

**SAVE
THE
DATE** 04.04.2019
ÄRZTEBERATER-FORUM ULM 2019

KONFLIKTE IN DER BAG

Was ist beim Ausscheiden eines Gesellschafters aus einer BAG zu beachten?



EXPERTEN DIALOG

Paul Lamatsch – Spezialist
für Konflikte und Mediation

HEALTH CARE MANAGER

Manne Lucha – Minister für
Soziales und Integration



*Konflikte brauchen nicht
zwingend einen Konsens,
aber immer einen Dialog.*

Helmut Glaßl (*1950), Deutscher Aporistiker

INHALT

-
- 04** **MERK ON MANAGEMENT**
Phishing for Fools
-
- 06** **HEALTH CARE NUMBERS**
Daten und Fakten
-
- 08** **KONFLIKTE IN DER BAG**
Was ist beim Ausscheiden eines Gesellschafters aus einer BAG zu beachten?
-
- 14** **EXPERTEN DIALOG**
Paul Lamatsch –
Spezialist für Konflikte
und Mediation
-
- 18** **ÄRZTEBERATER-FORUM**
2019
-
- 20** **NEUES BEI MEDMAXX**
Beraterleistung Praxismanagement
-
- 22** **RECHT UND STEUERN**
Praxiswissen
-
- 29** **HEALTH CARE MANAGER**
Manne Lucha –
Minister für Soziales und Integration
-
- 31** **MARKTPLATZ FÜR HEILBERUFLER**
Angebote und Gesuche
-
- 33** **IMPRESSUM**
-



06



14



29



31

MERK ON MANAGEMENT

Phishing for Fools

Liebe Leserinnen,
liebe Leser,



Am 18. Juni 2018 erreichte der Diesel-Skandal einen neuen Höhepunkt: Gegen Audi-Chef Rupert Stadler wurde von der Staatsanwaltschaft München II Haftbefehl beantragt, seither sitzt er in Augsburg-Gablingen in Untersuchungshaft. Ihm werden Betrug und Falschbeurkundung im Zusammenhang mit den Abgasmanipulationen bei Audi zur Last gelegt. Gleichgültig wie das Verfahren sich entwickeln wird, der Reputationsschaden für Audi ist enorm, für Stadler persönlich desaströs. Die Ermittlungen alleine reichen aus, um seine Karriere als Manager zu beenden. Einer Verurteilung bedarf es nicht mehr.

Aus ökonomischer Sicht interessiert hier natürlich die Frage, ob Audi und die anderen beschuldigten Fahrzeughersteller systematisch versucht haben, die Kunden für dumm zu verkaufen. Dem Thema Betrug in der Wirtschaft sind die zwei Wirtschaftsnobelpreisträger George Akerlof und Robert Shiller in einem bemerkenswerten Buch nachgegangen: *Phishing for Fools*. Der Begriff Phishing stammt aus der digitalen Welt. Betrüger versuchen im Internet an persönliche Informationen von Nutzern zu kommen, um sie für weitere Missbrauchsaktivitäten zu verwenden. Akerlof und Shiller erweitern diesen Begriff allerdings und nutzen ihn als Metapher für sämtliche Aktivitäten, die dazu dienen können, Menschen etwas zu verkaufen, das nicht in ihrem Interesse ist, sondern nur den „Phishern“ nutzt. „Phishing“ steht bei ihnen also für alle Versuche von Unternehmen, Verbraucher systematisch über den Tisch zu ziehen.

Im Vergleich zur klassischen ökonomischen Theorie verhalten sich Menschen nicht rational und Märkte sind eben nicht vollkommen transparent. Aus unserer Alltagserfahrung wissen wir seit langem, dass es „die Ökonomie von Gut und Böse“ (Tomas Sedlacek) gibt und diese besonders ausgeprägt sein kann, wenn die Informationsasymmetrie zwischen Vertragspartnern hoch ist. Im Gesundheitswesen sind diese Informationsasymmetrien bekanntlich ja ganz besonders ausgeprägt und schaffen oft erst die Voraussetzung für korruptives Verhalten oder angebotsinduzierte Nachfrage. Letzteres ist ja eigentlich auch nichts anderes, als dem Kunden oder Patienten etwas zu verkaufen, was er eigentlich nicht braucht.

Dass wir regelmäßig irrational agieren und Dinge erwerben, die wir eigentlich nicht brauchen, ist ja nichts fundamental Neues. Dass es Unternehmen gibt, in denen es zur Kultur gehört, andere übers Ohr zu hauen, reißt jetzt auch niemanden mehr vom Hocker. Interessant ist aber die weitere Kernthese von Akerlof und Shiller: Mittlerweile sei es die Regel und nicht mehr die Ausnahme in der freien Marktwirtschaft, dass Unternehmen unsere Verführbarkeit und die vorhandene Markttransparenz ausnutzen. Und dann sind die, die ehrlich spielen, irgendwann die Dummen. Denn es setze sich nicht mehr automatisch das beste Produkt durch, sondern das, zu dem die beste, wenn auch nur halb wahre, Geschichte erzählt wird.

Der Ehrliche ist der Dumme, klar, das Sprichwort kennt man. Wenn es aber so ist, dass in Unternehmen gleichzeitig „offiziell“ alles getan wird, um das Unternehmen strahlen zu lassen und „inoffiziell“ bewusst der Kunde getäuscht wird, verkommt der Unternehmens- oder Markenauftritt zum betrügerischen Deckmantel. Sofern – wie just aufgedeckt wurde – ein kardiologisches Zentrum die Qualifikation seiner Operateure rühmt und gleichzeitig der Geschäftsführer den angestellten Ärzten ankündigt, ihnen für jede Intervention, die unter einem Sollwert liegt, 300 Euro vom Gehalt abzuziehen, ist das keine reputationsfördernde Angelegenheit. Wenn solches Phishing allerdings zur Branchennormalität werden würde, nicht auszudenken...

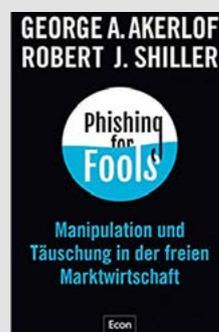
Zweifelsohne bereichern Akerlof und Shiller mit ihren Gedanken die ökonomische Theorie. Sie helfen damit, einen kritischen Blick auf das Geschäftsgebaren von Unternehmen zu werfen. Bleibt zu hoffen, dass ihre Kernthese trotzdem falsch ist und der ehrliche Kaufmann immer noch die dominierende Gestalt in der Wirtschaft darstellt. Der Diesel-Skandal spricht allerdings unzweifelhaft für die Theorie der Nobelpreisträger.

Herzlichst Ihr,

Prof. Dr. Wolfgang Merk



BUCHTIPP



Phishing for Fools:

Manipulation und Täuschung in der freien Marktwirtschaft.

**George A. Akerlof,
Robert J. Shiller**

HEALTH CARE NUMBERS

Daten und Fakten

27%

Ungefähr nur jeder vierte Deutsche denkt an das Thema Sparen/Geld zurücklegen.



85%

... der Deutschen sind mit der **medizinischen Versorgung** zufrieden oder sehr zufrieden.

376



... **Laboruntersuchungen** von 1.000 GKV-Versicherten werden jährlich durchgeführt. Zwei Drittel der Diagnosen von Ärzten beruhen auf Laboruntersuchungen oder werden dadurch bestätigt.

2,3 Mrd. €

... wurden im Jahr 2013 für Laborleistungen im ambulanten Bereich ausgegeben.

83%



... der jungen Ärzte, Zahnärzte und Apotheker sind der Meinung, dass Heilbringer im Jahr 2030 in erster Linie als **Dienstleister** wahrgenommen werden und nicht mehr als „Halbgötter in Weiß“



32.000 €



Die KV Bayern fördert die Anstellung eines Arztes bei drohender Unterversorgung innerhalb der Facharztgruppe mit bis zu 32.000 € aus dem Strukturfonds.

Die **Top 5** der Krankheiten, die besonders oft im Internet gesucht werden:

1	Schilddrüsenvergrößerung
2	Diabetes
3	Hämorrhiden
4	Gastritis
5	Magersucht



Rang

4



1. Star



2. Polizist



3. Tierarzt



4. Arzt

Der Arztberuf landet auf dem vierten Rang der **beliebtesten Traumberufe** bei Kindern zwischen 6 und 10 Jahren.

54%



... der Deutschen stufen ihre **finanzielle Lage** als gut oder sehr gut ein. Europaweit sind es nur 46 %, die dieser Aussage zustimmen.

87%



... der **ambulanten Pflegekräfte** sind weiblich.

20%

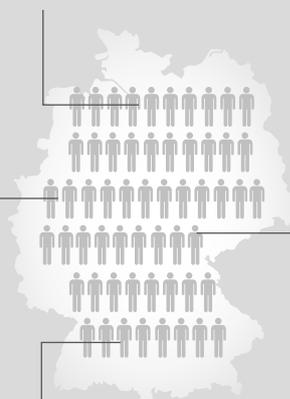
... der Befragten haben schon einmal vom Arzt Therapien oder Medikamente verschrieben bekommen, um die sie den Arzt explizit gebeten hatten, nachdem sie sich im Internet vorher **selbst informiert** hatten.

61%

... der Deutschen klagen häufig über **Rückenschmerzen** oder Erschöpfung.

90%

... der Deutschen fühlen sich von ihrer Arbeit **gestresst**.



20%

... der Haushalte verfügen über so gut wie **keine Rücklagen**. Bei Krankheit oder Arbeitslosigkeit wären sie umgehend nicht mehr in der Lage, ihren Lebensstandard zu halten.

50%

Jeder zweite Deutsche fühlt sich von **Burn-out** bedroht.



KONFLIKTE IN DER BAG

Was ist beim Ausscheiden eines Gesellschafters aus einer Berufsausübungsgemeinschaft zu beachten?

Konflikte in Arztpraxen haben oft weitreichende Folgen. Gerade wenn es sich um größere Konstrukte wie Berufsausübungsgemeinschaften mit mehreren Partnern handelt, sind die Konsequenzen nicht selten gravierend. Ungelöste Konflikte und Streitigkeiten unter den Gesellschaftern können sich schnell zu ernsthaften Problemen hochschaukeln.

Ausgangspunkte solcher Differenzen können zum einen ungeklärte Rollenverständnisse unter den Praxispartnern, unterschiedliche Zielsetzungen, unausgesprochene Veränderungswünsche oder zum anderen auch Differenzen hinsichtlich der Arbeitsweise sein. Wenn die Zusammenarbeit in der Praxis dann weiter funktionieren soll, sollten die entsprechenden Konfliktursachen in einem professionell geführten Gespräch transparent gemacht werden. Wirtschaftliche Nachteile können so oftmals noch abgewendet werden und mit im Konsens entwickelten zukunftsfähigen Lösungen kann wieder gemeinsam nach vorne geschaut werden.

Ausscheiden eines Gesellschafters

In manchen Fällen hilft aber auch kein Mediationsverfahren, so dass nach möglicherweise mehreren gescheiterten Lösungsversuchen am Ende nur noch die Trennung bleibt und die Praxispartner ab einem bestimmten Zeitpunkt separate Wege gehen. Kommt es in einer Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) zu einer Trennung, d. h. zum Ausstieg eines Gesellschafters, gilt es u. a., die (meist über die Jahre) gemeinsam geschaffenen Werte schlüssig aufzuteilen und i. d. R. den aussteigenden Partner auszuzahlen.

Die Rechtsfolgen des Ausscheidens im Falle einer GbR ergeben sich aus den §§ 738 - 740 BGB: Dem ausscheidenden Gesellschafter steht danach als Ersatz für den Verlust seiner „Mitgliedschaft“ in der BAG ein Zahlungsanspruch zu, der den Wert seiner Beteiligung abgelten soll. Die Höhe der Abfindung bemisst sich danach, was er erhalten würde, wenn die Gesellschaft zur Zeit seines Ausscheidens aufgelöst würde (§ 738 Abs. 1 S. 2 BGB). Nach vorherrschender Meinung und Rechtsprechung wird jedoch nicht der Zerschlagungswert, sondern der Verkehrswert unter Fortführungsgesichtspunkten angesetzt. Bei der Bewertung ist es insbesondere der immaterielle Praxiswert, der das Auseinanderdividieren oft komplex macht.

„ *Ziel eines Konfliktes oder einer Auseinandersetzung soll nicht der Sieg, sondern der Fortschritt sein.*

Joseph Joubert

Vorgaben des Gesellschaftsvertrags

Bei der Feststellung der Abfindung des ausscheidenden Gesellschafters kann ein „Ungleichgewicht“ zwischen den vereinbarten Anteilen am Gesellschaftsvermögen und dem Beitrag eines Gesellschafters zum Gesamtumsatz bzw. zum Gewinn der Gesellschaft entstehen.

FALLBEISPIEL

- Die Gesellschafter **A** und **B** betreiben eine augenärztliche BAG und halten dabei laut Gesellschaftsvertrag jeweils 50 % am Gesellschaftsvermögen.
- Die Aufteilung der Gewinne erfolgt laut Vertrag im Verhältnis der erzielten Honorare.
- **A** hat als Operateur ein lukrativeres Leistungsspektrum als der rein konservativ tätige Partner **B** und trägt somit mehr zum Umsatz und damit auch zum Gewinn der Gesellschaft bei. Die Gewinnaufteilung erfolgt im Verhältnis 70:30.

Um hier später ein gerechtes Ergebnis zu erzielen, sollte die Höhe der Gesellschaftsanteile mit der Höhe der Beteiligung der Gesellschafter am Gewinn übereinstimmen. Im vorliegenden Beispielfall würde Gesellschafter **A** bei seinem Ausscheiden 50 % vom ideellen Wert der Gesellschaft (zzgl. seiner Beteiligung am Sachwert) erhalten, er hat aber entsprechend seiner Tätigkeit wesentlich mehr zur Gewinnsituation und somit zum ideellen Wert der Gesellschaft beigetragen. Die dargestellte Situation kann im Falle einer Kündigung der Gesellschaft zu Streitigkeiten unter den Gesellschaftern führen.

„ Man kann auf seinem Standpunkt stehen, aber man sollte nicht darauf sitzen.

Erich Kästner

Auseinandersetzungsbilanz

In der Praxis stellt beim Ausscheiden eines Partners i. d. R. der Steuerberater der BAG in einer sog. Auseinandersetzungsbilanz die buchmäßigen Vermögenswerte (dazu gehören bspw. auch noch bestehende Verbindlichkeiten oder offene Honorarforderungen) der Praxis zusammen. Falls die beteiligten Partner im Laufe der Zusammenarbeit unterschiedlich viel Geld aus der Praxis entnommen haben, müssen auch deren Kapitalkonten ausgeglichen werden. Ein negatives Kapitalkonto (Partner hat mehr Geld aus der Praxis entnommen als ihm laut Gewinnverteilung zusteht) ist durch eine Rückzahlung oder Einlage zugunsten der verbleibenden Partner auszugleichen. Falls ein Partner seinen ihm zustehenden Gewinn aus der BAG nicht vollumfänglich entnommen hat, so erhält er nachträglich eine entsprechende Auszahlung.

Abfindungsklauseln in ärztlichen Sozietätsverträgen

Gerichtliche Auseinandersetzungen von Ärzten stehen heute an der Tagesordnung. Dabei geht es nicht selten um die Bemessung der Höhe von Abfindungen beim Ausscheiden eines Gesellschafters, denn entsprechende Abfindungsklauseln in den Sozietätsverträgen sind nicht immer eindeutig formuliert. Für den Sachverständigen, der mit der Begutachtung einer zu bewertenden Praxis betraut ist, um die Höhe der Abfindung entsprechend dem Praxisanteil des ausscheidenden Gesellschafters zu ermitteln, ergeben sich aus missverständlich formulierten Abfindungsklauseln häufig sowohl Interpretations- als auch Durchführungsprobleme. Denn letzten Endes obliegt es dem Sachverständigen, die im Vertrag vorgegebenen Klauseln in einem betriebswirtschaftlichen Modell zu verwerten - unter Wahrung der Interessen aller involvierter Parteien.

Der Abfindungsbemessung geht üblicherweise eine **Praxisbewertung** voraus. Bereits bei der **Benennung des Sachverständigen** kann es zu ersten Schwierigkeiten kommen. Werden in Abfindungsklauseln z. B. falsche Regelungen wie bspw. die Benennung durch den Präsidenten der Bundesärztekammer festgeschrieben, können die vertraglichen Vorgaben bereits aufgrund der Nichtdurchführbarkeit von Klauseln scheitern (Standesorganisationen oder Präsidenten benennen keine Sachverständigen!). Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen werden nur durch die Industrie- und Handelskammern benannt. Auch die in Sozietätsverträgen teilweise festgeschriebene Klausel, Bewertungsrichtlinien der Kassenärztlichen Vereinigung (KV) für die Bemessung der Abfindung zu berücksichtigen, muss an der Nichtdurchführbarkeit scheitern, da derartige Richtlinien nicht existieren.



Lediglich die Bundesärztekammer (BÄK) hat in der Vergangenheit Richtlinien verabschiedet, die für die Bewertung von Arztpraxen gelten sollten. Wohl auch aufgrund der massiven Kritik an deren pseudowissenschaftlichen Konzeption sind diese Richtlinien zwischenzeitlich jedoch überholt und bereits 2008 in einer Neuauflage unverbindlich als „Hinweise für die Bewertung von Arztpraxen“ publiziert und in deren Relevanz herabgestuft worden.

Große Probleme kann es auch bereiten, wenn in Sozietätsverträgen **Bewertungsansätze festgeschrieben** werden, die der Sachverständige in seinen Auswertungen zu berücksichtigen hat. Denn üblicherweise wird der Sachverständige als neutraler Gutachter grundsätzlich einen „objektivierten“ Wert ermitteln, also einen Wert, der frei von subjektiven Wertschätzungen ist und aus der Sicht eines objektiv vernünftigen dritten Beobachters erfolgt. Für die Bewertung wird dabei i. d. R. auf ein Verfahren abgestellt, das alle wesentlichen Parameter einer Unternehmung ausreichend berücksichtigt und wertschätzt. Weil sich Arztpraxen entgegen teilweise verbreiteter Meinungen problemlos unter den betriebswirtschaftlichen Unternehmensbegriff subsumieren lassen, sind damit für deren Bewertung einzig die wissenschaftlich anerkannten Bewertungsverfahren, das modifizierte Ertragswertverfahren und das Discounted-Cash-Flow Verfahren, als sachlich richtig zu beurteilen. Alle anderen Verfahren, und davon gibt es auf dem Markt der Praxisbewertung reichlich, müssen sich den Vorwurf gefallen lassen, Heuristiken abzubilden, d. h. vereinfachte Problemlösungsmethoden ohne wissenschaftlichen Anspruch zu sein. Lediglich die modifizierte Ertragswertmethode und das Discounted-Cash-Flow Verfahren, die im Übrigen vom Aufbau her nahezu identisch sind und (bei gleicher Prämissenbildung zumindest theoretisch) zu gleichen Ergebnissen führen, gehen konform mit den Grundsätzen ordnungsmäßiger Unternehmensbewertung und erheben damit den Anspruch, sachlich neutrale, d. h. objektivierte Praxiswerte abzubilden.

Wissenschaftlich in keiner Weise nachvollziehbar sind weiterhin Klauseln, die das **Mischen mehrerer Methoden und das anschließende Bilden eines Mittelwertes** vorsehen. Danach wäre es z. B. gewollt, ein und dasselbe Bewertungsobjekt mit der BÄK-Methode und dem Ertragswertverfahren zu bewerten, den abschließenden Praxisgesamtwert dann aber nicht an einer der Methoden festzumachen, sondern als Durchschnitt der beiden Methoden auszuweisen. Diese Vorgehensweise scheint einmalig im Bereich der Bewertung ärztlicher Praxen und findet sich sonst nirgendwo in der betriebswirtschaftlichen Unternehmensbewertung. Es ist kaum vorstellbar, dass hierbei tatsächliche Praxiswerte abgebildet werden können, ferner kann die Spannbreite der Gutachten sehr groß ausfallen. Eine Mittelwertbildung als Kompromisslösung scheidet in jedem Fall aus.

Darüber hinaus kann auch für die **Bemessung der Höhe einer Abfindung** die Bewertung des Substanzwertes Zündstoff für Streitigkeiten enthalten. Hier ergibt sich insbesondere eine Zurechnungsschwierigkeit der Sachwerte zu den einzelnen Parteien. Klauseln wie „der Sachverständige teilt den Substanzwert nach billigem Ermessen“ bzw. „die Verteilung erfolgt in der Weise, dass jeder der drei Gesellschafter ein Drittel des Inventars zugeteilt bekommt“ leisten hierbei keine Abhilfe. Aber auch die Ermittlung der Höhe des Substanzwertes kann dem Sachverständigen Probleme bereiten. Wird bspw. der Ansatz der Sachwerte zum sog. „wahren Wert“ vorgeschrieben, bleibt unklar, welcher betriebswirtschaftliche Wertansatz damit einhergehen soll. Eine genauere Erläuterung wäre wünschenswert. Die gesellschaftsvertragliche Vorgabe der Bewertung des Substanzwertes „zu Marktpreisen“ ist nur unwesentlich besser, denn hierbei wird intuitiv die Zerschlagung der Sachwerte unterstellt. Von einem Weiterführen der Praxis zu im Wesentlichen bestehenden Strukturen (sog. „going-concern“-Annahme) könnte dann nicht mehr ausgegangen werden.

In Gesellschaftsverträgen wird oft versucht, anhand von vertraglichen Abfindungsklauseln die **gesetzlichen Regelungen zu modifizieren**, so bspw. auch durch eine Beschränkung der Höhe der Abfindung, um die Offenlegung von stillen Reserven zu verhindern, oder die Lebensfähigkeit des Unternehmens bei Ausscheiden eines Gesellschafters zu sichern. Grenzen für die Beschränkung des Abfindungsanspruchs ergeben sich aus § 138 BGB (Stichwort Sittenwidrigkeit) und § 723 Abs. 3 BGB (Beschränkung des Kündigungsrechts): Abfindungsklauseln dürfen demnach nicht die Wirkung einer kündigungsbeschränkenden Klausel haben, d. h. die vereinbarte Abfindungsklausel veranlasst einen ausscheidungswilligen Partner aufgrund der wirtschaftlichen Nachteiligkeit zum Verzicht auf die Kündigung.

Auch von der Festlegung **pauschaler Abfindungen** sollte abgeraten werden, v. a. da diese rein vergangenheitsorientiert sind, die Kostenstruktur der BAG sowie zum Ausscheidensstichtag erkennbare gesundheitspolitische Änderungen (wie z. B. Neuerungen im EBM etc.) nicht berücksichtigen. Nicht selten finden sich solche pauschalen Abfindungsklauseln in Sozietätsverträgen, die bspw. Überschussanteile vergangener Jahre mit einem willkürlichen Faktor multiplikativ verknüpfen und die Summe dem Sachverständigen als zu berechnende Abfindung vorgeben. Erstens ergibt sich hierbei wiederum die grundsätzliche Problematik der nicht zukunftsorientierten Bewertung und zweitens kann dem Sachverständigen in diesem Fall die gebrauchte Bezugsgröße „Überschussanteile“ Interpretationsprobleme bereiten: Darunter könnte z. B. der steuerliche Gewinn, der Gewinn vor Abschreibungen oder aber irgendeine andere Art bereinigten Gewinns verstanden werden. Weiterhin führen derartig pauschale Klauseln oftmals zu völlig überhöhten Abfindungen, die einen realen Abfindungswert nicht abbilden. Kommt es dabei gar zu signifikanten Diskrepanzen, kann der Vorwurf der Sittenwidrigkeit oder des Wuchers greifen und zur Nichtigkeit der Klausel führen. Gleiches gilt für vertragliche Abfindungsregelungen, die regelmäßig eine niedrigere Abfindung implizieren, so z. B. in Abfindungen zu Buchwerten, Substanzwerten oder anderweitig vorgesehener Größen. **Damit bleibt festzuhalten: Abfindungsklauseln in ärztlichen Sozietätsverträgen bergen viele Risiken!**

Kostspielige juristische Auseinandersetzungen vermeiden

Es kann nur geraten werden, sich bereits bei der Gründung einer BAG mit vielfältigen potenziellen Streitpunkten zu befassen und hierzu gemeinsam mit einem erfahrenen Experten einen möglichst wasserdichten Vertrag zu entwickeln. Aber alle noch so penibel getroffenen Vorkehrungen können keine 100%-ige Sicherheit vor Streitigkeiten geben.

Die Liste an Streitpunkten wird jedoch um einen Posten kürzer, wenn der Gesellschaftsvertrag statt einer Abfindung für einen ausscheidenden Partner bspw. regelt, dass der Ausscheidende selbst einen Nachfolger finden und mit ihm den Übernahmepreis direkt aushandeln kann. In einer solchen Konstellation kommt die Zahlung einer Abfindung nur dann ins Spiel, wenn die Verbleibenden den vorgeschlagenen Nachfolger ablehnen – je nach vertraglicher Gestaltung bei einfacher oder mehrfacher Ablehnung. Viele Medizinrechtler raten heutzutage zu einem solchen Modell. Damit wären dann zumindest Streitigkeiten um die Höhe der Abfindung eher selten an der Tagesordnung. Auf der anderen Seite entsteht für den Ausscheidenden natürlich auch ein nicht zu unterschätzendes Risiko bezüglich seines Abfindungsbetrags. Daher wird vor dem Hintergrund gewünschter „Lastenteilung“ das Verwertungsrisiko, das bei der Übergabe eines Anteils an einen Nachfolger besteht, unter den Praxispartnern oft aufgeteilt.

„*Zusammenkommen ist ein Anfang, Zusammenbleiben ist ein Fortschritt, und Zusammenarbeiten ist Erfolg.*“

Henry Ford



Handlungsempfehlungen für den Arzt und Zahnarzt

Der dargestellte Sachverhalt wirft die Frage auf, welche Handlungsempfehlungen ausgesprochen werden können, damit gesellschaftsvertragliche Abreden nicht zu unerwünschten nachteiligen Auswirkungen für beteiligte Parteien führen:

Grundsätzlich sollten bereits vor Vertragsabschluss qualifizierte Sachverständige zu Rate gezogen werden. Als unabdingbar gelten hierbei auf Medizinrecht spezialisierte Rechtsanwälte, die eine Ausarbeitung des Vertrages in einvernehmlicher Abrede mit den Parteien vornehmen. Anschließend sollte der Vertragsentwurf durch einen gutachterlichen Sachverständigen, der im Falle einer Auseinandersetzung ggf. mit der Bewertung der Praxis betraut ist, auf Schwierigkeiten hinsichtlich der Auslegung der Abfindungsklauseln überprüft werden. Bestenfalls handelt es sich dabei um einen öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen. Spätere mögliche Ungereimtheiten lassen sich dadurch vielfach schon im Vorhinein klären.

Ist der Gesellschaftsvertrag schon unterzeichnet und besteht allgemein Unsicherheit hinsichtlich der Auslegung von Abfindungsklauseln, können die Parteien im Nachhinein gesellschaftsrechtliche Änderungen beschließen und klare Verhältnisse schaffen. Auch in diesem Fall ist der Rat eines auf Medizinrecht spezialisierten Rechtsanwaltes, wie auch eines öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen zu empfehlen. Oftmals hilft schon der kurze Blick auf den Vertrag und ein anschließendes Gespräch mit allen Parteien, um finanzielle Risiken überschlägig abzuschätzen und die Notwendigkeit einer Vertragsänderung zu erörtern.

Sind dennoch Abfindungsklauseln in Sozietätsverträgen undurchsichtig formuliert und kommt es zum Ausscheiden eines Gesellschafters, lassen sich teils teure und nervenaufreibende juristische Auseinandersetzungen kaum noch verhindern. Dann helfen nur ein guter Anwalt und die Einsicht, bei der nächsten Vertragsgestaltung Juristen und Betriebswirte gleichermaßen zu konsultieren und gemeinschaftlich einen transparenten Gesellschaftsvertrag zu entwickeln.



Paul Lamatsch - langjähriger Berater, Mediator und Trainer

EXPERTEN- DIALOG

MedMaxx-Expertengespräch mit Paul Lamatsch

Nicht nur Ärzte sind im privaten wie im beruflichen Umfeld ständig auf die unterschiedlichste Art und Weise mit Konflikten konfrontiert. Immer wenn Menschen aufeinandertreffen oder zusammenarbeiten, können Meinungsverschiedenheiten und Verhaltensweisen zu Auseinandersetzungen führen. Vor allem im beruflichen und wirtschaftlichen Umfeld können solche Situationen auch einen beträchtlichen monetären Schaden anrichten. Mit dem Mediationsgesetz von 2012 wurde eine Möglichkeit geschaffen, durch ein strukturiertes Verfahren kostengünstig solche Konflikte zu lösen und ggf. außergerichtlich zu klären. Laut einer Statistik werden 85 % aller Mediationsverfahren erfolgreich beendet.

Dies soll zum Anlass genommen werden, um mit einem Spezialisten für Konflikte das Verfahren der Mediation näher vorzustellen sowie den Ablauf und die Rahmenbedingungen dieser Methode kennenzulernen und zu verstehen.

„ Konflikte sind nur ein Ausdruck der fehlenden Menschenkenntnis und der mangelnden Kommunikationsfähigkeit.“

Branka Ternegg

MedMaxx: Herr Lamatsch, wie sind Sie zum Experten auf so einem konfliktträchtigen Gebiet wie der Mediation geworden?

Seit etlichen Jahren beobachte ich das Verhalten von Menschen in Konfliktsituationen in beruflichem wie auch privatem Kontext. Dabei stelle ich fest, dass viele Menschen einen professionellen Umgang mit Konflikten oftmals nicht kennen bzw. diesem gänzlich aus dem Weg gehen.

Daher habe ich mir im Rahmen von Ausbildungen das entsprechende Wissen und geeignete Methoden angeeignet, um Menschen und Unternehmen bei der Lösung von Konflikten zu unterstützen und zu begleiten.

Durch Hinterfragen das Verhalten besser zu verstehen und damit die dahinterliegenden Interessen und Bedürfnisse der Konfliktparteien kennenzulernen, ist für mich eine tolle Herausforderung und zugleich eine sinnstiftende Aufgabe.

Ich bin seit gut 34 Jahren in Großkonzernen in der Finanzbranche tätig. In den letzten 18 Jahren davon als Personalentwickler und Trainer. Seit dieser Zeit begleite ich Menschen in unterschiedlichen Situationen. Bei der fachlichen Qualifizierung genauso wie bei persönlichen Veränderungen und Herausforderungen. Dabei sind mir Faktoren wie ein professioneller Umgang mit gegenseitigem Respekt und Wertschätzung sowie gegenseitige Anerkennung der anderen Persönlichkeit und anderen Denkweisen eine Selbstverständlichkeit.

Über die Mediation hinaus biete ich noch folgende Dienstleistungen an: Persönlichkeitsanalysen, Potenzialanalysen für Bewerbungen, Unternehmensanalysen (Teamanalysen, Standortanalysen usw.) und Existenzgründungsberatung.

MedMaxx: Warum fällt es uns so schwer, Konflikte anzusprechen, diese auszutragen und aus der Welt zu schaffen?

Herr Lamatsch: Sie werden jetzt überrascht sein: Konflikte sind nichts Schlimmes oder die große Ausnahme. Ich sehe Konflikte als etwas völlig Normales an. Warum? Überall wo Menschen zusammenarbeiten, können Situationen durch unterschiedliche Verhaltensweisen und unterschiedliche Blickwinkel oder Zielsetzungen entstehen. Wenn es ihnen gelingt, die innere Haltung einzunehmen, dass Konflikte dazugehören, wird es ihnen leichter fallen, mit diesen Situationen umzugehen. Verdrängen und diese Situationen auf sich beruhen zu lassen, ist allerdings die schlechteste Variante. Damit schwelen i. d. R. diese Themen eine lange Zeit und es kommt über kurz oder lang zur Verstärkung bis hin zur Eskalation. Aber wir dürfen uns bewusst sein: In Konflikten spielen auch immer Emotionen eine große Rolle. Durch persönliche Angriffe oder Verletzungen kommt es zum Ärger und mit der Zeit werden daraus vielleicht sogar Wut oder Hass. Aber selbst in einer vielleicht aussichtslosen Situation kann eine Mediation das geeignete Mittel sein, das Thema aus der Welt zu schaffen. Ich denke, wir alle haben dieses Gefühl schon einmal erlebt, wie gut es uns geht, eine Streitigkeit ausgesprochen und geklärt zu haben.

” | *Konflikte sollte man nicht vermeiden, sondern lösen.*

Helmut Glaßl (*1950),
Deutscher Aphoristiker

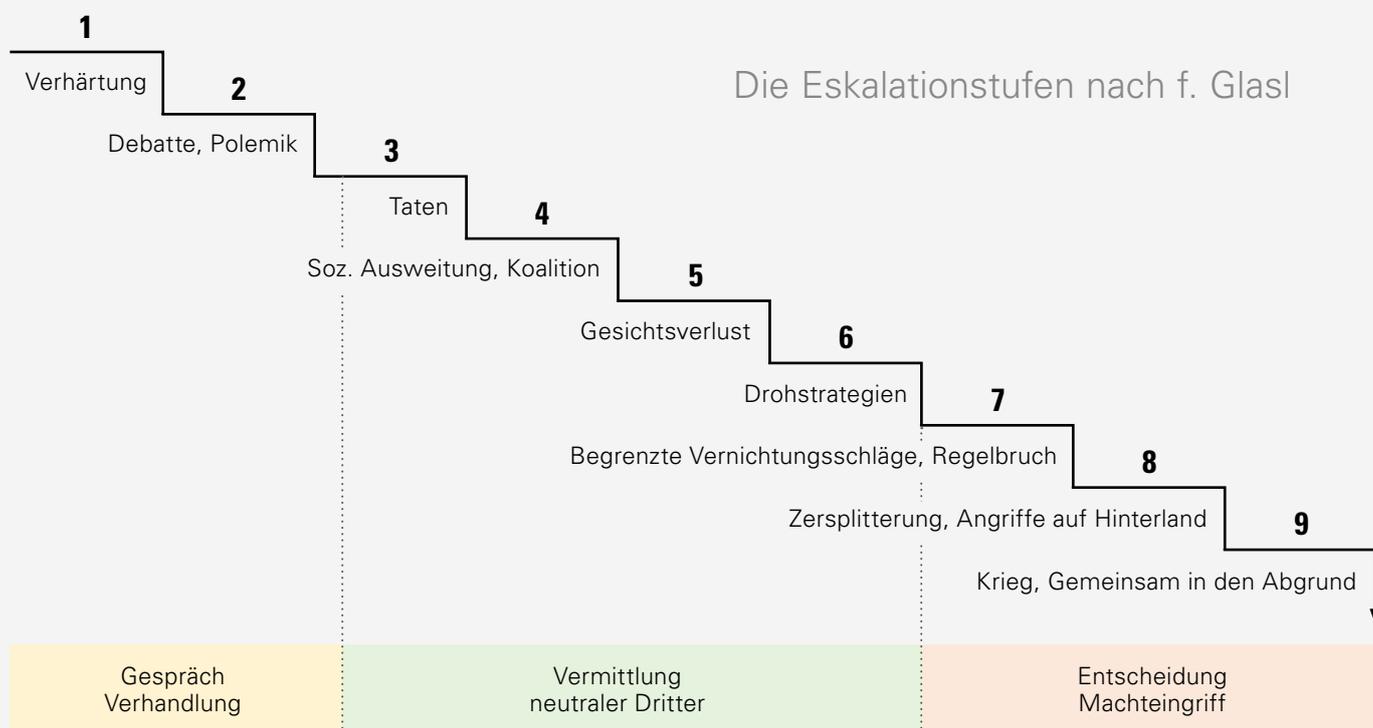
MedMaxx: Wie lassen sich Konflikte ihrer Art nach unterscheiden bzw. einteilen?

Herr Lamatsch: Kurt Faller (bekannter Lehrmediator, Coach und Dozent in Deutschland, Österreich und der Schweiz zum Thema Konflikte in Wirtschaftsunternehmen) unterscheidet in betrieblichen Konflikten zwischen drei grundsätzlichen Konfliktarten. Personelle Konflikte (z. B. zwei Mitarbeiter aus einer Abteilung können nicht zusammenarbeiten), Sachkonflikte (z. B. Lieferant und Produzent streiten über qualitativ schlechte Lieferung) und Strukturkonflikte (z. B. zwei Abteilungen sind sich uneins, wer welche Aufgaben und Kompetenzen hat). Darüber hinaus haben Konflikte die Tendenz, sich zu verstärken und zu eskalieren.

Friedrich Glasl (österreichischer Ökonom und Konfliktforscher) verdeutlicht dies in seinem Neun-Stufen-Modell. Diese Grafik zeigt sehr gut, dass ab spätestens „Stufe 3“ die Vermittlung eines neutralen Dritten dringend zu empfehlen ist. Dazu wird aber auch deutlich, dass ab „Stufe 7“ eine Mediation auch ihre Grenzen hat.

MedMaxx: Man kann sich gut vorstellen, dass von so einem Vorgehen nicht alle Konfliktbeteiligten begeistert sind. Vielleicht denkt ein Betroffener, warum soll ich jemandem, den ich nicht kenne, von meinen Problemen erzählen. Was sind denn die konkreten Rahmenbedingungen für eine Mediation?

Herr Lamatsch: Bei einer Anfrage werde ich zunächst mit dem Auftraggeber Kontakt aufnehmen, um mir ein Bild von der bestehenden Situation und dem genauen Ziel zu machen. Auf Basis dieser Auftragsklärung bekommen die Interessenten von mir ein konkretes Angebot mit sämtlichen Details über Zeitumfang, Kosten und Vorgehensweise. Bis dahin entstehen anfragenden Kunden keine Kosten. Das Ziel der Mediation ist immer am Ende einen Konsens zu erzielen. Das ist ein großer Unterschied zu einem Kompromiss! Konsens bedeutet, dass die Wünsche und Bedürfnisse aller Beteiligten in dem Ergebnis berücksichtigt werden. Dabei ist ganz besonders wichtig: Das Ergebnis erarbeiten die Konfliktparteien selber. Ich als Mediator steuere lediglich den Prozess und achte insbesondere darauf, dass alle Parteien gehört werden. Dabei kommt meiner Position als neutraler Vermittler eine große Bedeutung zu. Die Teilnahme an einer Mediation ist für alle Beteiligten freiwillig. Genauso kann jede Konfliktpartei jederzeit aus dem Verfahren aussteigen.



MedMaxx: Wie läuft denn so eine Mediation genau ab?

Herr Lamatsch: Grundsätzlich gibt es fünf Phasen:

Phase 1

In der **Einleitung** stelle ich den genauen Ablauf vor, nenne meine Rolle als Mediator, und verweise auf die freiwillige Beteiligung aller Parteien und die konkreten Regeln für den gemeinsamen Umgang miteinander.

Phase 2

In diesem Schritt schildern die Anwesenden nacheinander ihre **Sichtweise** zu der aktuellen Situation. Dabei sprechen die Konfliktpartner im Beisein der anderen Partei nur mit mir. Am Ende dieser Phase entsteht eine Agenda inkl. Priorisierung, in der alle relevanten Themen aller Parteien Berücksichtigung finden.

Phase 3

Jetzt werden die aus dem Schritt davor festgelegten Punkte der Reihe nach besprochen. Ich bringe die Parteien schrittweise dazu, jetzt direkt miteinander zu sprechen. Dabei ist wichtig, dass alle **Interessen** und Bedürfnisse der Beteiligten genau benannt werden und in die Problemlösung integriert werden.

Phase 4

Anschließend werden konkrete **Problemlösungen** mit allen Details ausgelotet, verhandelt und das Einverständnis aller Parteien eingeholt.

Phase 5

In der letzten Phase werden die vereinbarten Lösungen in einer schriftlichen **Vereinbarung** festgehalten und von den Konfliktparteien unterschrieben. Hier kann es je nach Komplexität und rechtlicher Durchsetzbarkeit sehr sinnvoll sein, einen oder mehrere Rechtsberater zur juristischen Formulierung und Ausarbeitung einer solchen Vereinbarung hinzuzuziehen.

MedMaxx: Vielen Dank für das informative Gespräch!



Neugierig? Der nächste Schritt kommt von Ihnen! Ich freue mich auf Ihren Anruf oder Erstkontakt per E-Mail!



Paul Lamatsch

Beratung • Mediation • Training

KONTAKT

Paul Lamatsch

Augsburger Straße 35a
86462 Langweid am Lech

Telefon: +49 8230 8559766
Mobil: +49 178 1319609
E-Mail: mail@paullamatsch.com



www.paullamatsch.com

ÄRZTEBERATER- FORUM 2019

Maxximales Wissen in steuerlichen, wirtschaftlichen und rechtlichen Belangen für Ärzteberater

RÜCKBLICK 2018 – AUSBLICK 2019

MedMaxx veranstaltet in Kooperation mit dem Sachverständigeninstitut Prof. Dr. Merk am **04.04.2019** das **3. MedMaxx-Forum** für Berater, Entscheider und Inhaber von Praxen und MVZ. Nach dem Erfolg der ersten beiden Forumsveranstaltungen würden wir uns sehr freuen, Sie auch im kommenden April in Ulm begrüßen zu dürfen!

An diesem Tag haben Sie die Gelegenheit, Ihr Beraterwissen zu Top-Themen wie bspw.

- Das Ausscheiden eines Gesellschafters aus einer BAG
- Kennzahlenanalyse von Praxen und MVZ
- Das Arztmandanten-Jahresgespräch
- IT-Einsatz in der Arztpraxis: Wie können Praxissoftware und Organisation optimal verzahnt werden?

an nur einem Tag kostengünstig aufzufrischen und in den direkten Dialog mit den Referenten zu treten.

Zum Kennenlernen und gemeinsamen Networking freuen wir uns auch wieder auf ein unterhaltsames Vorabend Get-together.

Veranstaltungsort: Stadthaus Ulm,
Münsterplatz 50, 89073 Ulm
www.stadthaus.ulm.de

Zeitraum: 9 bis 17 Uhr

Sichern Sie sich heute schon Ihre Teilnahme und reservieren Sie unverbindlich Ihren Platz unter 0731 – 14 03 43 50 oder info@wm-institut.de

Am besten jetzt schon vormerken:

SAVE THE DATE

04.04.2019 im Stadthaus Ulm

Mehr Infos zu Ablauf, Programm und Anmeldung erhalten Sie in Kürze unter:

www.medmaxx.de

Wir halten Sie auf dem Laufenden!



Wir freuen uns über die zahlreich ausgefüllten Feedback-Bögen und die positiven Bewertungen der Forumsteilnehmer!



Wieder einmal eine sehr gelungene Veranstaltung. Bitte weitermachen!



Genau das, was man für die Beratung von Heilberufen braucht! Erhalten Sie sich die freundliche und menschliche Atmosphäre des Forums. Es war schon fast familiär. :-)



Gratulation zu dieser aus meiner Sicht außerordentlich gelungenen Veranstaltung!



Sehr interessante auf den Punkt gebrachte Vorträge - lebendig und praxisorientiert!



Tolle Veranstaltung, gelungene Mischung der Themen, super Referenten, top Organisation und optimale Location - weiter so!



Kurz und knapp, informativ und innovativ!

Das Format, die gewählten Themen, der Referenten-Mix, die Organisation - da hat einfach alles gepasst! Für mich als sozusagen fast „Quereinsteiger“ gab es unheimlich viele Impulse und wenn ich darf, dann würde ich auch sehr gerne nächstes Jahr wieder teilnehmen (dann ggf. auch zusätzlich mit dem ein oder anderen Heilberufberater aus meinem Team).



NEUES BEI MEDMAXX

Beraterleistung Praxismanagement

Seit Mai ergänzt Frau Maike Mack unsere Beraterleistungen im Bereich des Praxismanagements. Damit decken wir neben der betriebswirtschaftlichen Analyse und Beratung nun auch die Beratung der Praxisabläufe ab. Denn: Gerade in den Abläufen einer Praxis liegen oftmals wertvolle Einsparpotenziale, ob monetär oder in Form von Zeit- und Lebensqualität!

Ausbildung/Werdegang

- Studium der Betriebswirtschaftslehre mit Schwerpunkt Gesundheitsmanagement (Hochschule Neu-Ulm)
- Weiterbildung zur MVZ-Geschäftsführerin (IHK)
- Fachkraft für betriebliches Gesundheitsmanagement (IHK)
- Beraterin für betriebliches Gesundheitsmanagement (BSA-Akademie)
- Weiterbildung zur Wirtschaftsmediatorin (IHK)



Frau Mack war nach dem Studium langjährig als Praxismanagerin in einer orthopädisch-unfallchirurgischen Praxisklinik mit sechs Ärzten angestellt. In ihrer Tätigkeit als Praxismanagerin war sie für die komplette Organisation der Praxis tätig – inklusive der Organisation des operativen Betriebs in Tagesklinik und Belegabteilung sowie der Leitung von mehr als 20 Mitarbeiter/innen.

2013 hat sich Frau Mack als freiberuflich tätige Praxismanagerin selbstständig gemacht mit dem Ziel, ihre Expertise in Form von Beratung und Analyse auch anderen Praxen zur Verfügung zu stellen. Dabei hat sie vielfältige Kenntnisse aus weiteren Fachbereichen wie z. B. der Pneumologie, Urologie und Gynäkologie erworben.

Beratungsschwerpunkt Praxismanagement

Frau Macks Beratungsschwerpunkt liegt in der Analyse und Beratung der Abläufe in Arztpraxen. Dabei wird die gesamte Organisation der Praxis auf den Prüfstand gestellt. Somit erhalten die Praxisinhaber und das Team wertvolle Hinweise darauf, wo Abläufe vereinfacht oder Ressourcen gespart werden können. Aufgrund ihrer eigenen langjährigen Tätigkeit in Arztpraxen kennt Frau Mack die Herausforderungen und Probleme des Praxisalltags – sowohl die der Ärzte als auch die des Teams. Dadurch kann sie die Praxisteams in ihrer Arbeit optimal unterstützen. Die Lösungsansätze werden so angepasst, dass diese akzeptiert und somit erfolgreich umgesetzt werden können.

Der betriebswirtschaftliche und unternehmerische Hintergrund von Frau Mack sorgt dafür, dass die Wirtschaftlichkeit der Praxis und die Anforderungen der Ärzte als Unternehmer gleichermaßen berücksichtigt werden.

Konfliktmanagement & Wirtschaftsmediation

Im Berufsalltag kommt es immer wieder zu Konflikten zwischen Praxisinhabern, innerhalb von Teams oder auch zwischen Teams und Vorgesetzten. Spätestens wenn Konflikte nicht mehr selbstständig von den Konfliktparteien gelöst werden können, hilft die Hinzuziehung einer externen Person. Denn Konflikte kosten Zeit, Geld und Nerven – und führen im schlimmsten Falle zur Kündigung. Um hier konkrete Hilfe zu leisten, hat Frau Mack außerdem die Ausbildung zur Wirtschaftsmediatorin abgeschlossen. Im Rahmen des Konfliktmanagements bietet sie individuelle Unterstützung in Form von Mediation, Einzel- oder Gruppengesprächen.

Frau Macks Tätigkeitsschwerpunkte

- Abrechnungsorganisation
- Begleitung von Veränderungsprozessen (Praxisübernahmen, Aufbau von Zweigpraxen etc.)
- Konfliktlösung in Teams
- Personalmanagement (Rekrutierung, Führung, Planung)
- Praxisanalysen
- Prozessoptimierung (Personalplanung, Sprechstundenplanung, Ablaufplanung, Organisationsberatung)

Ein Blick in aktuelle Projekte

Personalbedarfsplanung

Reduzierung der Überstunden, Optimierung des Personaleinsatzes, Steigerung der Mitarbeiterzufriedenheit durch Anpassung der Arbeitszeit. Entwicklung eines neuen Dienstplanes.

Ergebnis:

- Reduzierung des Krankenstandes
- höhere Mitarbeiterzufriedenheit
- Reduzierung der Arbeitsbelastung
- Verbesserung des Arbeitsklimas und der Kommunikation
- Reduzierung von Fehlern

Praxisübernahme & Integration einer Zweigstelle

Koordination und Durchführung einer Praxisübernahme mit Gründung einer Zweigstelle:

- Schriftverkehr KV
- Kostenkalkulation
- Projektplanung
- Koordination (EDV, Marketing, Umbau)
- Personalplanung und -integration
- Corporate Identity
- Anpassung der Sprechstundenstruktur
- Integration in vorhandene Praxisstrukturen

KONTAKT

Wir freuen uns über Ihre Anfragen zu den neuen Beratungsleistungen im Bereich Praxismanagement:



SACHVERSTÄNDIGENINSTITUT
PROF. DR. WOLFGANG MERK

E-Mail: info@wm-institut.de
Telefon: 0731 - 14 03 43 - 50



RECHT & STEUERN

Apothekenrecht

Prokura in der Apotheke: Zulässigkeit weiter ungeklärt

Bundesgerichtshof Urteil vom 25.07.2017, Az.: II ZB 8/16

Nach der aktuellen Entscheidung des Bundesgerichtshofs (BGH) ist nach wie vor noch nicht klar, ob, an wen und unter welchen Voraussetzungen ein Apotheker Prokura wirksam erteilen kann.

Verhandelter Fall

- Ein Apotheker hat einem angestellten »Nicht-Apotheker« Prokura erteilt und ließ dies in das Handelsregister eintragen.
- Das für die Eintragung zuständige Registergericht hat in der Prokura-Erteilung einen Verstoß gegen das Apothekenrecht gesehen und wollte den Eintrag von Amts wegen löschen lassen.
- Das Beschwerdegericht half dem Widerspruch des Apothekers ab.
- Der BGH hatte nun über die wiederum dagegen eingelegte Rechtsbeschwerde zu entscheiden.

BGH-Entscheid

- Die obersten Zivilrichter sahen keine Notwendigkeit, die Löschung der Prokura von Amts wegen vorzunehmen und bestätigten somit die Auffassung der Vorinstanz.
- Laut BGH war das Registergericht nicht befugt, eine Missachtung gegen das Apotheken-gesetz (ApoG) als Teil des öffentlichen Rechts zu prüfen.
- Wegen der Eigenschaft des Apothekers als Kaufmann dürfe er generell Prokura erteilen.
- Jedoch bleibt die Prokura-Frage in der Apotheke spannend.
- Die Karlsruher Richter zeigen hier lediglich den derzeitigen Meinungsstand in Rechtsprechung und Fachliteratur auf. Dennoch beziehen sie keine Stellung im Rahmen eines sog. „Obiter Dictum“.

Hintergrund: Die Prokura-Erteilung ist gesetzlich definiert als Ermächtigung zu allen Arten von gerichtlichen und außergerichtlichen Rechtshandlungen und Geschäften, die der Betrieb eines Handelsgewerbes mit sich bringt. Von einer vollständigen Ablehnung der Möglichkeit zur Prokura-Erteilung über eine Zulässigkeit nur gegenüber approbierten Filialapothekern bis zu deren beinahe unbeschränkten Freigabe divergieren derzeit die einzelnen Rechtsauffassungen erheblich.

Krankenhausrecht

Falscher Arzt im Krankenhaus: Kassen haben keinen Rückzahlungsanspruch

Sozialgericht Aachen, Urteile vom 02.02.2018, Az.: S 13 KR 262/17, S 13 KR 466/16, S 13 KR 114/17

Eine Klinik darf das Honorar für fachlich korrekt erbrachte Leistungen behalten, auch wenn der operierende Arzt seine Approbation vorgetäuscht hat. Das hat das Sozialgericht (SG) Aachen aktuell entschieden.

Verhandelter Fall

- Ein falscher Arzt wurde bereits 2016 wegen Körperverletzung in mehr als 300 Fällen und Urkundenfälschung zu einer Bewährungsstrafe verurteilt, nachdem er jahrelang Patienten in einer Klinik operierte.
- Der Mann hatte nach seiner Exmatrikulation Examenszeugnisse gefälscht und damit die ärztliche Approbation erschlichen.
- Bei seiner Einstellung wusste die Klinik nichts von den Täuschungshandlungen.
- Der falsche Arzt hat daraufhin in der Klinik zahlreiche Eingriffe durchgeführt, die das Krankenhaus bei den Krankenkassen abgerechnet hat.
- Nachdem die Täuschung aufgefliegen war, nahm die Bezirksregierung die Approbation zurück, da diese nicht hätte erteilt werden dürfen.
- Drei Krankenkassen hatten daraufhin auf eine Rückerstattung von insgesamt 370.000€ geklagt.

SG-Entscheid

- Nach Ansicht des SG sei den Krankenkassen kein finanzieller Schaden entstanden.
- Die Versicherten bekamen durchaus „ärztliche Behandlungen“ und das Ergebnis hat laut Gericht den „Regeln der Kunst“ entsprochen.
- Außerdem hat der Mann regelmäßig mit einem richtigen Arzt zusammen operiert.
- Die rückwirkende Geltung der Rücknahme der Approbation berühre aber nicht das Rechtsverhältnis zwischen Dritten, also hier der Klinik und der Krankenkasse. Die Rückwirkung trifft nur solche Rechtsverhältnisse, an denen der falsche Arzt unmittelbar beteiligt ist.
- Das SG hat die Klagen der Kassen damit abgewiesen und die Vergütung der Klinik zu Recht geltend gemacht.
- Der Mann wurde wegen Körperverletzung in mehr als 300 Fällen und Urkundenfälschung zu einer Freiheitsstrafe verurteilt.



Fachanwältin
für Medizinrecht
Daniela Groove

KOMMENTAR

Bei Verfassen des Beitrages war das Urteil noch nicht rechtskräftig. Von daher kann das Urteil auch für niedergelassene Ärzte von Bedeutung sein, die einen Arzt beschäftigen, der seine Approbation „erschlichen“ hat und die Kassenärztlichen Vereinigungen Honorar zurück fordern. Auch für diesen Fall müssten die Ausführungen des SG Geltung haben, dass die Rückwirkung nur solche Rechtsverhältnisse betrifft, an denen der falsche Arzt unmittelbar beteiligt ist.

**Herzlichen
Glückwunsch
zum Fachanwaltstitel
für Medizinrecht!**

Wir gratulieren unserer
Mitarbeiterin und Kollegin
Daniela Groove!

**Zu erreichen über das Sachverständigen-
institut Prof. Dr. Wolfgang Merk**

München/Ulm
Telefon: 0731 - 140 343 50
E-Mail: info@wm-institut.de

Zivilrecht/Wohnungseigentumsgesetz (WEG)

BGH-Urteil zur Wohnnutzung eines Ärztehauses

Bundesgerichtshof, Urteil vom 23.03.2018, Az.: V ZR 307/16

Die Räume in einem Ärztehaus dürfen nicht ohne Weiteres in Wohnungen umgewidmet werden. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat aktuell entschieden, dass die Eigentümergemeinschaft vereinbaren und dann auch darauf bestehen darf, dass der „professionelle Charakter einer solchen Anlage erhalten bleibt“.

Verhandelter Fall

- Im vorhandenen Fall geht es um ein 1989 gegründetes Ärztehaus.
- Die sieben Einheiten des Gebäudes sollten der „beruflichen und gewerblichen Nutzung“ dienen, „insbesondere auch als Apotheke oder Arztpraxis“.
- Mehrere Arztpraxen und eine Apotheke waren viele Jahre in dem Gebäude angesiedelt.
- Es wurde jedoch schwierig, Ärzte oder andere berufliche Nutzer als Mieter zu finden, nachdem 2013 in direkter Nachbarschaft ein großes und modernes Ärztehaus neu gebaut wurde. Als Konsequenz musste u. a. auch die Apotheke schließen.
- Einer von damals noch vier Ärzten kündigte seine Praxisräume ebenfalls, woraufhin der Eigentümer diese in eine Wohnung umbauen ließ.
- Andere Eigentümer verlangten jedoch die Nutzung zu Wohnzwecken zu unterlassen.

BGH-Entscheid

- Der BGH stellt klar, dass die Teileigentümer ein berechtigtes Interesse daran haben, dass der professionelle Charakter einer derartigen Anlage erhalten bleibt.
- Letzten Endes sollen Konflikte, die durch eine in der Teilungserklärung nicht angelegte gemischte Nutzung hervorgerufen werden können, von vornherein vermieden werden.
- Eine Wohnnutzung ist nach dem Karlsruher Urteil jedoch nicht grundsätzlich ausgeschlossen, sofern eine gewerbliche Vermietung dauerhaft nicht mehr möglich ist.
- Ein permanenter Leerstand könne laut BGH auch nicht im Interesse der anderen Eigentümer sein.



Heilmittelwerbung

Wertgrenze von Werbegeschenken an Apotheker und Ärzte liegt bei 1 €

Oberlandesgericht Stuttgart, Urteil vom 22.02.2018, Az.: 2 U 39/17

Das Oberlandesgericht (OLG) Stuttgart hat in seinem Urteil vom 22.02.2018 entschieden, dass in der Heilmittelwerbung die Wertgrenze von 1 € auch bei Werbegeschenken an Fachkreise, zu denen insbesondere Ärzte und Apotheker zählen, gilt.

Verhandelter Fall

- Im vorliegenden Fall hat ein pharmazeutisches Unternehmen zu Werbezwecken Produktkoffer mit sechs verschiedenen Medikamenten gegen Erkältungsbeschwerden an Apotheker bundesweit verschenkt.
- Die Arzneimittel hatten einen (unrabattierten) Einkaufspreis von rund 25,50 €.
- Ein Konkurrent, der dieses Vorgehen für unzulässig hielt, klagte deshalb auf Unterlassung.

OLG-Entscheid

- Das OLG hat der Klage stattgegeben und bestätigte damit ein Urteil der Vorinstanz (LG Stuttgart, Ur. v. 09.02.2017, Az.: 11 O 138/16).
- Nach Entscheidung des OLG ist es nach § 7 des Heilmittelwerbegesetzes (HWG) unzulässig, „Zuwendungen und sonstige Werbegaben (Waren und Leistungen)“ zu gewähren.
- Bei der kostenlosen Abgabe des Arzneimittelkoffers besteht die abstrakte Gefahr einer einseitigen Beeinflussung.
- Ausnahmsweise zulässig sei nach der gesetzlichen Bestimmung die Zuwendung von Kleinigkeiten mit geringem Wert.
- Der Bundesgerichtshof (BGH) hatte bei Zuwendungen an Verbraucher eine Wertgrenze von 1 € definiert (Az.: I ZR 98/12).
- Diese Wertgrenze gilt laut Gericht auch für Angehörige der Fachkreise wie Ärzte und Apotheker.



Sozialversicherungsrecht

Praxisvertreter: Freier Mitarbeiter oder angestellter Arzt?

Landessozialgericht, Urteil vom 21.02.2017, Az.: L 11 R 2433/16

Das Landessozialgericht (LSG) Baden-Württemberg hat in seinem Urteil vom 21.02.2017 zur Frage der Einordnung des sozialversicherungsrechtlichen Status eines Praxisvertreters entschieden. Für die Zeiten der Vertretung wird vielmals zwischen den Beteiligten ein schriftlicher Vertrag – üblicherweise ein Praxisvertretungsvertrag – abgeschlossen, in dem u. a. über den zu vergütenden Stundensatz eine Vereinbarung geschlossen wird. Auch wird dem Vertreter die Nutzung der Räume und des Personals gestattet. Konsequenz einer Einstufung als abhängig Beschäftigter ist die Nachzahlung von Sozialversicherungsbeiträgen.

Verhandelter Fall

- Die Beteiligten streiten darüber, ob die Praxisvertreterin ihre Tätigkeit für die Gemeinschaftspraxis (Klägerin) als Fachärztin für Radiologie im Rahmen eines in der gesetzlichen Renten- und Arbeitslosenversicherung versicherungspflichtigen Beschäftigungsverhältnisses ausgeübt hat.
- Die Klägerin betreibt in der Rechtsform einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts eine radiologische Gemeinschaftspraxis. Inhaber der Praxis sind sieben Ärzte als Gesellschafter; beschäftigt sind dort angestellte Ärzte und nichtärztliches Personal.
- Vorliegend gab es keinen schriftlichen Praxisvertretungsvertrag, es war mündlich ein Stundenhonorar von 60 € für die Praxisvertretung vereinbart.

TIPP

Bei einem Praxisvertretungsvertrag sollte daher unbedingt darauf geachtet werden, dass diese Unterschiede klar herausgearbeitet werden.

LSG-Entscheidung und Konsequenzen

- Bei einer Vertretung innerhalb einer Gemeinschaftspraxis übernimmt der Praxisvertreter – anders als bei einer Vertretung in einer Einzelpraxis – nicht die komplette Stellung des Praxisinhabers, sondern nur einen Ausschnitt hinsichtlich der reinen ärztlichen Tätigkeit. Bei einer Gemeinschaftspraxis sind ja noch die weiteren Gesellschafter in der Praxis anwesend und auch ärztlich tätig.
- Für das Gericht war die Frage entscheidungserheblich, ob die Praxisvertreterin ihren Bereich komplett weisungsfrei ausgeübt hat oder doch in die fremde Organisation der Berufsausübungsgemeinschaft eingegliedert war.
- Als nicht aussagekräftig wurde vom Gericht die Argumentation eingestuft, dass die Praxisvertreterin in ihrer fachlichen Tätigkeit weisungsfrei war, da die ärztliche Tätigkeit schon aus der Natur der Sache eine weisungsfreie Tätigkeit darstellt.
- Für das Gericht war jedoch maßgeblich, dass sich die Eingliederung der Praxisvertreterin in die Praxisorganisation von den anderen angestellten Ärzten der Gemeinschaftspraxis **in zusätzlichen Punkten erkennbar unterschied**, sie war nicht in gleichem Maße wie die angestellten Ärzte eingegliedert. So gab es u. a. Vorgaben für die angestellten Ärzte:
 - Nutzung des elektronischen Zeiterfassungssystems
 - Verbindliche Vorgabe für die anzufertigenden Protokolle der Befundung
 - Teilnahme an Teambesprechungen
 - Teilnahme an sozialen betrieblichen Veranstaltungen
 - Tragung von Berufskleidung mit eingesticktem Logo der Praxis
- Darüber hinaus gab es für die Praxisvertreterin keine festen Arbeitszeiten oder Schichten ohne vorherige Absprache und gegen den Willen der Praxisvertreterin. Ihr stand es frei, an welchen Tagen sie eine Urlaubsvertretung übernehmen wollte.

Steuerrecht

Apotheken: Notdienstpauschale ist nicht umsatzsteuerpflichtig

Bundesministerium der Finanzen, Schreiben vom 31.01.2018, Az.: III C 2 - S 7200/13/1003

Das Bundesministerium der Finanzen (BMF) hat mit einem Schreiben vom 31.01.2018 bestätigt, dass der pauschale Zuschuss, den die Apotheken für ihre vollständig ausgeführten Notdienste nach § 20 Apothekengesetz (ApoG) aus dem Nacht- und Notdienstfonds erhalten, als echter Zuschuss im Sinne des Abschnitts 10.2 Abs. 1 S. 1 Nr. 3 Umsatzsteuer-Anwendungserlass (UStAE) nicht der Umsatzsteuer (Abschnitt 10.2 Abs. 7 UStAE) unterliegt. Somit ist die Notdienstpauschale der Apotheken nicht umsatzsteuerpflichtig.

„ *Das Finanzamt hat mehr Männer zu Lügner gemacht als die Ehe.*

Robert Lembke,
deutscher Journalist
und Fernsehmoderator

Einkommensteuer: Vermittlerprovision einer ausländischen Gastprofessur gilt nicht als Betriebsausgabe

Finanzgericht Münster, Urteil vom 13.10.2017, Az.: 4 K 1891/14 F

Im verhandelten Fall hat ein Zahnarzt eine Gastprofessur in Ungarn aufgenommen, zahlte entsprechende Vermittlungskosten und zog diese in den Streitjahren als Betriebsausgaben ab.

- Das Ministerium für Innovation, Wissenschaft und Forschung des Landes Nordrhein-Westfalen vertrat die Auffassung, dass die Professur nur in der verliehenen Form und deshalb mit Einschränkungen geführt werden müsse.
- Laut § 12 Nr. 1 S. 2 EStG dürfen Aufwendungen nicht abgezogen werden, wenn die private und betriebliche Veranlassung ineinandergreifen und es an objektivierbaren Kriterien zur Aufteilung fehlt.
- Wenn die Aufwendungen auf berufliche sowie private Bereiche fallen, können die Aufwendungen grundsätzlich aufgeteilt werden, diese Aufteilung darf jedoch nur vorgenommen werden, wenn objektivierbare Kriterien vorliegen.
- Da dies nicht der Fall war, wurde die Klage des Zahnarztes abgewiesen. Somit darf er die Vermittlungskosten nicht als Betriebsausgaben absetzen.



Steuerrecht

Umsatzsteuerbefreiung von medizinisch indizierten Heilbehandlungen einer Schönheitsklinik

Finanzgericht Düsseldorf, Urteil vom 17.02.2017, Az.: 1 K 1994/13 U

Wenn eine Schönheitsklinik zusätzlich medizinisch indizierte Heilbehandlungen erbringt, muss diese Klinik mit einer nach § 108 SGB V zugelassenen Einrichtung vergleichbar sein, um die Leistungen umsatzsteuerfrei anbieten zu können.

Verhandelter Fall

- In einer Schönheitsklinik (Fachklinik für plastische und kosmetische Chirurgie) wurden neben den plastischen und kosmetischen Eingriffen auch medizinisch indizierte Heilbehandlungen angeboten.
- Die Klägerin ist Ärztin und Betreiberin dieser Klinik; sie sah ihre medizinisch indizierten erbrachten Heilbehandlungen als umsatzsteuerbefreite Heilbehandlungen an.

FG-Entscheid

- Es liegt laut Finanzgericht keine Umsatzsteuerbefreiung im verhandelten Fall vor.
- Die Fachklinik ist keine zugelassene Einrichtung des öffentlichen Rechts nach § 108 SGB V bzw. nicht mit einer solchen vergleichbar.
- Die Umsatzsteuerbefreiung von Heilbehandlungen der Humanmedizin erfolgt gemäß Art. 132 MwStSystRL.
- Auf Kliniken trifft eine Umsatzsteuerbefreiung von Heilbehandlungen dann zu, wenn die Krankenhausbehandlungen und ärztlichen Heilbehandlungen von **Einrichtungen des öffentlichen Rechts** erbracht werden.
- Die Abrechnung der Klinik in diesem Fall erfolgt über Pauschalhonorare, nicht nach GOÄ. Es erfolgte keine Kostenübernahme einer Krankenkasse, weder gesetzlich noch privat.
- Die Leistungen werden damit nicht unter in sozialer Hinsicht vergleichbaren Bedingungen wie in einer öffentlich-rechtlichen Klinik erbracht.
- Keine Rolle spielt, dass die erbrachten Leistungen Heilbehandlungen darstellen könnten, vielmehr ist nur der Ort der erbrachten Leistung entscheidend.



Erst beim Abfassen der Steuererklärung kommt man dahinter, wie viel Geld man sparen würde, wenn man gar keines hätte.

Fernandel, französischer Schauspieler und Sänger

HEALTH CARE MANAGER

Manne Lucha

Minister für Soziales und Integration



Manne Lucha

Ausbildung/Werdegang

- Chemiewerker
- Krankenpfleger
- Diplom-Sozialarbeiter (FH)
- MBA Management im Sozial- und Gesundheitswesen
- langjährige Arbeit in der Gemeindepsychiatrie

Aktuelle Tätigkeit

- Minister für Soziales und Integration Baden-Württemberg
- Mitglied des baden-württembergischen Landtags

Beschreiben Sie in Stichworten, was Ihr Unternehmen macht

Das Ministerium für Soziales und Integration gilt mit seinem weit ausgreifenden Zuständigkeitsbereich von Familie, Jugend und Senioren sowie Menschen mit Behinderungen über Pflege und Gesundheitsversorgung bis hin zur Integration innerhalb der Landesregierung als das zentrale Gesellschaftsministerium bzw. das Ministerium für den gesellschaftlichen Zusammenhalt. Für Menschen in den unterschiedlichsten Lebenslagen und von Jung bis Alt wollen wir die Rahmenbedingungen so gestalten, dass alle ihren Platz in der Gemeinschaft finden und sich entfalten können.

Haben Sie eine Management-Weisheit, hinter der Sie stehen?

Es gibt keine Ränder in der Gesellschaft. Alles, was geschieht, passiert in unserer Mitte.

Lebensmotto

Du hast keine Chance, aber nutze sie!
(Herbert Achternbusch)

Hobbys

Kochen (am liebsten Brasato al Barolo), Sport, Fußball (mittlerweile vor allem passiv), Lesen

Wie halten Sie sich gesund?

Fahrradfahren, Nordic Walking, Wintersport, Bergkraxeln

Lieblingsliteratur

Gute Krimis

Lieblingsmusik

Altersentsprechend: The Clash

Glück ist für mich...

...Zeit mit meiner Frau, unseren zwei mittlerweile erwachsenen Kindern und meiner Hausgemeinschaft in meiner wunderschönen oberschwäbischen Wahlheimat verbringen zu dürfen.



Manne Lucha, Minister für Soziales und Integration



Herr Minister Lucha und Prof. Dr. Merk

Prof. Dr. Merk wurde bei einem Kongress persönlich vom baden-württembergischen Minister für Soziales und Integration Manne Lucha ins Ministerium nach Stuttgart eingeladen. Herr Minister Lucha ließ sich im Rahmen eines gut einstündigen Gespräches über aktuelle Entwicklungen informieren. Gesprochen wurde u. a. über Möglichkeiten der sektorenübergreifenden Versorgung, Strukturveränderungen durch Medizinische Versorgungszentren (MVZ) sowie über den Hausärztemangel auf dem Land.

KONTAKT



Ministerium für Soziales und Integration
Baden-Württemberg

Manne Lucha

Minister für Soziales und Integration

Else-Josenhans-Straße 6
70173 Stuttgart

Telefon: +49 711 123-0

E-Mail: poststelle@sm.bwl.de



MARKTPLATZ FÜR HEILBERUFLER

Angebote & Gesuche



Landkreis Ravensburg: Zahnarztpraxis zur Abgabe bereit

Zahnarztpraxis in Weingarten sucht Nachfolger aus Ruhestandsgründen. Die Praxis mit Innenstadtlage umfasst ca. 140 qm und ist verkehrsgünstig gelegen sowie barrierefrei zugänglich. Parkplatzmöglichkeiten vorhanden. Weitere Details auf Anfrage.

Niedersachsen: BAG für Physikalische und Rehabilitative Medizin sucht Facharzt zum Einstieg

BAG in moderner Praxis mit den Schwerpunkten orthopädisch-chirurgische Krankheitsbilder und Sportmedizin sucht einen Facharzt. Der Einstieg ist ab Januar 2019 möglich. Weitere Details auf Anfrage.

Bremen: BAG für Innere und Allgemeinmedizin

Eine hausärztliche Praxis in Bremen mit drei Zulassungen und stabilen Umsatzzahlen sucht einen sofortigen Nachfolger. Die Praxis liegt im Erdgeschoss und ist verkehrstechnisch gut erreichbar. Weitere Details auf Anfrage.

Sachsen: Einzelpraxis Neurologie

Praxis für Neurologie in altstädtischer Lage in Sachsen mit den Weiterbildungen Akupunktur und manuelle Therapie sucht ab sofort einen Nachfolger. Die Praxis liegt im Erdgeschoss. Weitere Details auf Anfrage.



Berlin: BAG für Frauenheilkunde und Geburtshilfe

Die BAG in zentraler Lage sucht ab Juli 2018 einen Nachfolger. Die großflächige Praxis hat neben renovierten Räumen auch einen Fahrstuhl aufzuweisen. Weitere Details auf Anfrage.

Hessen-Süd: Einzelpraxis für Zahnheilkunde

Hochwertig ausgestattete Zahnarztpraxis mit stabilem Jahresumsatz in belebter Geschäftslage sucht ab sofort einen Nachfolger. Das Gebäude sowie die Räume sind sehr gepflegt. Weitere Details auf Anfrage.

Radiologische und strahlentherapeutische Praxen gesucht

Gesucht werden im Auftrag eines Investors radiologische und strahlentherapeutische Praxen, gerne mit mehreren Standorten. Weitere Details auf Anfrage.



Region Nordrhein: Einstieg in Praxisgemeinschaft Augenheilkunde

Das Praxisgebäude wurde 2014 neu errichtet und eingerichtet. Die Praxisgemeinschaft weist stabile Umsatz- und Scheinzahlen auf. Mitarbeit vorab erwünscht. Es können auch zwei Kassenarztsitze erworben werden. Der Einstieg ist ab sofort möglich. Weitere Details auf Anfrage.

Niederbayern/Oberpfalz: Einzelpraxis für Kieferorthopädie

KFO-Praxis mit Labor und steigenden Umsatzzahlen sucht ab sofort einen Nachfolger. Die Praxis ist verkehrstechnisch sehr gut erreichbar. Weitere Details auf Anfrage.

KONTAKT

Für weitere Informationen kontaktieren Sie uns!

**Sachverständigeninstitut
Prof. Dr. Wolfgang Merk**

München/Ulm
Tel.: 0731 - 140 343 50
info@wm-institut.de

Unsere Leistungen

- Gutachterliche Tätigkeit für alle betriebswirtschaftlichen Fragestellungen im Gesundheitswesen
- Unternehmens- und Praxisbewertung
- Kooperationsberatung
- M&A-Beratung
- Strategisches Management
- Betriebswirtschaftliche Testate
- Risk-Analysis und externes Rating
- Research
- Schulungen und Seminare



IMPRESSUM

Herausgeber und verantwortlich im Sinne des Presserechts

Medinomicus GmbH
Zur Hammerschmiede 20
89287 Bellenberg
info@medmaxx.de

Geschäftsführung

Diplom-Ökonomin Heike Merk
Amtsgericht Memmingen, HRB 13592
USt.-IdNr. DE 264429940

Redaktion

Sachverständigeninstitut
Prof. Dr. Wolfgang Merk*
Hirschstraße 9
89073 Ulm
Tel.: 0731 140 34 35 - 0
info@wm-institut.de

Gestaltung & Satz

IKONS INTERMEDIA CONCEPTS GmbH
www.ikons.de

* Von der IHK München und Oberbayern öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger zur Bewertung von Unternehmen und Praxen im Gesundheitswesen, Betriebsanalysen und Betriebsunterbrechungsschäden.

Datenschutz

Copyright 2017 Medinomicus GmbH, 89287 Bellenberg, Deutschland. Alle Rechte vorbehalten. Bei Zitaten wird um Quellenangabe „Medinomicus GmbH“ gebeten. Vorstehende Angaben stellen keine Anlage-, Rechts- oder Steuerberatung dar. Alle Meinungsäußerungen geben die aktuelle Einschätzung der Redaktion wieder, die nicht notwendigerweise der Meinung der Medinomicus GmbH oder ihrer assoziierten Unternehmen entspricht. Alle Meinungen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die Meinungen können von Einschätzungen abweichen, die in anderen von der Medinomicus GmbH veröffentlichten Dokumenten, einschließlich Research-Veröffentlichungen, vertreten werden. Die vorstehenden Angaben werden nur zu Informationszwecken und ohne vertragliche und sonstige Verpflichtung zur Verfügung gestellt. Für die Richtigkeit, Vollständigkeit oder Angemessenheit der vorstehenden Angaben oder Einschätzungen wird keine Gewähr übernommen.

Bildnachweis:

© shutterstock.com (S. 1,2,8, 13,22,25)
pixabay.com (S. 10, 27, 31)