

Kennen Sie Ihre Praxisverträge?

## Verträge mit **signifikanter** Bedeutung

Ein Beitrag von Christian Erbacher, LL.M.



Infos zum Autor

**RECHT. ARTIKELREIHE PRAXISVERTRÄGE – TEIL 5** /// Im letzten Beitrag der Artikelreihe widmen wir uns den sogenannten sonstigen praxisbezogenen Verträgen. Im Prinzip sind darunter alle über die bisher angesprochenen Verträge hinausgehenden Verträge bzw. Unterlagen mit signifikanter rechtlicher, wirtschaftlicher und/oder strategischer Bedeutung zu verstehen.

*Kommt es oft vor, dass Sie sich verzetteln?*

### INFORMATION ///

**Christian Erbacher, LL.M.**  
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht

**Lyck+Pätzold.**  
**healthcare.recht**  
[www.medizinanwaelte.de](http://www.medizinanwaelte.de)

Infos zum Unternehmen



Vor allem im Rahmen von **Praxisabgabeprozessen** (siehe hierzu den zusammenfassenden Praxistipp am Ende) spielen diese Verträge bzw. Unterlagen eine große Rolle, da der Praxiskäufer eine Auflistung dieser Dokumente benötigt, um zu entscheiden, welche Verträge übernommen werden sollen und welche nicht. Beispielfhaft handelt es sich um Folgendes: —————>

- Vertrag über Telefon-/Internetnutzung
- Leasingverträge
- Wartungsverträge
- Darlehensverträge
- Versicherungsverträge
- Beraterverträge
- Sonstige Verträge mit Dienstleistern

- ☐ Eingetragene Schutz- bzw. Markenrechte
- ☐ Zulassungsrechtliche Genehmigungsbescheide
- ☐ Unterlagen zu behördlichen/gerichtlichen/berufsgerichtlichen Verfahren

### Vertrags-Check beim Praxisverkauf

Insbesondere bei Praxisabgabeprozessen sollten die genannten Verträge bzw. Unterlagen griffbereit parat liegen. Denn einerseits lassen sich auf diese Weise die mit den Verträgen in Verbindung stehenden Kosten leicht und auf einen Blick ermitteln. Andererseits wird der gut beratene Käufer diese Unterlagen, wie einleitend angemerkt, anfordern und prüfen. Ein unstrukturiertes Vorgehen geht hier ausschließlich zulasten des Verkäufers und wirkt auf Käufer eher abschreckend.

### Rechtzeitig reagieren

Sind die wichtigen Unterlagen und Verträge einmal zusammengestellt, sollten im nächsten Schritt die Laufzeiten ge- bzw. überprüft werden. Müssen Darlehensverträge ggf. prolongiert werden? Stehen die Leistungen der externen Dienstleister noch in einem adäquaten Verhältnis zu den Konditionen oder bedarf es einer Anpassung? Müssen Verträge im Hinblick auf eine Praxisabgabe ggf. rechtzeitig gekündigt werden, um nachlaufende Kosten zu vermeiden?

### Zusammenwirken von Rechtsanwalt und Steuerberater

Damit der Zahnarzt als Unternehmer den Überblick behält, sollte das Zusammentragen der Unterlagen unter Mitwirkung von Rechtsanwalt und Steuerberater erfolgen. Typischerweise liegt eine Vielzahl der benötigten Verträge bzw. Unterlagen ohnehin dort.

## ZUSAMMENFASSENDE PRAXISTIPP ZUR PRAXISABGABE

Es trifft jeden Praxisinhaber am Ende des Berufslebens – die Praxisabgabe. Nur wie sie vonstattengeht, das liegt an jedem Einzelnen selbst. Denn in der meist über Jahrzehnte hinweg aufgebauten Praxis steckt jede Menge von einem selbst. Umso schwerer fällt es, sich irgendwann mit der Frage der Praxisabgabe zu beschäftigen.

An erster Stelle steht dann, das wissen wir aus unserer Beratungstätigkeit, die strategische Planung der Umsetzung. Für welchen Käuferkreis ist meine Praxis interessant? Sollte ich aufgrund der Praxisgröße vielleicht eher mit einem Investor sprechen? Wann sind welche Verträge kündbar oder übertragbar? Existieren mietvertragliche Rückbaupflichtungen, die den Praxisverkauf erschweren können? Welche Optionen ergeben sich eigentlich aus dem Mietvertrag? Und wie soll die Nachfolgeregelung genau aussehen; ggf. mit einer Übergangszeit? Eigentümer der Praxisimmobilie müssen sich zusätzlich die Frage stellen, was mit dieser geschehen soll, um beim Praxisverkauf keine steuerlichen Nachteile zu erleiden.

Diese Fragen gilt es zunächst zu beantworten und das ist aus der Natur der Sache immer mit dem Experten für Praxisabgaben zu klären. Nun gibt es im Markt viele Berater, die sich für diese Transaktion als Experten auszeichnen, doch ohne rechtliche Expertise ist z. B. das Betrachten der Verträge ein Blindflug auf der Überholspur. Die Strategie der Praxisabgabe ist an den rechtlichen Gegebenheiten der Praxis auszurichten. Entsprechend kann die Form der Abgabe/Übergabe nur mit dem Rechtsexperten, am sinnvollsten mit dem Fachanwalt für Medizinrecht, sicher geplant werden.

Ich bin  
**Hygienebeauftragte!**

Online in nur 40 Stunden.



**Online-Fortbildung**  
mit freier Zeiteinteilung,  
ohne Reisetage, persönlich  
begleitet von Experten - nur  
bei MULTIDENT.



Mehr *Details!*