

B & K Rechts-Hinweis

05/2017

Mediation, wichtige Hilfe bei der Beendigung von Praxen oder Gesellschaften

I. Ausgangsfall

Sie sind gemeinsam mit Frau Müller, Frau Schneider und Herrn Meier Partner in einer Arztpraxis. (Das ist ein Beispielfall. Ähnliche Situationen werden auch bei der Beendigung sonstiger Sozietäten oder Gesellschaften entstehen.) Diese Praxis-Gemeinschaft soll nun beendet und aufgelöst werden. Sie haben sich das relativ einfach vorgestellt. Ihren Vorstellungen nach brauchen bloß die laufenden Aufträge abgewickelt und die daraus resultierenden Gewinne wie in den vergangenen Jahren verteilt werden. Anschließend muss ein Käufer für die Gesellschaft gesucht und der Verkaufserlös nach den gleichen Grundsätzen auf die Partner verteilt werden.

Relativ schnell stellt sich heraus, dass diese Beendigung der Praxis-Gemeinschaft aber gar nicht so einfach ist.

II. Unterschiedliche Einschätzungen der Partner

Die Partnerin, Frau Müller, möchte gerne in ihrem Beruf weiterarbeiten und deshalb mit einem Käufer als neuen Partner die Praxis fortführen. Außerdem möchte sie

gerne alle Mitarbeiter weiterbeschäftigen. Für die Einarbeitung neuer Mitarbeiter hat sie gerade in dieser Umbruch-Situation keine Zeit. Frau Müller ist Gründerin der Praxis. Sie geht davon aus, dass die meisten Patienten zu dauerhaften Patienten der Gemeinschafts-Praxis geworden sind, weil sie als Gründerin so gut akquiriert hat, auch wenn die Patienten aus Kapazitätsgründen inzwischen größtenteils von anderen Partnern behandelt werden. Deshalb hält sie es für selbstverständlich, dass der Wert des Patientenstamms im Wesentlichen ihr zugerechnet wird. Allen Partnern will sie die Verpflichtung auferlegen, keine der momentanen Praxis-Patienten weiter zu behandeln und etwaige neue Praxisräume mindestens 30 km entfernt einzurichten.

Die Partnerin, Frau Schneider, möchte in keiner Partnerschaft weiterarbeiten, sondern sich lieber kleiner setzen und als „Einzelkämpfer“ in der Nachbarschaft eine eigene Arztpraxis aufmachen. Sie ist der Auffassung, dass die von ihr bisher behandelten Patienten nur noch wegen ihrer eigenen guten menschlichen An-

sprache und wegen ihrer besonderen ärztlichen Qualitäten in die Gemeinschafts-Praxis kommen. Diese Patienten hätten seit vielen Jahren eine Behandlung durch andere Partner vermieden. Sie geht davon aus, dass diese Patienten ihr in ihre neue Praxis folgen werden und sie sieht nicht ein, für „ihre“ Patienten etwas bezahlen zu müssen. Außerdem hat sie zwei Mitarbeiterinnen besonders ausgebildet und in das Formen von diesem Team viel Kraft, Überzeugungs-Aufwand und Zeit investiert. Auf diese Mitarbeiterinnen will sie auf keinen Fall verzichten.

Der Partner Herr Meier möchte gerne altersbedingt seine berufliche Tätigkeit beenden, obwohl er bisher immer gerne gearbeitet hat und zum vertrauensvollen Ansprechpartner aller Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter geworden ist. Nun möchte er aber möglichst viel des gemeinsam erarbeiteten Praxiswerts realisieren. Herr Meier ist der Überzeugung, dass allen Partnern der Praxiswert zu gleichen Teilen gehört. Dieser Praxiswert könne nun auf zwei Wegen realisiert werden. Entweder kann der Praxiswert durch einen Partner entgeltlich übernommen oder der Praxiswert könne durch Verkauf realisiert werden. Der realisierte Wert sei von allen partnerschaftlich geschaffen worden und stehe deshalb auch allen Partnern zu gleichen Teilen zu. Außerdem hat er den Mitarbeitern zugesichert, dass diese natürlich selbst frei entscheiden können, wo sie ihre

weitere berufliche Zukunft verbringen wollen.

Sie selbst sind sich noch nicht schlüssig, wie es bei Ihnen weitergehen soll. Jedenfalls haben Sie in den letzten Jahren einen Großteil Ihrer Freizeit darin investiert, um die EDV mit der Patientenverwaltung und mit dem Abrechnungssystem so aufzubauen, dass sie nun in der Praxis für alle zu einem gut funktionierenden System geworden ist. Es hat sie emotional getroffen, dass alle ihre Partner vor allem deren eigenen Interessen im Blick haben und einfache Lösungen deshalb unmöglich erscheinen lassen. In dem Fall wollen Sie, dass Ihr großer Aufwand, den Sie in Ihrer Freizeit investiert haben, um die Praxis mit einer vernünftigen EDV-Patientenverwaltung und einem funktionierenden EDV-Abrechnungssystem auszustatten, ebenfalls bei der Praxis-Auseinandersetzung besonders berücksichtigt wird.

III. Rechtslage

Zunächst stellt sich die Frage, ob es einen Vertrag zu dieser partnerschaftlich geführten Gemeinschaftspraxis gibt. Es wäre dann zu prüfen, welche Regelungen dieser Vertrag für die Lösung dieses Interessenkonflikts vorsieht. Häufig wird dort für diese Problematik kein zufriedenstellender Lösungsweg vorgezeichnet sein. Hinzu kommt, dass sich (mit hoher Wahrscheinlichkeit und unabhän-

gig von der Existenz eines entsprechenden Vertrages) jedenfalls in den vielen Jahren der gemeinsamen partnerschaftlichen Praxis-Abwicklung viele ungeschriebene Regeln eingespielt haben, die nun von den Partnern unterschiedlich interpretiert werden.

IV. Grenzen einer gerichtlichen Lösung

Natürlich können Sie versuchen, diese unterschiedlichen Interessen rechtlich aufzulösen. Allerdings wird dies dadurch erschwert werden, dass viele der eingenommenen Positionen mit großen Emotionen verbunden sind.

Gegebenenfalls möchte Frau Müller weiterhin als Gründerin und als die erfolgreiche Säule der gemeinschaftlichen Akquisitionsarbeiten angesehen werden.

Möglicherweise möchte Frau Schneider dafür Wertschätzung erhalten, dass sie als einzige Partnerin Zeit und Überlegungen in die Mitarbeiter-Weiterbildung gesteckt hat und dass sie sich durch eine außergewöhnlich feinfühliges Ansprechen eine besonders enge Arzt-Patienten-Beziehung zu den von ihr behandelten Patienten erarbeitet hat.

Denkbar ist es, dass Herr Meier in dem Praxiswert vor allem die wirtschaftliche Absicherung seines Ruhestandes sieht und voller Sorge beobachtet, wie dieser Wert nun durch einen drohenden Konflikt gefährdet wird.

Vielleicht haben Sie selbst die Thematik der Abwicklung immer ohne allzu viele Emotionen gesehen, sind aber nun doch davon betroffen, dass alle anderen Partner deren Qualitäten besonders vergütet bekommen möchten und Ihr großer und für die Praxis existenzieller Einsatz für die EDV nicht gesehen wird.

Diese Interessen können bei einer gerichtlichen Lösung kaum alle berücksichtigt werden. Damit wird es sehr wahrscheinlich, dass eine gerichtliche Entscheidung von den Beteiligten nicht mitgetragen wird und mehrere Instanzen drohen sowie große Schwierigkeiten bei der Umsetzung der Praxis-Beendigung in allen Detailfragen.

V. Mediation/Wirtschaftsmediation

Die Mediation bzw. Wirtschaftsmediation ist keine psychologisierende Sandkasten-Spielerei. Vielmehr bietet sie ein streng definiertes Verhandlungs-Verfahren an. Hier erhalten alle Beteiligten die Gelegenheit, sich einerseits darüber selbst klar zu werden, was ihnen wirklich im Zusammenhang mit dieser Beendigung der gemeinschaftlichen Praxis wichtig ist. Andererseits erhalten sie ein möglichst klares Bild davon, welche Absicherungen und Zugeständnisse die anderen Partner brauchen, um bei einer Beendigung dieser Praxis konstruktiv mitarbeiten zu können.

Die Mediation kann in diesem Zusammenhang viel mehr harte und weiche Faktoren berücksichtigen als z.B. ein Gericht. Deshalb sind im Rahmen einer Mediation die Faktoren, die für eine allseits akzeptable Lösung herangezogen werden können viel umfangreicher und umfassender als in einem gerichtlichen Verfahren.

Vorteil einer Mediation ist das Zusammenspiel des streng definierten Verhandlungs-Verfahrens einerseits mit der größeren Breite für Lösungsansätze andererseits. Dies führt in fast allen Fällen dazu, dass von den Beteiligten selbst im Rahmen der Mediation ein Lösungsweg gefunden werden kann, der für alle Beteiligten akzeptabel ist. Häufig entsteht sogar eine „Win-win-Situation“.

Eine groß angelegte Studie von der KPMG kommt zu dem Ergebnis, dass die Erfolgsquote bei einem Mediationsverfahren bei über 80% liegt.

Weitere Vorteile von Mediationsverfahren liegen darin, dass

- sie viel schneller zu einem Ergebnis führen als z.B. gerichtliche Auseinandersetzungen,

- sie im Zweifel für die Beteiligten deutlich kostengünstiger sind,
- sie unter Ausschluss der Öffentlichkeit geführt werden und
- die Lösungen von den Beteiligten viel mehr mitgetragen werden und deshalb deutlich nachhaltiger sind.

Sollte am Ende ein Mediationsverfahren doch einmal scheitern, so steht allen Beteiligten immer noch der Klageweg offen.

Wenn Sie mit Ihren Partnern eine bisherige berufliche Zusammenarbeit beenden wollen (aber auch in anderen Fällen der wirtschaftlichen Auseinandersetzung) sollten die hohen Erfolgsquoten und die guten Aussichten auf einen für alle zumindest zufriedenstellenden, schnellen und nachhaltigen Lösungsweg den Aufwand einer Mediation lohnenswert erscheinen lassen.

Information:

Der Inhalt dieser Information wurde nach bestem Wissen und Kenntnisstand erstellt. Mit Rücksicht auf die Komplexität der angesprochenen Themen und den ständigen Wandel der Rechtsmaterie bitten wir um Verständnis, wenn wir unsere Haftung und Gewährleistung auf Beratungen in individuellen Einzelaufträgen nach Maßgabe unserer Auftragsbedingungen beschränken und sie i. Ü., d. h. für diese Informationen ausschließen.