sicht gut kennt und die Erfassung von Forderungen und Verbindlichkeiten so geordnet ist, dass dies auch für den Käufer transparent und nachvollziehbar ist. ■

**KONTAKT**

**RA Stephan Gierthmühlen**

Fachanwalt für Medizinrecht  
Geschäftsführer und Syndikusrechts-  
anwalt des BDK