



Helmut C. Roider

Gemeinschaftspraxis

Fünf Fragen vor Vertragsabschluss

Wer eine Gemeinschaftspraxis gründet, sollte vorher Herz und Sachverstand zu Wort kommen lassen. Wenn es menschlich und vertraglich stimmt, kann man die Vorteile der Gemeinschaftspraxis genießen.

1. Welche Ziele verfolgen Sie und Ihre Partner?

Diese Frage ist nicht so harmlos, wie sie auf den ersten Blick erscheint: Wenn die Partner unterschiedliche Ziele verfolgen, werden sie – höflich ausgedrückt – eher suboptimal zusammenarbeiten. Dasselbe gilt, wenn gar keine Ziele besprochen wurden. Auch die besten Freundschaften können zerbrechen, wenn aus Freunden plötzlich Praxispartner werden, die viele berufliche Fragen abstimmen müssen.

Also ist es sinnvoll, die eigenen und fremden Zielaussagen zu klären, bevor man mit Vertragsverhandlungen beginnt. Relativ einfach ist die Sache, wenn der Senior seine Praxis in einem festgelegten Zeitraum ganz abgeben und der Junior in die Praxis hineinwachsen möchte. Aber die Motive zur Kooperationsgründung sind vielfältiger. Vielleicht möchte ein Kollege durch die anderen entlastet werden, während die anderen ein Hochleistungs-Gesundheitszentrum planen, das Direktverträge mit Krankenkassen abschließt. Vielleicht sucht ein unerfahrener Kollege den fachlichen Austausch und das unterstützende Gespräch mit den anderen, die ihrerseits das Bedürfnis nach dem täglichen Stammtisch längst verloren haben. Solche Zielvorstellungen gehören auf den Tisch.

Erst dann geht es vernünftigerweise um die Ausgestaltung des rechtlichen Rahmens. Das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz hat für einigen Wirbel gesorgt: Neuerdings werden Gemeinschaftspraxen und andere ärztliche Kooperationen unter dem Oberbegriff „vertragsärztliche Berufsausübungsgemeinschaften“ zusammengefasst. Und: Eine Gemeinschaftspraxis kann auch ortsübergreifend – sogar über Landesgrenzen hinweg – aufgebaut werden. Noch wurden nicht alle rechtlichen

Änderungen auch in praktikable Ausführungsmöglichkeiten umgesetzt. Wer über die Gründung einer überörtlichen Gemeinschaftspraxis nachdenkt, findet Antworten und Hinweise auf ungeklärte Sachverhalte auf den Internetseiten der KBV, einen versierten Rechtsanwalt ersetzen diese aber nicht.

2. Wie soll die Kooperation rechtlich gestaltet sein?

Wer sich zu einer Gemeinschaftspraxis zusammenschließt, kommt ohne Rechtskenntnisse nicht zurecht. Wenn ein Senior und ein Junior gemeinsam eine Gemeinschaftspraxis gründen, treffen zwei Menschen aufeinander, die in den meisten Fällen über einen höchst unterschiedlichen Erfahrungshintergrund und einen ebenso unterschiedlichen finanziellen Hintergrund verfügen. Dafür ist die Beratung durch einen Rechtsanwalt mit dem Schwerpunkt „Kooperationen im Gesundheitswesen“ unbedingt ratsam.

Ein wichtiges Thema ist immer wieder das Geld: Zuerst geht es um die Höhe des Eintrittsgeldes, das der Neue in die Gemeinschaftspraxis einbringen muss. Hier sollte neben dem rechtlichen auch der steuerrechtliche Aspekt fachlich begutachtet werden. Um Geld geht es auch bei der Frage, wie die zukünftigen Gewinne verteilt werden sollen. Wenn jeder die Ziffern honoriert bekommt, die er erbracht hat, ist der Gedanke der gemeinschaftlichen Leistungserbringung infrage gestellt. Auch wird die Aufteilung des Honorars von der Terminvergabe und von Zufälligkeiten abhängig: Wer sieht den Patienten zu Quartalsanfang, wer macht welche Untersuchung? Wie werden an das Team delegierte Leistungen abgerechnet? Üblicher ist ein Verteilungsschlüssel für die Gewinne. Oft flie-

Die Gemeinschaftspraxis

Vorteile

- niedrigere Kosten für Personal, Räume, Materialeinkauf
- höhere Nachfrage durch Bündelung von Fachkompetenz
- besseres Marketing
- individuellere Arbeitseinteilung

Nachteile

- Bei internen Differenzen leidet das ganze Team.
- Fachliche Differenzen verunsichern den Patienten (Thema IGeL).
- Zentrale Fragen müssen gemeinsam entschieden werden.
- Häufiges Thema ist die gerechte Honorarverteilung.

Bildnachweis: Roider (1), picture-alliance / OKAPIA KG, Germany (1)



Werden Konflikte thematisiert und gelöst oder lässt man Differenzen so weit es geht unter den Tisch fallen?

ßen das investierte Kapital, die Leistung und das Dienstalter in die Berechnung ein.

3. Haben die Kollegen Schulden?

Wer als Gesellschaft bürgerlichen Rechts (GbR) kooperieren will, muss sich über die wirklich handfesten rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Konsequenzen im Klaren sein. Beispielsweise haftet auch ein neuer Partner für alte Schulden eines anderen. Hier hat sich die Situation in den letzten Jahren deutlich verschärft. Der Bundesgerichtshof hat im Jahr 2003 die Gründung von Gemeinschaftspraxen neu beurteilt (Urteil: II ZR 56/02, VersR 2003, 771 ff.). Jeder Gläubiger der GbR kann die Leistung von jedem der Gesellschafter ganz oder teilweise fordern. Schlecht, wenn man von den Schulden des Kollegen erst erfährt, wenn eine Inkassofirma vor der Tür steht. Bisher sind berufliche Haftungsfälle allerdings ausgenommen, die Regelung trifft „nur“ für Altschulden auf der Investitions- und Betriebskostenebene zu.

Als Neueinsteiger sollte man sich deshalb alle Vertragsunterlagen (Kauf, Kredit, Leasing, Miete etc.) der GbR zeigen lassen, man muss Belege (Steuerbescheide, Kontoauszüge) durcharbeiten, um die finanzielle Situation zu überblicken. Der Umfang der Berufshaftpflichtversicherung ist ebenso zu klären wie das Thema Rückwärtsversicherung (Wird das Risiko für noch nicht bekannte Schadensfälle, die in einem definierten Zeitraum vor Vertragsbeginn entstanden sind, in die Versicherung eingeschlossen?). Auch eine Anfrage bei der KV wegen eventuell drohender Regressforderungen ist sinnvoll. In einem anderen aktuellen Urteil (BSG-Urteil vom 7. Februar 2007, B 6 KA 6/06 R) hat das Bundessozialgericht jedoch entschieden, dass eine neu gegründete Gemeinschaftspraxis nicht unbedingt für „alte“ Regressforderungen der KV gegen einen der Gesellschafter haftet. Die Ärzte der Gemeinschaftspraxis hatten vertraglich vereinbart, dass sie nicht für Altverbindlichkeiten der Kollegen aus der Vergangenheit haften. Trotzdem blieb die KV stur; erst das Bundessozialgericht erklärte den Haftungsausschluss für wirksam.

4. Wie lernt man sich kennen?

Auch wenn man sich vom Sehen kennt, sind Gespräche vor Vertragsabschluss wichtig. Aber Smalltalk reicht nicht aus. Was leicht über die Lippen kommt, kann in der Umsetzung ein echtes Problem sein. Wer mehr über die Zusammenarbeit mit den zukünftigen Kollegen wissen will, sollte sich auch

über die Praxisphilosophie informieren, sich die Ziele der Gemeinschaftspraxis schildern lassen und eigene Ideen in die Diskussion einbringen. Spätestens hier ist zu spüren, wie die anderen Ärzte mit Neuerungen umgehen. Richtig spannend wird das Gespräch, wenn Kritik im Raum steht. Werden Konflikte in diesem Kreis thematisiert und gelöst oder lässt man Differenzen so weit es geht unter den Tisch fallen?

Eine empfehlenswerte Ausnahme stellen die Ärzte dar, die sich vor Vertragsabschluss samt Angestellten zu einem Teamworkshop zusammuntun. Der Einsatz ist groß, aber lohnend: So ein Wochenende zeigt eher als abendliche Gespräche, ob eine Zusammenarbeit funktionieren könnte.

5. Woran scheitern Gemeinschaftspraxen?

Nicht selten zerbrechen Gemeinschaftspraxen, wenn einer der Gesellschafter eine Ehescheidung hinter sich gebracht hat und der geschiedene Partner seinen scheidungsbedingten Anspruch auf Zugewinnausgleich durchsetzen möchte. Es ist daher vernünftig, sich in einer Gemeinschaftspraxis gegenseitig auf ehevertragliche Güterstandsregelungen zu verpflichten, die diesen Fall ausschließen. Häufiger ist jedoch ein Scheitern wegen zwischenmenschlicher Probleme.

Wenn sich Ärzte als gleichberechtigte Partner zusammuntun, sollten sie diese Idee auch im Alltag ohne Hierarchie umsetzen. Das kann allerdings nicht bedeuten, dass sie jedes Problem gemeinsam diskutieren.

Besser ist es, die Verantwortlichkeiten aufzuteilen: Einer ist für die Personalführung, einer für die Technik zuständig. Wer hat den besten Draht zur KV? Wer soll zuständig für Abrechnungsspezialitäten sein und wem gelingt es am besten, das Team zu führen? ■

Fazit

Für manche Ärzte ist die Gemeinschaftspraxis die ideale Form der Niederlassung. Solche Ärzte sind oft von Haus aus kommunikativ, sie erläutern in Diskussionen ihre Standpunkte, ohne zu verletzen und ohne sich persönlich angegriffen zu fühlen, und sie sind organisatorisch begabt. Häufig ist es schwieriger, eine gute Gemeinschaftspraxis zu führen als eine gute Ehe: In der Ehe ist die Liebe größer, sodass auch die Bereitschaft zu verzeihen stärker ist.