



Anna Stenger, LL.M.

## Schlechte Praxisverträge können teuer werden

**RECHT** Kommt es zwischen Praxispartnern zum Streit oder gar zur Trennung, kostet das Zahnärzten leider häufig nicht nur viel Nerven, sondern auch viel Geld. Meistens liegt das an einem schlechten Praxisvertrag. Der Fehler wurde also bereits zu Beginn der Zusammenarbeit gemacht. Dies trifft nicht nur auf Praxisverträge zu. Gleiches gilt oft auch für sonstige Verträge, wie Miet- und Arbeitsverträge

Die Beratungspraxis zeigt, dass der vertragliche Status quo vieler Praxen völlig unzureichend ist. Veraltete Gesellschaftsverträge, kaum vorhandene Arbeitsverträge, Mietverträge, die vor der Unterzeichnung noch nicht einmal gelesen wurden. Wie schlecht die Verträge tatsächlich sind, merken viele Zahnärzte erst, wenn es zu spät ist. Deswegen ist es so wichtig, seine Verträge zu kennen und auf die richtige Vertragsgestaltung zu achten. Verträge sollten sowohl vor der Unterzeichnung, aber auch laufend geprüft und geändert werden, solange es möglich ist. Verträge sollten sowohl an eine unter Umständen geänderte Rechtslage oder Rechtsprechung als auch an eine sich wandelnde Praxissituation angepasst werden. Kommt es erst einmal zum Ernstfall, fehlt es allen Beteiligten erfahrungsgemäß an Kompromissbereitschaft. Daher ist es wichtig, die Regeln für den Streitfall festzulegen, solange man sich einig ist. Dass ein Unternehmen wie die Zahnarztpraxis, das jährlich sechsstelligen

Umsätze generieren soll und zahlreiche Mitarbeiter beschäftigt, nicht auf „Musterverträgen“ basieren sollte, versteht sich natürlich von selbst. Auch Verträge, die von Berufsverbänden vorgegeben werden, sind oft ungeeignet, da diese als Vertragsmuster auf Allgemeingültigkeit ausgerichtet sind, es zudem allen Beteiligten recht machen wollen.

Entscheidend bei der Vertragsgestaltung ist jedoch, dass Ihre persönlichen Interessen ausreichend berücksichtigt sind und der Vertrag an Ihre individuelle Situation angepasst ist. Im Zweifel geht es nämlich nicht um weniger als Ihre wirtschaftliche Existenz.

Auf drei der wichtigsten Praxisverträge wollen wir im Folgenden etwas genauer eingehen:

### 1. Gesellschaftsvertrag

Kooperationsverträge unter Zahnärzten, gleich, ob es um Gemeinschaftspraxen, Praxisgemeinschaften, Apparatgemeinschaften oder ähnliches geht,

sind hochkomplexe Verträge, die eine Vielzahl von Regelungen beinhalten. Hier ist es im Vorfeld wichtig, die Interessen aller Beteiligten zu analysieren und in die Vertragsgestaltung einfließen zu lassen. Nur so lassen sich nachträgliche Auseinandersetzungen weitgehend vermeiden. Und genau hieran krankten die meisten Verträge. Doch streitige Auseinandersetzungen um die Auslegung eines Vertrages können lange dauern und viel Geld kosten. Achten Sie also darauf, dass die Gestaltung Ihres Praxisvertrages mit dem nötigen Maß an Kompetenz erfolgt. Nur so können alle wichtigen Regelungen berücksichtigt werden.

Wie ist die Haftung unter den Partnern geregelt? Wie ist die mögliche Abfindung im Falle des Ausstiegs eines Partners gestaltet? Wie sieht es mit der Gewinnverteilung aus und gibt es Regelungen zur Anpassung, wenn sich Arbeitszeiten oder Umsätze der Partner stark verändern? Gibt es ein wirksames nachvertragliches Wettbewerbs- bzw. Konkurrenzschutzverbot? Wie finden

# Natürliche **Ästhetik-** **effizient** hergestellt

## Tetric Evo-Composites



Tetric EvoCeram®



Tetric EvoFlow®



Tetric EvoCeram® Bulk Fill



Tetric EvoFlow® Bulk Fill

[www.ivoclarvivadent.de](http://www.ivoclarvivadent.de)

Ivoclar Vivadent GmbH

Dr. Adolf-Schneider-Str. 2 | D-73479 Ellwangen, Jagst | Tel. +49 7961 889 0 | Fax +49 7961 6326

**ivoclar**  
**vivadent**<sup>®</sup>  
passion vision innovation

die Praxispartner zu einer Entscheidung über Fragen, bei denen sie mal nicht einer Meinung sind? Diese Fragen und vieles mehr sind hier zu regeln. Zudem ist es gerade bei Gesellschaftsverträgen wichtig, diese regelmäßig auf ihre Aktualität zu überprüfen. In vielen Verträgen finden sich Regelungen, die veraltet oder schlicht unwirksam sind.

## 2. Praxismietvertrag

Ein Großteil der Zahnärzte arbeitet in angemieteten Räumlichkeiten. Auch der Mietvertrag bedarf vor Unterzeichnung einer gründlichen Prüfung, bei der auch die Besonderheiten einer Zahnarztpraxis als Mieter berücksichtigt werden müssen. Dies deswegen, da im Regelfall eine sehr lange Mietzeit vereinbart wird, sodass der Mietvertrag Möglichkeiten für die Entwicklung der Praxis offen lassen sollte. Zudem können nachteilige Klauseln in Mietverträgen für Praxisinhaber eine erhebliche Risikoquelle darstellen, da im gewerblichen Mietrecht viele der aus der Wohnraummiete bekannten Schutzrechte zugunsten von Mietern nicht automatisch greifen oder sie können vertraglich ausgeschlossen werden. Daher sind bei Praxismietverträgen viele Klauseln Verhandlungs-

sache, sodass Praxisinhaber wissen sollten, worauf es für sie beim Abschluss von Mietverträgen ankommt.

Muss der Praxisinhaber nach Ablauf der Festlaufzeit des Mietvertrages aktiv werden, um weiter in den Räumlichkeiten zu bleiben? Sind im Mietvertrag automatische Mieterhöhungen vorgesehen? Kann ein neuer Praxispartner in den Mietvertrag mit aufgenommen werden? Kann der Mietvertrag auf einen Nachfolger übertragen werden? Finden die berufsrechtlichen Besonderheiten im Mietvertrag Berücksichtigung? Hat der Zahnarzt eine Handhabe dagegen, dass der Vermieter im gleichen Haus Räumlichkeiten an einen Konkurrenten vermietet? Muss der Praxisinhaber Kosten für Reparaturen an der Mietsache tragen?

## 3. Arbeitsverträge

Das Praxispersonal ist von überragender Bedeutung für den Erfolg der Praxis. Dennoch wird auf die Arbeitsverträge von Mitarbeitern selten das nötige Augenmerk gelegt. Oft gibt es noch nicht einmal schriftliche Arbeitsverträge für alle Mitarbeiter. Dabei belegen Studien, dass Unternehmen mit höher engagierten Mitarbeitern „signifikant häufiger“ betriebswirtschaftliche Erfolge erzielen als Unternehmen, in denen die Mitarbei-

ter wenig engagiert sind und keine Bereitschaft zur Identifikation mitbringen. Sie sollten Arbeitsverträge haben, die auch aktiv zur Mitarbeiterführung beitragen können.

Zudem haben Zahnärzte als Arbeitgeber eine Vielzahl von Gesetzen und Vorschriften zu beachten, die sie bei der Vertragsgestaltung mit ihren Mitarbeitern kennen sollten, um die rechtlichen Fallstricke zu umgehen.

Haben Ihre Verträge flexible Lohnanteile, sprich, sehen sie ein Fixum und einen Bonus vor? Gibt es eine Vereinbarung, wonach Mitarbeiter für kostspielige Aus- und Fortbildungen im Falle des Ausscheidens eine Rückzahlungsverpflichtung trifft? Sind Gratifikationen wie Urlaubs- und Weihnachtsgeld freiwillige Zahlungen oder haben die Mitarbeiter hierauf einen Rechtsanspruch? Können Arbeitszeiten, der Arbeitsort und Tätigkeitsgebiete aus betrieblichen Gründen verändert werden?

## Fazit

Egal um welchen Praxisvertrag es geht, denken Sie immer daran: Ihre Unterschrift unter einen Praxisvertrag kann Sie reich machen. Oder ruinieren. Deswegen sollten Sie Ihre Verträge kennen und laufend auf Aktualität prüfen.

ANZEIGE

# DUFTMARKETING

**Schafft eine angstfreie Atmosphäre und baut negative Gerüche ab**



**SPITZENTECHNOLOGIE**  
**Made in Germany**



Scannen und mehr erfahren!



**VOITAIR®**

[www.voitair.de](http://www.voitair.de)  
82152 München – Tel: 089 89 555 100  
E-Mail: [office@voitair.de](mailto:office@voitair.de)

Entwickelt für Zahnärzte

## INFORMATION

**Anna Stenger, LL.M.**  
Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht

**Lyck + Pätzold.**  
**healthcare . recht**  
Nehringstraße 2  
61352 Bad Homburg  
Tel.: 06172 139960  
[kanzlei@medizinanwaelte.de](mailto:kanzlei@medizinanwaelte.de)  
[www.medicinanwaelte.de](http://www.medicinanwaelte.de)

Infos zur Autorin



# IHRE TERMIN- AUSLASTUNG BETRÄGT NUR NOCH 15%

## HERUNTER- FAHREN?

### Dienste für Ärzte nach Bedarf

Mehr Freizeit, höhere Erträge, eine reibungslose Praxisorganisation und ein entspanntes Arbeiten mit dem Patienten. Die Auswirkungen unseres allumfassenden Angebotes sind so vielfältig wie unsere Kunden. Testen Sie uns, wir freuen uns auf Sie!



REZEPTIONSDIENSTE  
FÜR ÄRZTE NACH BEDARF

WIR BERATEN SIE GERN  
0211 699 38 502