

RWT



Informationen für Ärzte und Heilberufler

Steuern · Recht · Betriebswirtschaft · IT-Sicherheit

Sehr geehrte Leserinnen und Leser,

dies ist die neue Ausgabe unserer jährlich erscheinenden
„Informationen für Ärzte und Heilberufler“.

Wir informieren Sie in dieser Ausgabe über wichtige Themen aus den Bereichen
Steuern und Medizinrecht.

Ihr RWT-Kompetenzteam für Ärzte und Heilberufler

In dieser Ausgabe

Seite 3

Typisch stille Beteiligung von Angehörigen an einer (Zahn)arztpraxis

Seite 6

Gewerbliche Infektion durch Konzentration von Managementaufgaben

Seite 6

Urteile zum häuslichen Arbeitszimmer

Seite 7

Grundsteuerreform: Das müssen Sie ab 2022 beachten

Seite 8

Kaufvertrag über einen „Patientenstamm“ ist unwirksam

Seite 10

Einige Gründe, ein MVZ zu gründen

Seite 11

Grenzen der ärztlichen Werbefreiheit bei der Fernbehandlung

Seite 13

Keine Entschädigung für verwaiste Arztpraxis

Steuern

Typisch stille Beteiligung von Angehörigen an einer (Zahn)arztpraxis

Aktuell hat sich der Bundesfinanzhof (BFH 23.11.21, VIII R 17/19) mit der Frage auseinandergesetzt, ob die stille Beteiligung von (minderjährigen) Kindern an einer Zahnarztpraxis zulässig ist.

Fraglich war demnach, ob die Gewinnbeteiligungen, die der Arzt seinen Kindern als stille Gesellschafter bezahlte, als Betriebsausgaben abziehbar waren. Die Finanzbehörde versagte diesen Betriebsausgabenabzug zunächst im Rahmen einer Betriebsprüfung. Derselben Ansicht war das Finanzgericht Münster als nächste Instanz (1.5.19, 6K 756/18).

Die Richter des Finanzgerichts waren der Auffassung, dass ein Betriebsausgabenabzug für die Zahlungen an die typisch still beteiligten Kinder nicht möglich sei, da die stillen Beteiligungen schenkungsweise eingeräumt wurden und somit keine Mittel in die Praxis geflossen waren. Weiterhin seien die Motive für die Einräumung der stillen Beteiligung zum einen die Versorgung der Kinder und zum anderen Gründe der Steuerersparnis gewesen.

Der BFH sieht den Sachverhalt jedoch differenzierter und hebt in dem oben zitierten Urteil die Entscheidung des FG

Münsters auf. Die Sache wurde nun an das FG Münster zurückverwiesen, da nicht alle entscheidungserheblichen Aspekte des Streitfalls ermittelt worden seien.

Rechtliche Hintergründe – was ist eine typisch stille Gesellschaft?

Gesetzlich geregelt ist die stille Gesellschaft in den §§ 230 HGB ff. Nach außen hin ist sie als stille Gesellschaft nicht erkennbar, d. h. sie tritt nicht in Erscheinung und kann auch nicht aus einem Firmennamen oder -zusatz oder aus Unternehmensregistern abgeleitet werden. Es handelt sich um eine sog. reine Innengesellschaft. Jedoch setzt eine stille Gesellschaft grundsätzlich den Inhaber eines Handelsgewerbes voraus. Wer sich als stiller Gesellschafter an einem Handelsgewerbe eines anderen mit einer Vermögenseinlage beteiligt, hat die Einlage so zu leisten, dass sie in das Vermögen des Inhabers des Handelsgeschäfts übergeht. Als Ausgleich erhält der stille Gesellschafter einen Anteil am Gewinn oder Verlust.



Im Sachverhalt handelte es sich um eine Innengesellschaft, die steuerlich mit einer typisch stillen Gesellschaft vergleichbar ist. Da ein Zahnarzt Freiberufler ist, kann kein Handelsgewerbetreibender vorliegen. Die Voraussetzungen des §§ 230 HGB ff. können also de facto nicht erfüllt sein. Da der Zahnarzt und seine Kinder ein als stille Gesellschaft bezeichnetes Gesellschaftsverhältnis abgeschlossen haben, ist jedoch grundsätzlich eine Innengesellschaft bürgerlichen Rechts entstanden, die einer stillen Gesellschaft einkommensteuerlich gleichsteht.

Hinsichtlich ihrer steuerlichen Behandlung ist die Unterscheidung als typisch stille Gesellschaft oder atypisch stille Gesellschaft aufgrund der jeweils unterschiedlichen Rechtsfolgen von Bedeutung.

Bei einer typisch stillen Gesellschaft ist der Gesellschafter nur am laufenden Gewinn und Verlust oder nur am laufenden Gewinn, nicht dagegen an den stillen Reserven des Unternehmens beteiligt. Er hat nur Anspruch auf Rückzahlung seiner Einlage und haftet weder im Außen- noch im Innenverhältnis für geschäftliche Verbindlichkeiten.

Steuerliche Folgen einer typisch stillen Gesellschaft

Bei einer typisch stillen Gesellschaft stellen die Gewinnzahlungen beim Geschäftsinhaber Betriebsausgaben dar. Der stille Gesellschafter erzielt dabei Einkünfte aus Kapitalvermögen. Hierin ist auch ein Vorteil der stillen Gesellschaft zu sehen. Eine stille Gesellschaft kann durch die Möglichkeit der Übertragung von Einkunftsquellen motiviert sein. So können innerhalb der Familie, beispielsweise durch eine

stille Beteiligung der Kinder, Progressionsvorteile geschaffen und Pausch- und Freibeträge mehrfach ausgenutzt werden.

Steuerliche Anerkennung von stillen Gesellschaften

Bereits in den Hinweisen zur Einkommensteuer sind Grundsätze festgelegt, die beachtet werden müssen, wenn stille Gesellschaften zwischen Familienangehörigen vereinbart werden:

Die geschlossenen Verträge müssen

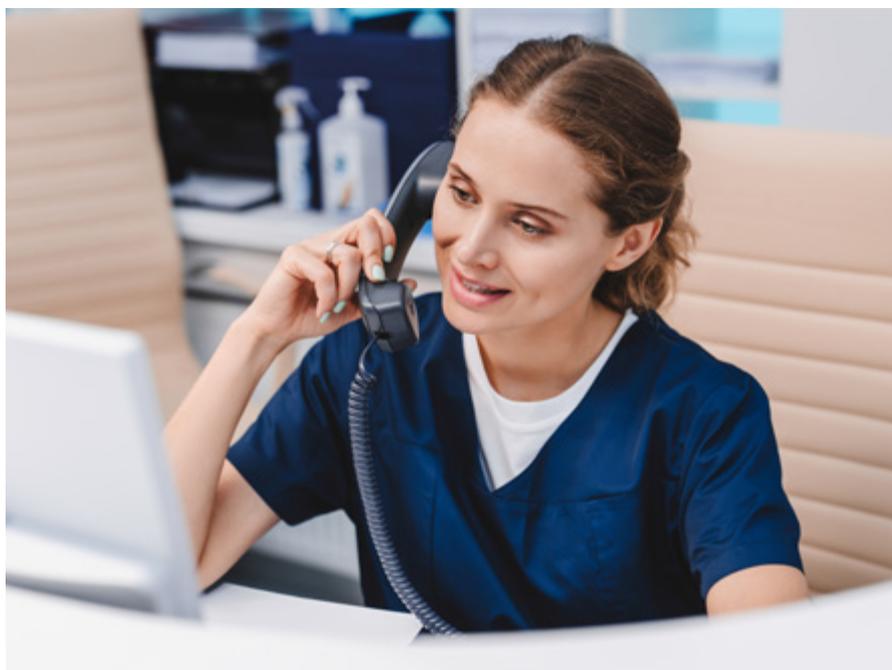
- klar vereinbart und
- bürgerlich-rechtlich wirksam sowie
- ernstlich gewollt sein,
- tatsächlich durchgeführt werden,
- wirtschaftlich zu einer Änderung der bisherigen Verhältnisse führen und
- zu Bedingungen wie unter fremden Dritten geschlossen werden (Fremdvergleich).

In seinen Ausführungen weist der BFH (23.11.21, VIII R 17/19) erneut auf die oben dargestellten Erfordernisse hin. Zu beachten sei aber weiterhin, dass dabei nicht jede geringfügige Abweichung vom Üblichen die steuerrechtliche Anerkennung ausschließe. Vielmehr sind einzelne Kriterien im Rahmen einer Gesamtbetrachtung dahin zu beurteilen, ob sie den Rückschluss auf eine privat veranlasste Vereinbarung zulassen (BFH 28.10.20, X R 1/19, BStBl II 21, 283).

Gesellschaftsverträge zwischen nahen Angehörigen können auch dann anerkannt werden, wenn die Beteiligung oder die zum Erwerb der Beteiligung aufzuwendenden Mittel dem in die Gesellschaft aufgenommenen Angehörigen unentgeltlich zugewendet worden sind. Voraussetzung hierfür ist, dass die allgemeinen Bedingungen (zivilrechtliche Wirksamkeit, Fremdüblichkeit, Durchführung) erfüllt wurden.

Verträge zwischen Eltern und Kindern über eine Innengesellschaft entsprechen dem inhaltlichen Fremdvergleich, wenn dem Kind wenigstens annäherungsweise die Rechte eingeräumt werden, die einem stillen Gesellschafter nach dem Regelstatut des HGB typischerweise zukommen.

Einschränkungen dieser Rechte, insbesondere hinsichtlich der Gewinnaus-





zahlung, der Kontroll- und Informationsrechte, der Kündigungsmöglichkeiten sowie Widerrufs- oder Rückfallklauseln können zur Nichtanerkennung führen. Hier sind insbesondere die Einlagebestimmungen, die Gewinnbeteiligungsregelungen und die Informations- und Kontrollrechte von Bedeutung. Übt bei minderjährigen Kindern ausschließlich der Unternehmer selbst die dem Kind zustehenden Informations- und Kontrollrechte aus oder verwaltet er die auf das Konto des Kindes überwiesenen Gewinnbeteiligungen nicht wie fremdes, sondern wie eigenes Vermögen, ist dies im Rahmen der Gesamtwürdigung zu berücksichtigen.

Der BFH vertritt im aktuellen Fall nun die Ansicht, dass die vom FG Münster vorgenommenen Ermittlungen nicht ausreichend sind

Nach Auffassung des BFH sind die geschlossenen Verträge zivilrechtlich wirksam, jedoch ist die vom FG vorgenommene Würdigung zur Fremdüblichkeit und zur Durchführung der Verträge nur lückenhaft. Das FG habe bei der Fremdüblichkeit nicht die Informations- und Kontrollrechte der Kinder geprüft. Auch habe das FG sich nicht mit weiteren

Punkten befasst wie Laufzeit, Kündigungsmöglichkeiten, Versterben eines Beteiligten, Inhaberwechsel, Auseinandersetzung nach Auflösung und Widerrufsmöglichkeiten des Zahnarztes.

Darüber hinaus seien auch die Feststellungen zur Vertragsdurchführung nicht ausreichend. Unklarheiten bestehen zudem über die Auszahlung der Gewinnbeteiligungen, die Ausübung der Informations- und Kontrollrechte und die Verfügbarkeit der Gewinnbeteiligungen für die Gesellschafter.

Die Beteiligung von typisch stillen Gesellschaftern aus dem Familienkreis an einer Arztpraxis wird auch weiterhin Streitpunkte im Rahmen einer Betriebsprüfung hervorbringen.

Positiv zu werten ist jedoch das aktuelle Urteil des BFH.

Um eine zweifelsfreie Anerkennung solcher Gestaltungen zu erreichen, muss eine detaillierte Prüfung des Sachverhalts vorgenommen werden. Weiterhin muss sichergestellt werden, dass alle Formerfordernisse stringent eingehalten werden.

Gewerbliche Infektion durch Konzentration von Managementaufgaben

Sofern die Verwaltungs-, Organisations- und Managementaufgaben auf einen Arzt innerhalb einer Berufsausübungsgemeinschaft zentralisiert werden und dieser Arzt nur noch in geringem Umfang eigene ärztliche Leistungen unmittelbar am Patienten erbringt, entspricht dies nicht mehr dem Leitbild einer selbständig ausgeübten Tätigkeit.

Die Managementtätigkeit dieses Arztes infiziert somit alle Einkünfte der Berufsausübungsgemeinschaft als gewerbliche Tätigkeit.

Gegen diese Entscheidung des FG Rheinland-Pfalz vom 16. September 2021, 4 K 1270/19 wurde Revision beim Bundesfinanzhof eingelegt (BFH VIII R 4/22).

Um eine solche gewerbliche Infizierung zu vermeiden, wäre es demnach sinnvoll, dafür Sorge zu tragen, dass jeder Gesellschafter einer Berufsausübungsgemeinschaft noch ärztliche Tätigkeiten unmittelbar am Patient erbringt.



Urteile zum häuslichen Arbeitszimmer

Keine Spekulationssteuer bei Verkauf des selbstgenutzten Eigenheims mit einem häuslichen Arbeitszimmer

Entgegen der Ansicht des BMF-Schreibens vom 5. Oktober 2000, IV C3-S 2256-263/00 hat der Bundesfinanzhof nun entschieden, dass ein Gewinn aus der Veräußerung eines häuslichen Arbeitszimmers im Zusammenhang mit einer zu eigenen Wohnzwecken genutzten Eigentumswohnung innerhalb der zehnjährigen Haltefrist nicht zu versteuern ist.

Bisher war es umstritten, ob auch ein steuerlich anerkanntes häusliches Arbeitszimmer zu den steuerbefreiten Ausnahmen des § 23 EStG gehört. Der BFH geht in seiner Entscheidung davon aus, dass weder der Wortlaut des § 23 Abs. 1 S. 1 Nr. 1 S. 3 EStG noch die Gesetzesbegründung und der Gesetzeszweck einen Anhaltspunkt dafür bieten, dass der Gesetzgeber ein häusliches Arbeitszimmer von der Begünstigung ausnehmen wollte.

Arbeitszimmer muss für eine berufliche Tätigkeit nicht erforderlich sein

Weiterhin hat der BFH zum Thema Arbeitszimmer entschieden, dass der Begriff des häuslichen Arbeitszimmers zwar voraussetzt, dass der jeweilige Raum ausschließlich oder nahezu ausschließlich für betriebliche/berufliche Zwecke genutzt wird. Unerheblich ist jedoch, ob ein häusliches Arbeitszimmer für die Tätigkeit erforderlich ist. Für die Abzugsfähigkeit von Aufwendungen genügt die Veranlassung durch die Einkünfteerzielung

§ 4 Abs. 5 S. 1 Nr. 6b EStG bestimmt dabei abschließend, unter welchen Voraussetzungen und in welcher Höhe Aufwendungen für ein häusliches Arbeitszimmer abziehbar sind. Weitere Voraussetzungen hinsichtlich der Abzugsfähigkeit der Aufwendungen für ein häusliches Arbeitszimmer regelt das Gesetz nicht. Die Erforderlichkeit ist kein Merkmal des Abzugstatbestands.

Grundsteuerreform: Das müssen Sie ab 2022 beachten

Das Bundesverfassungsgericht (BVerfG) erklärte mit Urteil vom 10. April 2018 (1 BvL 11/14) das bislang geltende System der Einheitsbewertung für Zwecke der Grundsteuer für verfassungswidrig. Grund waren nicht zu rechtfertigende, systembedingte Ungleichbehandlungen bei der Ermittlung der Bemessungsgrundlage für die Grundsteuer.

Ab dem Jahr 2025 wird die Grundsteuer nach neuem Recht erhoben, daher müssen im Jahr 2022 alle in Deutschland gelegenen Grundstücke neu bewertet werden.

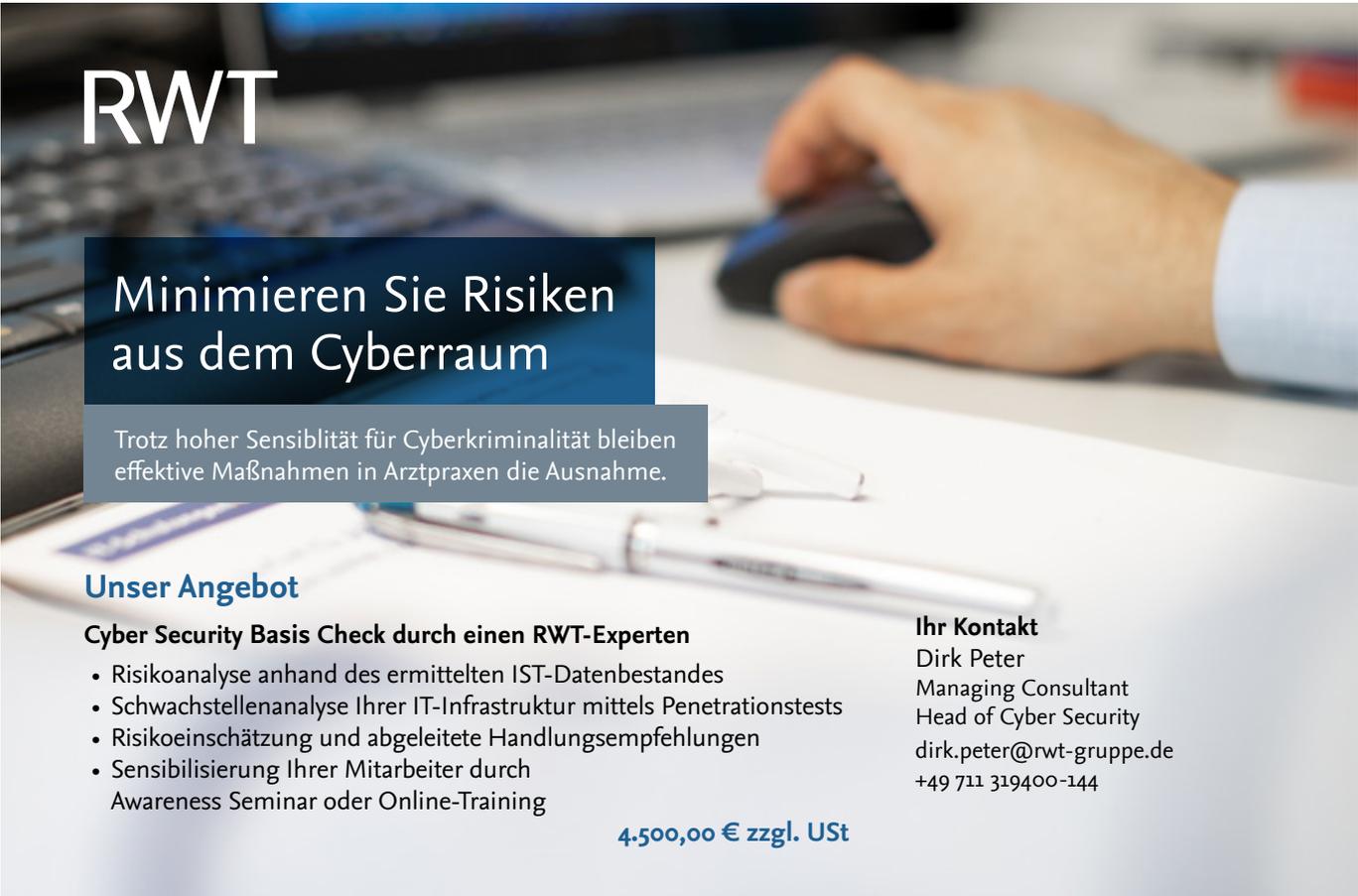
reichen. Die derzeit geltende Frist für die Einreichung dieser Erklärung endet am 31. Oktober 2022. Auf den sich hieraus ergebenden Steuermessbetrag wenden die Städte und Gemeinden dann ihren Grundsteuer-Hebesatz an. Das Ergebnis dieser Multiplikation ist die festzusetzende Grundsteuer.

Sollten Sie als Eigentümer von Grundbesitz Unterstützung oder weitere Beratung benötigen nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf, wir beraten Sie gerne.

[Mehr Informationen zur Grundsteuerreform](#)

2-stufiges Verfahren in der Grundsteuer und Handlungsbedarf für Sie

Um die Grundsteuer zu ermitteln muss zunächst durch die örtlichen Finanzämter ein Steuermessbetrag ermittelt werden. Hierzu werden alle Eigentümer von inländischem Grundbesitz aufgefordert werden Feststellungserklärungen für Ihre Grundstücke beim zuständigen Finanzamt einzu-



RWT

Minimieren Sie Risiken aus dem Cyberraum

Trotz hoher Sensibilität für Cyberkriminalität bleiben effektive Maßnahmen in Arztpraxen die Ausnahme.

Unser Angebot

Cyber Security Basis Check durch einen RWT-Experten

- Risikoanalyse anhand des ermittelten IST-Datenbestandes
- Schwachstellenanalyse Ihrer IT-Infrastruktur mittels Penetrationstests
- Risikoeinschätzung und abgeleitete Handlungsempfehlungen
- Sensibilisierung Ihrer Mitarbeiter durch Awareness Seminar oder Online-Training

Ihr Kontakt

Dirk Peter
Managing Consultant
Head of Cyber Security
dirk.peter@rwt-gruppe.de
+49 711 319400-144

4.500,00 € zzgl. USt

Recht

Kaufvertrag über einen „Patientenstamm“ ist unwirksam

Eine kürzlich veröffentlichte Entscheidung der höchstrichterlichen Rechtsprechung zeigt, wie wichtig eine präzise und rechtlich saubere Gestaltung der Praxiskaufverträge ist. Der Bundesgerichtshof (BGH) hat in seinem Beschluss (BGH, Beschluss 09.11.21 – VIII ZR 362/19) einen „Kaufvertrag über den Patientenstamm“ einer Zahnarztpraxis wegen eines Verstoßes gegen das standesrechtliche Verbot entgeltlicher Zuweisung für nichtig erklärt.

Sachverhalt

Ein niedergelassener Zahnarzt einigte sich mit einer die zahnärztliche Tätigkeit einstellenden Kollegin über den Erwerb des Patientenstamms ihrer privat- und vertragszahnärztlichen Praxis und die künftige Versorgung der Patienten. Der Praxiskaufvertrag sah die Veräußerung des Patientenstamms der privat- und vertragszahnärztlichen Praxis der Beklagten an den Zahnarzt sowie die zukünftige Versorgung der Patienten durch diesen vor.

Zu diesem Zweck vereinbarten die Verkäuferin und der Käufer die Umleitung der Anrufe auf dem Telefonanschluss als auch der Aufrufe der Internetseite der Zahnärztin auf den Anschluss und die Domain des Käufers. Ferner wurde vereinbart, dass die Patientenkartei und sämtliche Krankenunterlagen mit vollständiger Kaufpreiszahlung in Eigentum und Besitz des Käufers übergehen sollten, soweit die schriftlichen Einwilligungserklärungen der Patienten vorlägen.

Unabhängig davon sollte der Käufer sowohl die manuell geführte Patientenkartei (in einem verschlossenen Aktenschrank) als auch die elektronische Patientenkartei (geschützt durch ein ihm zur Verfügung stehendes Passwort) für die Verkäuferin in Verwahrung nehmen. Im Übrigen verpflichtete sich die Zahnärztin, ihren Patienten in einem informativen Rundschreiben die Fortsetzung der Behandlungen durch den Kläger zu empfehlen. Später berief die Verkäuferin sich auf die Unwirksamkeit dieser Regelungen.

Entscheidungen der Vorinstanzen

Das Landgericht Regensburg und das Oberlandesgericht Nürnberg erklärten den Kaufvertrag über den Patientenstamm nach § 134 BGB für nichtig. Der „Verkauf des Patientenstamms“ erfülle den objektiven Tatbestand der Strafvorschriften der § 299a Nr. 3 (Bestechlichkeit im Gesundheitswesen) und § 299b Nr. 3 StGB (Bestechung im Gesundheitswesen) – jeweils in Gestalt des Tatbestandsmerkmals des Sichversprechenlassens beziehungsweise des Versprechens eines Vorteils in Bezug auf die Zuführung von Patienten und sei insgesamt nichtig. Die Abrede der Parteien in der Gesamtschau, insbesondere die Übergabe der Patientenkartei mit werbenden Maßnahmen in Gestalt der Rufumleitung, der Internetseitenumleitung und des Empfehlungsschreibens sei als Unrechtsvereinbarung zu bewerten und damit seien die Regelungen des Vertrags unwirksam.



Entscheidung des BGH

Der BGH bestätigte die Nichtigkeit des Kaufvertrags über den Patientenstamm. Zwar betonte der BGH die wichtige rechtliche Bedeutung des Rechtsstreits für die Praxis, da es noch keine höchstrichterliche Entscheidung zur Zulässigkeit des Verkaufs eines Patientenstamms unter dem Gesichtspunkt der neu eingeführten Strafnormen zur Korruption im Gesundheitswesen (§§ 299a, 299b StGB) gäbe. Jedoch hielt der BGH die Frage der Zulässigkeit des Verkaufs eines Patientenstamms unter dem Gesichtspunkt der Strafnormen zur Korruption im Gesundheitswesen (§§ 299a, 299b StGB) für nicht entscheidungserheblich im vorliegenden Fall. Die Nichtigkeit des Kaufvertrags ergebe sich bereits daraus, dass die vereinbarte Veräußerung des Patientenstamms eindeutig gegen berufsrechtliche Standesvorschriften verstöße (§ 8 Abs. 5 Berufsordnung für die Bayrischen Zahnärzte, siehe auch § 2 Absatz (9) Berufsordnung für Zahnärzte der Landeszahnärztekammer Baden-Württemberg).

Der BGH führte in seiner Entscheidung aus, dass der „Verkauf eines Patientenstamms“ – anders als der Verkauf einer Arztpraxis im Ganzen – rechtlich nicht möglich sei. Die Berufsordnung der Zahnärzte untersage es, für die Zuweisung von Patienten oder Untersuchungsmaterial ein Entgelt oder eine sonstige wirtschaftliche Vergünstigung zu fordern, sich versprechen oder gewähren zu lassen oder selbst zu ver-

sprechen oder zu gewähren. Bei Praxisveräußerungen gelte insoweit keine Ausnahme. Unter dem Begriff der Zuweisung sei jede Einwirkung auf Patienten mit der Absicht zu verstehen, deren Wahl unter Ärzten oder anderen Leistungserbringern zu beeinflussen. Entscheidend sei dabei nicht die Handlungsmodalität, also wie auf die Patientin oder den Patienten eingewirkt wird, sondern mit welcher Intention dies geschieht. Die von den Parteien vereinbarten Um- und Weiterleitungen sowie das Empfehlungsanschreiben stellten zweifellos eine unzulässige Zuweisung dar.

Fazit

Die Entscheidung zeigt auf, wie wichtig es ist, Praxiskaufverträge einwandfrei zu formulieren und einer rechtlichen Prüfung zu unterziehen. Fehler in der Gestaltung können zur Nichtigkeit des Kaufvertrags führen. Ein Praxisverkauf- und kauf sollte also gut vorbereitet sein und durchgeführt werden. Gerne begleiten wir Sie in der Vorbereitung, rechtlichen und steuerlichen Gestaltung und Abwicklung des Verkaufs und/oder Kaufs Ihrer Praxis.

Strafgesetzbuch (StGB)

§ 299a Bestechlichkeit im Gesundheitswesen

Wer als Angehöriger eines Heilberufs, der für die Berufsausübung oder die Führung der Berufsbezeichnung eine staatlich geregelte Ausbildung erfordert, im Zusammenhang mit der Ausübung seines Berufs einen Vorteil für sich oder einen Dritten als Gegenleistung dafür fordert, sich versprechen lässt oder annimmt, dass er

1. bei der Verordnung von Arznei-, Heil- oder Hilfsmitteln oder von Medizinprodukten,
2. bei dem Bezug von Arznei- oder Hilfsmitteln oder von Medizinprodukten, die jeweils zur unmittelbaren Anwendung durch den Heilberufsangehörigen oder einen seiner Berufshelfer bestimmt sind, oder
3. bei der Zuführung von Patienten oder Untersuchungsmaterial einen anderen im inländischen oder ausländischen Wettbewerb in unlauterer Weise bevorzuge, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

Strafgesetzbuch (StGB)

§ 299b Bestechung im Gesundheitswesen

Wer einem Angehörigen eines Heilberufs im Sinne des § 299a im Zusammenhang mit dessen Berufsausübung einen Vorteil für

diesen oder einen Dritten als Gegenleistung dafür anbietet, verspricht oder gewährt, dass er

1. bei der Verordnung von Arznei-, Heil- oder Hilfsmitteln oder von Medizinprodukten,
2. bei dem Bezug von Arznei- oder Hilfsmitteln oder von Medizinprodukten, die jeweils zur unmittelbaren Anwendung durch den Heilberufsangehörigen oder einen seiner Berufshelfer bestimmt sind, oder
3. bei der Zuführung von Patienten oder Untersuchungsmaterial ihn oder einen anderen im inländischen oder ausländischen Wettbewerb in unlauterer Weise bevorzuge, wird mit Freiheitsstrafe bis zu drei Jahren oder mit Geldstrafe bestraft.

§ 8 Absatz (5) der Berufsordnung für die Bayrischen Zahnärzte vom 18. Januar 2006

Dem Zahnarzt ist es nicht gestattet, für die Zuweisung von Patienten oder Untersuchungsmaterial ein Entgelt oder eine sonstige wirtschaftliche Vergünstigung zu fordern, sich versprechen oder gewähren zu lassen oder selbst zu versprechen oder zu gewähren.

§ 2 Absatz (9) Berufsordnung für Zahnärzte der Landeszahnärztekammer Baden-Württemberg vom 10. September 2010

Es ist dem Zahnarzt nicht gestattet, für die Zuweisung und Vermittlung von Patienten Vorteile zu fordern, sich versprechen oder gewähren zu lassen, selbst zu versprechen oder zu gewähren.

Einige Gründe, ein MVZ zu gründen

Die Gründung von medizinischen Versorgungszentren (MVZ) wird immer beliebter. MVZ sind mittlerweile ein etablierter Bestandteil der vertragsärztlichen Versorgung. Dies hat Gründe. Hier ein Überblick:

Reduzierte Tätigkeit

Ein MVZ kann von mehreren gleichberechtigten Gesellschaftern oder auch von einem Gesellschafter gegründet werden. Mehrere Gesellschafter können in einem MVZ gleichzeitig Inhaber des MVZ und Angestellte sein.

Ein Vertragsarzt muss mindestens einen halben Versorgungsauftrag ausfüllen und somit 12,5 Stunden in der Woche für die Versorgung von gesetzlich versicherten Patienten zur Verfügung stehen.

Im Gegensatz dazu kann ein Angestellter im MVZ einen viertel Versorgungsauftrag ausfüllen und dementsprechend weniger Stunden, also 6,25 Stunden pro Woche, für die Versorgung von gesetzlich versicherten Patienten aufbringen. Jedoch benötigt das MVZ dann noch zwei weitere Angestellte mit halbem Versorgungsauftrag. Eine geringere Tätigkeit für einen in näherer Zukunft aufhörenden Gesellschafter eines MVZ reicht somit aus.

Beabsichtigter Praxisverkauf an Investoren

Es ist zu beobachten, dass MVZ weiterhin als Renditeobjekte in den Fokus von Investoren sind und damit auch Kapitalinteressen verfolgt werden. Dieser Entwicklung ist der Gesetzgeber mit dem GKV-Versorgungsstrukturgesetz entgegengetreten und hat den Kreis der Gründungsberechtigten auf Vertragsärzte, Vertragspsychotherapeuten und Krankenhäuser, sowie Erbringer nichtärztlicher Dialyseleistungen nach § 126 Abs. 3 SGB V oder gemeinnützige Träger

begrenzt. Auch stellt das Versorgungsstrukturgesetz sicher, dass die ärztliche Leitung tatsächlich innerhalb des MVZ verbleibt. Die ärztliche Leitung ist in medizinischen Fragen weisungsfrei, sodass die Therapiefreiheit gewährleistet ist. So verbleiben Investoren die Möglichkeit, ein Plankrankenhaus zu kaufen und durch das Plankrankenhaus Träger eines MVZ zu werden.

Beabsichtigt ein Vertragsarzt seine Praxis an Investoren zu veräußern, so muss dies zeitlich und organisatorisch abgestimmt werden.

Flexibilität bei Anstellungen

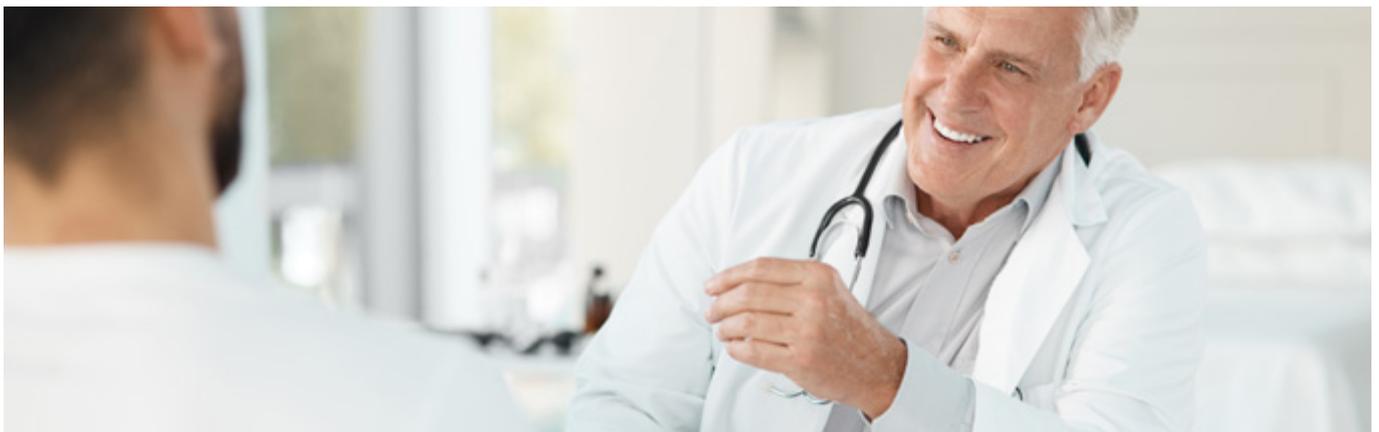
Einzelpraxisinhaber dürfen in der Regel drei Vollzeitangestellte beziehungsweise sechs Teilzeitangestellte beschäftigen. Dies ist beim MVZ anders.

Träger eines MVZ kann eine Gesellschaft sein, die aus mehreren Gesellschaftern besteht. Auch eine Ein-Personen-GmbH kann Träger eines MVZ sein. Dementsprechend kann ein alleiniger Gesellschafter des MVZ mit hälftigem Versorgungsauftrag unendlich viele Angestellte haben.

Werbezweck

Mit der Rechtswahl eines MVZ und der fachübergreifenden Kompetenz in der vertragsärztlichen Versorgung geht ein gewisser Werbeeffect einher. Dies kann für Praxisinhaber einen positiven Nebeneffekt bei der Gründung eines MVZ darstellen.

Gerne beraten wir Sie, ob eine Gründung eines MVZ zu Ihnen passt und was Sie in Ihrer individuellen Situation zu beachten haben.



Grenzen der ärztlichen Werbefreiheit bei der Fernbehandlung

Trotz der Änderung des § 7 Absatz 4 der Musterberufsordnung (MBO-Ä) ist bei der ärztlichen Werbung für Fernbehandlungen weiterhin Vorsicht geboten.

Der BGH zeigt in seiner Entscheidung (BGH, Urteil 09.12.21 – I ZR 146/20) die Grenzen der ärztlichen Werbefreiheit bei der Fernbehandlung deutlich auf und stellt klar, dass das ärztliche Berufsrecht zusammen mit den Pflichten aus dem Behandlungsvertrag die Grenzen der ärztlichen Werbefreiheit setzen.

§ 9 HWG verbietet Werbung für Fernbehandlungen im Sinne der Erkennung oder Behandlung von u.a. Krankheiten, die nicht auf eigener Wahrnehmung beruht. Die eigene Wahrnehmung sei dadurch gekennzeichnet, dass die Ärztin einen Patient nicht nur sehen und hören, sondern auch – etwa durch Abtasten, Abklopfen oder Abhören oder mit medizinisch-technischen Hilfsmitteln wie beispielsweise Ultraschall – untersuchen könne. Das erfordere die gleich-

zeitige physische Präsenz von Arzt und Patient und sei im Rahmen einer Videosprechstunde nicht möglich.

Im Laufe des Berufungsverfahrens wurde die Vorschrift um Satz 2 ergänzt, der die Werbung wiederum erlaubt, wenn für die Behandlung nach allgemein anerkannten fachlichen Standards ein persönlicher ärztlicher Kontakt nicht erforderlich ist.

Sachverhalt

Die beklagte in der Schweiz ansässige Ärztin hatte auf ihrer Internetseite mit der Aussage „Erhalte erstmals in Deutschland Diagnosen, Therapieempfehlung und Krankschreibung per App“ für einen „digitalen Arztbesuch“ geworben. Die Klägerin, die Zentrale zur Bekämpfung unlauteren Wettbewerbs, sah in dieser Aussage einen Verstoß gegen das Verbot der Werbung für Fernbehandlungen nach § 9 HWG.



UNSER HERZ SCHLÄGT FÜR
IHRE MITARBEITER.

Je qualifizierter Ihr Personal, desto zufriedener die Patienten.

Als erfahrene und langjährige Personalberater sind wir Ihr professioneller Ansprechpartner rund um alle Themen der Personalsuche und -entwicklung.

Gerne unterstützen wir Sie bei Ihrem individuellen Bedarf:
Ob bei der passgenauen Gestaltung und Platzierung Ihrer Stellenanzeigen in Portalen und Social Media Kanälen, bei der Auswahl von Bewerbern - gesprächsbasiert oder mit Hilfe unserer CAPTain-Potenzialanalyse - oder bei Teamcoachings.

RWT RWT PERSONALBERATUNG GMBH
Charlottenstraße 45
72764 Reutlingen
www.rwt-personalberatung.de

Wir freuen uns auf
Ihre Kontaktaufnahme!
07121 489-301
rwt-pb@rwt-gruppe.de

Entscheidung des BGH

Der BGH hat entschieden, dass die Werbung der Ärztin nicht nur gegen § 9 HWG in seiner alten, sondern auch in seiner neuen Fassung verstößt.

Nach § 9 Satz 2 HWG in seiner neuen Fassung ist das in Satz 1 geregelte Verbot zwar nicht auf die Werbung für Fernbehandlungen anzuwenden, die unter Verwendung von Kommunikationsmedien erfolgen. Zu diesen Kommunikationsmedien gehören auch Apps. Das gilt aber nur, wenn nach allgemein anerkannten fachlichen Standards ein persönlicher ärztlicher Kontakt mit dem zu behandelnden Menschen nicht erforderlich ist. Diese Voraussetzung ist hier im zu entscheidenden Fall nicht erfüllt, so der BGH.

Der BGH führte aus, dass der Begriff der allgemein anerkannten fachlichen Standards vielmehr unter Rückgriff auf den entsprechenden Begriff in § 630a Abs. 2 BGB, der die Pflichten aus einem medizinischen Behandlungsvertrag regelt, und die dazu von der Rechtsprechung entwickelten Grundsätze auszulegen sei. Danach können sich solche Standards auch erst im Laufe der Zeit entwickeln und etwa aus den Leitlinien medizinischer Fachgesellschaften oder

den Richtlinien des Gemeinsamen Bundesausschusses ergeben. Die Beklagte habe für eine umfassende, nicht auf bestimmte Krankheiten oder Beschwerden beschränkte ärztliche Primärversorgung (Diagnose, Therapieempfehlung, Krankschreibung) im Wege der Fernbehandlung geworben. Das Berufungsgericht habe nicht festgestellt, dass eine solche umfassende Fernbehandlung den zum Zeitpunkt der Behandlung bestehenden, allgemeinen fachlichen Standards entspricht. Da im Fall die Beklagte schon nicht behauptet habe, die von ihr beworbene Fernbehandlung entspreche in jedem Fall den fachlichen Standards, nahm der BGH dies auch nicht an.

Fazit

Das Werberecht für Ärzte und Heilberufler ist in den letzten Jahren gelockert worden. Nichtsdestotrotz gibt es zahlreiche rechtliche Grenzen. Gerne beraten wir Sie hierzu in einem persönlichen Gespräch.

§ 7 Behandlungsgrundsätze und Verhaltensregeln

(4) Ärztinnen und Ärzte beraten und behandeln Patientinnen und Patienten im persönlichen Kontakt. Sie können dabei Kommunikationsmedien unterstützend einsetzen. Eine ausschließliche Beratung oder Behandlung über Kommunikationsmedien ist im Einzelfall erlaubt, wenn dies ärztlich vertretbar ist und die erforderliche ärztliche Sorgfalt insbesondere durch die Art und Weise der Befunderhebung, Beratung, Behandlung sowie Dokumentation gewahrt wird und die Patientin oder der Patient auch über die Besonderheiten der ausschließlichen Beratung und Behandlung über Kommunikationsmedien aufgeklärt wird.

§ 9 Gesetz über die Werbung auf dem Gebiete des Heilwesens (Heilmittelwerbegesetz - HWG)

Unzulässig ist eine Werbung für die Erkennung oder Behandlung von Krankheiten, Leiden, Körperschäden oder krankhaften Beschwerden, die nicht auf eigener Wahrnehmung an dem zu behandelnden Menschen oder Tier beruht (Fernbehandlung). Satz 1 ist nicht anzuwenden auf die Werbung für Fernbehandlungen, die unter Verwendung von Kommunikationsmedien erfolgen, wenn nach allgemein anerkannten fachlichen Standards ein persönlicher ärztlicher Kontakt mit dem zu behandelnden Menschen nicht erforderlich ist.



Keine Entschädigung für verwaiste Arztpraxis

Bei Verkäufen und Käufen von Praxen ist die Feststellung des Praxiswertes ein fortwährendes Thema. Hierbei ist unter anderem auf die Patientenfallzahlen abzustellen. Eine volle Vertragsarztzulassung, die mit der Praxis auf den Käufer übergehen soll, muss auch als volle Vertragsarztzulassung „gelebt“ werden. Der Arzt darf in seiner Patientenversorgung nicht wesentlich unter den Fachgruppendurchschnitt fallen. Sonst droht der Wegfall eines Teils der Vertragsarztzulassung und des Praxissubstrats.

Die Entscheidung des Landessozialgericht Hamburg (LSG Hamburg, Urteil 10.11.21 – L 5 KA 13/20) zeigt erneut die Wichtigkeit auf, einen Praxisverkauf gut zu planen und rechtlich sauber durchzuführen.

Sachverhalt

Der klagende Arzt hatte einen Antrag auf Durchführung des Nachbesetzungsverfahrens gestellt. Dieser wurde vom Zulassungsausschuss abgelehnt. Der Zulassungsausschuss muss gemäß § 103 Abs. 3a SGB V vor Durchführung eines Nachbesetzungsverfahrens prüfen, ob ein solches durchgeführt werden soll. Der Zulassungsausschuss kann den Antrag auf Durchführung aus Versorgungsgründen ablehnen. Lehnt der Zulassungsausschuss den Antrag auf Durchfüh-

rung des Nachbesetzungsverfahrens ab, muss er den Arzt in Höhe des Verkehrswerts der Praxis entschädigen.

Der Zulassungsausschuss lehnte die Durchführung ab, da die Praxis des Arztes „aus Versorgungsgründen nicht erforderlich sei“ und im weiteren Verfahren, „weil es an einer fortführungsfähigen Praxis gefehlt habe“. Der klagende Arzt hatte an lediglich 4 Stunden in der Woche seine Praxis geöffnet und im Vergleich zum Durchschnitt der Arztgruppe gerade einmal 5 % an Patienten behandelt.

Entscheidung

Das Landessozialgericht Hamburg bekräftigte, dass eine Tätigkeit, im Rahmen derer ein praktischer Arzt binnen eines Jahres lediglich 37 Patienten behandelt (weniger als 5 % des Durchschnitts), in der Woche lediglich vier Sprechstunden anbietet und auch keine medizinischen Fachangestellte beschäftigt, nicht derjenigen einer vertragsärztlichen Praxis unter den allgemein üblichen Bedingungen entsprechen würde. Ein verwertbares, fortführungsfähiges Praxissubstrat in dem Sinne, dass ein Vertragsarzt den Lebensunterhalt davon bestreiten könnte, ist dann nicht vorhanden.

Das Gericht verwies zunächst auf die ständige Rechtsprechung des Bundessozialgerichts, wonach grundlegende Voraussetzung für die Durchführung eines Nachbesetzungsverfahrens stets das Bestehen einer objektiv fortführungsfähigen Praxis ist. Die Entscheidung, ob eine noch fortführungsfähige Praxis vorliegt, ist überhaupt Voraussetzung, damit der Zulassungsausschuss über die Bewilligung der Durchführung eines Nachbesetzungsverfahrens entscheiden darf. Wo nie eine Vertragsarztpraxisversorgung wirksam existierte, könne auch kein Nachbesetzungsverfahren stattfinden, selbst wenn der betreffende Arzt seine Praxis gleichsam als „leere Hülle“ zur Erzielung eines Verkaufserlöses gerne weiterführen würde.

Der Verkehrswert, also der im Falle eines Verkaufs allgemein am Markt erzielbare Wert, liegt bei einer Praxis, der es an einem verwertbaren Substrat im Sinne eines Patientstamms und einer allgemein üblichen Praxisinfrastruktur mangelt, bei null.

Die Entschädigung nach § 103 Abs. 3a S. 13 SGB V kann nur den Sinn und Zweck haben, einen tatsächlich am Markt erzielbaren, aber eben wegen der ablehnenden Entscheidung des Zulassungsausschusses über den Antrag auf Durchführung eines Nachbesetzungsverfahrens nicht erzielten Wert ersetzt zu bekommen. Sinn und Zweck ist es dagegen nicht, dem Arzt bzw. der Ärztin einen Ausgleich dafür zu verschaffen, dass er/sie eine wegen fehlenden Praxissubstrats auf dem Markt nicht verwertbare freiberufliche Tätigkeit aufgibt. Konsequenz ist, dass in Fällen einer Ablehnung der Durchführung des Nachbesetzungsverfahrens mangels Praxissubstrat ein Entschädigungsanspruch ausscheidet. Wenn es an einem Praxissubstrat objektiv fehle, könne auch am Markt kein Preis erzielt werden. Damit fehle es auch an einer Berechnungsgrundlage für den Verkehrswert und die Höhe des Entschädigungsanspruchs. Das Gericht folgerte, dass die allein dann noch bestehende Zulassung nicht kommerzialisierbar sei und als Anspruchsgrundlage daher ausscheide.

Fazit

Die Entscheidung verdeutlicht noch einmal, was oft missverstanden wird. Die Zulassung selbst ist nicht verkäuflich, sondern sie ist ausschließlich dem Inhaber der Praxis persönlich zugeordnet. Entsprechend wird im Rahmen eines Nachbesetzungsverfahrens die Zulassung nicht „übertragen“, sondern der Praxisverkäufer verzichtet auf seine persönliche Zulassung, was wiederum Voraussetzung dafür ist, dass der Käufer selbst persönlich zugelassen wird. Gerne beraten wir Sie bei der Planung des Verkaufs Ihrer Praxis.

Wer seine Praxis verkaufen möchte, sollte prüfen, ob die Behandlungsfallzahlen passen. Gegebenenfalls sollte mit dem Verkauf gewartet werden. Gerne beraten wir Sie hierzu.

Folgen Sie uns



[linkedin.com/
company/rwt-gruppe](https://linkedin.com/company/rwt-gruppe)



[xing.com/
pages/rwt](https://xing.com/pages/rwt)



[@rwt.de](https://www.instagram.com/rwt.de)



[@RWTDe](https://www.facebook.com/RWTDe)

RWT-Kompetenzteam für Ärzte und Heilberufler

Der Gesundheitssektor ist eine dynamische Zukunftsbranche mit hoher Komplexität. Die RWT-Berater für Ärzte und Heilberufler haben sich auf die anspruchsvollen Herausforderungen im Gesundheitsbereich spezialisiert. Rechtsanwälte, Steuerberater und Betriebswirte arbeiten als Kompetenzteam eng zusammen.

Seit Jahrzehnten beraten wir Einzelpraxen, Berufsausübungs-, Praxis- und Laborgemeinschaften sowie Medizinische Versorgungszentren. Wir bieten Ihnen Leistungen in den Bereichen Gestaltungsberatung,

Steuerrecht und Buchhaltung, (Medizin-)Recht, Betriebswirtschaft sowie IT-Sicherheit.

Mit unserem integrierten Beratungsansatz entwickeln wir unter rechtlichen, steuerlichen und wirtschaftlichen Gesichtspunkten die für Sie und Ihre Praxis beste Lösung. Dabei haben Sie einen festen Ansprechpartner, der die Arbeit der Experten koordiniert und Ihnen gegenüber verantwortlich ist. So erhalten Sie fertige Lösungen aus einer Hand. Ein Mehrwert, den viele Kunden schätzen.



Cathrin Rebhan

Steuerberaterin, Fachberaterin für das Gesundheitswesen (DStV e.V.)
T +49 7121 489-410
cathrin.rebhan@rwt-gruppe.de



Dr. Kathrin Wolf, LL.M.

Rechtsanwältin, Solicitor (Australien),
Fachanwältin f. Medizinrecht, Fachberaterin für das Gesundheitswesen (DStV e.V.)
T +49 7121 489-418
kathrin.wolf@rwt-gruppe.de



Tilman Just

Wirtschaftsprüfer, Steuerberater
T +49 711 319400-118
tilman.just@rwt-gruppe.de



Dr. Philipp Neumann

Rechtsanwalt, Fachanwalt für Handels- und Gesellschaftsrecht
T +49 7121 489-427
philipp.neumann@rwt-gruppe.de



Lars Höger

Steuerberater
T +49 7121 489-267
lars.hoeger@rwt-gruppe.de



Bianca König

Steuerberaterin
T +49 7121 489-368
bianca.koenig@rwt-gruppe.de



Dirk Peter

Managing Consultant
Head of Cyber Security
T +49 711 319400-144
dirk.peter@rwt-gruppe.de

RWT – *besser beraten*

Die RWT zählt zu den großen Prüfungs- und Beratungsunternehmen in Deutschland mit über 300 Mitarbeitern an drei Standorten im Südwesten.

Ob lokale Handwerksunternehmen, Freiberufler oder international agierende Firmengruppe, jeder Kunde profitiert von einem persönlichen Ansprechpartner und vom umfassenden Kompetenznetzwerk aller RWT-Bereiche: Wirtschaftsprüfung, Steuerberatung, Anwaltskanzlei, Unternehmensberatung, Personalberatung und IT Consulting.

besser beraten bedeutet für uns: Wir sehen die Welt mit den Augen eines Unternehmers und bieten ganzheitliche Beratung auf Augenhöhe.

Kontakt

rwg@rwg-gruppe.de
www.rwg-gruppe.de

Standorte

Reutlingen

Charlottenstraße 45 - 51
72764 Reutlingen
+49 7121 489-0

Stuttgart

Olgastraße 86
70180 Stuttgart
+49 711 319400-00

Albstadt

Schmiechastraße 72
72458 Albstadt
+49 7431 1326-0

Herausgeber: RWT Reutlinger Wirtschaftstreuhand GmbH, Charlottenstraße 45-51, 72764 Reutlingen

Rechtsstand: 01.06.2022

Haftungsausschluss: Die „Informationen für Ärzte und Heilberufler“ bieten lediglich allgemeine Informationen. Wir übernehmen keine Gewähr für die inhaltliche Richtigkeit und Vollständigkeit der Informationen. In keinem Fall sind diese geeignet, eine kompetente Beratung im Einzelfall zu ersetzen. Hierfür steht Ihnen die RWT gerne zur Verfügung. Die „Informationen für Ärzte und Heilberufler“ unterliegen urheberrechtlichem Schutz. Eine Speicherung zu eigenen privaten Zwecken oder die Weiterleitung zu privaten Zwecken (nur in vollständiger Form) ist gestattet. Kommerzielle Verwertungsarten, insbesondere der Abdruck in anderen Newslettern oder die Veröffentlichung auf Webseiten, bedürfen der Zustimmung der RWT.