

In diesem Monat haben wir folgende Themen für Sie aufbereitet:

- Checkliste für die Due Diligence bei Verkauf von Zahnarztpraxen an Investoren
 - Arzneimittelherstellung durch den Arzt - Vorsicht!
 - Versorgung mit Cannabis-haltigen Arzneimitteln ohne vertragsärztliche Verordnung
 - Viele Fragen erreichen uns zum Thema Umsetzung der neuen Datenschutz-Grundverordnung in der Praxis
-

Checkliste für die Due Diligence bei Verkauf von Zahnarztpraxen an Investoren

*Joachim Messner
Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht*

*Milana Sönnichsen
Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht*

Wir haben in vorausgegangenen Newslettern darüber berichtet, dass uns vermehrt Anfragen von Mandanten bezüglich des Verkaufs der Zahnarztpraxis an institutionelle Investoren und die in diesem Zusammenhang erforderliche Umwandlung der Zahnarztpraxen in ein Medizinisches Versorgungszentrum erreichen.

Aus diesem Anlass möchten wir Sie grundsätzlich darüber informieren, welche Überlegungen bzw. Checklisten für eine sog. „Legal Due Diligence“ (kurz: „LDD“) im Voraus erstellt werden müssen, um die Attraktivität einer Zahnarztpraxis zum Verkauf an einen Investor bzw. die Chancen zu erhöhen, den Verkaufsvorgang möglichst geschmeidig und den Kaufpreis im wirtschaftlichen Interesse der Zahnarztpraxis zu gestalten. Eine Due Diligence ist eine sorgfältige Analyse und Prüfung des Unternehmens Zahnarztpraxis, die dann Grundlage einer Unternehmensbewertung ist. Bei Zahnarztpraxen wird in der Regel eine steuerliche Due Diligence und eine

rechtliche Due Diligence durchgeführt. In den häufigsten Fällen erfolgen diese Prüfungen von Steuerberatern / Wirtschaftsprüfern der Käuferseite, also der Investoren. Gleichwohl macht es Sinn, dass sich im Vorfeld solcher Prüfungen die Praxisinhaber selbst mit seinem Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer und seinem beratenden Anwalt austauscht und die Unterlagen zusammenstellen lässt. Eine gute Vorbereitung und die Vermeidung von Schwachstellen erleichtern hinterher die Kaufverhandlungen gerade im Hinblick auf den zu verhandelnden Kaufpreis.

Die Investoren prüfen jede Praxis und jedes MVZ vor der Übernahme. Bei der Durchführung der sog. Due-Diligence-Prüfung ist es wichtig, neben den wirtschaftlichen auch die steuerlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen zu beachten, betriebswirtschaftliche Strukturen und Unterlagen sowie die Abrechnung gegenüber der KZV und gegenüber den Patienten (Privat PKV) im Griff zu haben.

Nachstehend haben wir die wichtigsten Punkte zusammengefasst, die im Vorfeld von Übernahmegesprächen mit den Investoren im Rahmen der Due Diligence bedacht/vorbereitet werden sollen:

I. Information zum Bestand der Zahnarztpraxis oder des MVZ

1. Verträge (Leasingverträge für bewegliche Gegenstände, Miet- und Arbeitsverträge, sonstige Verträge wie Telekom, Software, Wartung etc.)
2. Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA der letzten 3 Jahre, Finanzstatus bzgl. des Zahlungsverkehrs, noch laufende Kredite, geplante Investitionen, Angaben zur wirtschaftlichen Situation, Bilanzen, Steuerbescheide, Sach- und Kapitalanlagen, Ansprüche ehemaliger Gesellschafter gegen die Gesellschaft, etc.)
3. Fragen zu Beziehungen zu Dritten
Bestehende Dauerschuldverhältnisse, insbesondere:
 - a) Raummietverträge (Restlaufzeit, Verlängerungsoptionen, Rückbauverpflichtung, Nebenkosten der letzten 3 Jahre, Umbaumaßnahmen bei Gründung eines MVZ erforderlich?).
 - b) Miet- und Leasingverträge für bewegliche Gegenstände, Softwareverträge, Wartungsverträge (Erweiterung der Verträge durch Wachstum/Gründung des MVZ erforderlich?)
 - c) Arbeitsverhältnisse (Arbeitsverträge, aktuelle Lohn- und Gehaltsübersicht, Erziehungszeiten, Rechtsstreitigkeiten mit Mitarbeitern, Anzahl und Dauer der Arbeits-schichten, Arbeitnehmerdarlehen, mündliche Änderung der Arbeitsverträge, die nicht schriftlich fixiert wurden).

- d) Verbindlichkeiten (insbesondere gegenüber Banken)
- e) Steuerverbindlichkeiten
- f) Offene Mahn- oder Klageverfahren auf Aktiv-/oder Passivseite
- g) Behandlungsfehlerverfahren (beendete, anhängende oder anstehende)
- h) Sicherungsabtretung von Honorarsprüchen
- i) Eigentumsvorbehalt von Lieferanten
- j) Versicherungsverträge
- k) Verträge mit Pharmaindustrie

II. Zulassung (Anzahl der zugelassenen Vertragszahnärzte und der angestellten Zahnärzte)

1. Voraussetzung für MVZ-Gründung (Einbringung von Zulassung)
2. Zweigpraxen
3. Filialbetriebe

III. Gefährdung des Status der Zahnarztpraxis oder des MVZ

1. Verfahren auf Widerruf oder Ruhen der Approbation als Zahnarzt (beendete, anhängende oder drohende)
2. Verfahren wegen Entziehung oder Ruhen der Vertragsarztzulassung (beendete, anhängende oder drohende)
3. Berufsrechtliche Disziplinarverfahren (beendete, anhängende oder drohende)
4. Strafverfahren (beendete, anhängende oder drohende)

Newsletter Medizinrecht 7/2018

Je besser Sie als Verkäufer Ihrer Zahnarztpraxis vorbereitet sind, umso schneller kommen Sie zu einer Entscheidung auch hinsichtlich der Kaufpreisfindung. Gerade bei Gemeinschaftspraxen oder MVZ mit mehreren Gesellschaftern sollten die einzelnen Schritte besprochen und abgestimmt werden. Es empfiehlt sich, einen Partner oder Gesellschafter als Hauptansprechpartner zu benennen. Klar ist natürlich, dass die Entscheidungsprozesse im Gesellschafterkreis besprochen und in der Regel einvernehmlich entschieden werden müssen.

Wir wünschen Ihnen jedenfalls viel Erfolg bei der Umsetzung Ihrer zukünftigen unternehmerischen Weiterentwicklung Ihrer Zahnarztpraxis. Sicherlich kommt nicht jede Praxis für einen institutionellen Investor als Kaufobjekt in Frage, gleichwohl werden gerade in Mehrbehandlerstrukturen im Rahmen der Nachfolgeplanung von ausscheidenden Gesellschaftern institutionelle Investoren als Käufer interessant sein.

Arzneimittelherstellung durch den Arzt - Vorsicht!

*von Milana Sönnichsen
Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht*

Immer wieder kommt es vor, dass Ärzte von den Amtsapothekern besucht werden. Gerade im Zusammenhang mit der Herstellung von Arzneimitteln sollten die Ärzte vorsichtig sein und die rechtlichen Rahmenbedingungen beachten. Früher war es relativ einfach: Der Arzt stellte selbst Medikamente her und applizierte diese dann in der Praxis direkt und unmittelbar beim Patienten. Das war gerade in der Onkologie und in Naturheilpraxen üblich.

Bei der Arzneimittelherstellung durch den Arzt selbst gilt nach wie vor das sogenannte „Ärzteprivileg“ nach § 13 Abs. 2 b Satz 1 Arzneimittelgesetz (AMG). Das bedeutet, dass die Herstellung eines Wirkstoffes, der dann durch den Arzt direkt dem Patienten appliziert wird, erlaubnisfrei ist.

WICHTIG: Der Arzt muss dies im Voraus gegenüber der zuständigen Behörde anzeigen! Dies wird von den Ärzten oft vergessen.

Anders ist es, wenn der Arzt bei der Herstellung einen Wirkstoff tierischer Herkunft verwendet. Selbst wenn die Herstellung des **Wirkstoffes tierischer Herkunft** nur als Zwischenschritt im Rahmen der ärztlichen Herstellung des Arzneimittels eingesetzt wird, ist die Herstellung in der Arztpraxis nicht mehr erlaubnisfrei, sondern **grundsätzlich erlaubnispflichtig** (§ 13 Abs. 1 Satz 1 Nr. 3). Die bloße Anzeige der Herstellung reicht nicht aus.

Die in der Praxis selbst herstellenden Ärzte müssen insoweit eine genaue Abgrenzung vornehmen, um hohe Bußgelder und Disziplinarverfahren zu vermeiden.

Sinnvoller ist es, wenn Ärzte mit Apothekern, die über eine Herstellungserlaubnis verfügen, zusammenarbeiten. Denn auch das Risiko der Herstellung muss nicht nur der Behörde sondern auch den Haftpflichtversicherern angezeigt werden.

Quelle: VGH Baden-Württemberg, Urteil vom 13.03.2018, Az.: 9 S 1071/16

Newsletter Medizinrecht 7/2018

Versorgung mit Cannabis-haltigen Arzneimitteln ohne vertragsärztliche Verordnung

von Milana Sönnichsen
Rechtsanwältin und Fachanwältin für Medizinrecht

Ein Patient darf mit Cannabis-haltigen Arzneimitteln unter Umständen auch versorgt werden, bevor eine vertragsärztliche Verordnung ausgestellt wurde, so entschied das Landessozialgericht (LSG) Rheinland-Pfalz (RLP) im Beschluss vom 06.03.2018.

Diese Rechtsprechung steht im Widerspruch zur Entscheidung des Landessozialgerichts (LSG) Stuttgart vom 19.09.2017, wobei das LSG Stuttgart das Vorliegen der vertragsärztlichen Verordnung als zwingende Voraussetzung für die Abgabe von Cannabis-haltigen Arzneimitteln sieht.

Das LSG RLP vertritt in dieser Hinsicht eine liberalere Rechtsauffassung.

In dem zugrundeliegenden Fall ist lediglich eine privatärztliche Verordnung ausgestellt worden. Dabei ist eine Genehmigung auf Versorgung mit Cannabis-haltigen Arzneimitteln bei der Krankenkasse des Patienten beantragt worden sodass die Voraussetzungen für diese Genehmigung eigentlich alleamt vorlagen. Die versorgende Apotheke gab das Arzneimittel aufgrund der privatärztlichen Verordnung ab und reichte das Rezept bei der gesetzlichen Krankenversicherung des Patienten ein. Das Gericht hat im Eilverfahren entschieden, dass die Abgabe aufgrund der privatärztlichen Verordnung ohne vorherige Genehmigung der gesetzlichen Krankenkasse zulässig war, weil der Patient den Anspruch auf

Versorgung mit dem Cannabis-haltigen Schmerzmittel nach § 31 Abs. 6 Satz 1 Nr. 1 b SGB V hatte.

Der Apotheker hatte im Entscheidungsfall einen Vergütungsanspruch gegenüber der GLV des Patienten.

Bei der Versorgung eines schwerkranken Patienten mit Cannabis-haltigen Arzneimitteln, insbesondere in der Kooperation zwischen einer Arztpraxis und einer Apotheke, ist zu beachten, dass Gerichte untereinander nicht an Entscheidungen anderer Gerichte gebunden sind und somit vom Einzelfall zu Einzelfall eine abweichende Entscheidung, wie beim LSG Stuttgart, getroffen werden kann. Mit der Entscheidung des LSG RLP hat man jedoch eine gute argumentative Grundlage, den Fall ggf. gerichtlich zugunsten des Patienten und somit pro Vergütungsanspruch der abgebenden Apotheke klären zu können.

Quelle: LSG RLP, Beschluss v. 06.03.2018, Az.: L 5 KR 16/18 B ER; Abweichende Ansicht LSG Stuttgart, Beschluss v. 19.09.2017, Az.: L 11 KR 3414/17 ER-B.

Viele Anfragen erreichen uns zum Thema Umsetzung der neuen Datenschutz-Grundverordnung in der Praxis, die bis zum 25.5.2018 in allen Praxen umgesetzt sein muss.

Herr Deuser von time pro med betreut seit über 25 Jahren niedergelassene Ärzte, Zahnärzte und MVZ. Er hat für seine Klienten und Interessenten eine spezielle Webseite eingerichtet.

MESSNER

Rechtsanwälte

Newsletter Medizinrecht 7/2018

www.arzt-datenschutz.de bzw. www.zahnarzt-datenschutz.de

Hier finden Sie:

1. Kostenfrei: Eine auch für Nichtjuristen leicht verständliche Einführung zum Thema mit vielen konkreten Hinweisen für die Umsetzung: www.arzt-datenschutz.de/antworten

2. Kostenfrei: Den bundesweit derzeit einzigen Generator für die juristisch erforderliche Datenschutzerklärung speziell für die Webseiten von Ärzten und Zahnärzten. Das Risiko von Abmahnungen ist durchaus real. Mit dem Generator können Sie einfach und schnell die DSE erstellen. Ihre Daten werden nirgendwo gespeichert: www.arzt-datenschutz.de/generator

3. Mit dem Angebot 1-2-3-Datenschutz wird für Sie ein komplettes Datenschutzmanagementsystem

erstellt. Dieses ist auf Verlangen der Aufsichtsbehörde vorzuweisen (z.B. wenn sich diese wegen einer Patientenbeschwerde bei der Behörde meldet). Der Zeitaufwand ist minimal, die Kosten werden staatlich mit 1.500 bis 3.200 € bezuschusst, je nach Praxisgröße, Praxisalter und Praxisstandort. Ein unverbindliches Angebot und Infomaterial können Sie hier anfordern: www.arzt-datenschutz.de/kontakt. Ein Preisbeispiel und eine kosten- und zeitmäßig bewertete Übersicht der Alternativen zu 1-2-3-Datenschutz finden Sie unter www.arzt-datenschutz.de/angebot. Und ja, Herr Deuser hat noch Datenschutzbeauftragte in petto. Deren Zeitaufwand und damit Ihre Kosten sind mit dem praktizierten System deutlich geringer, als wenn der Datenschutzbeauftragte „old-school“ macht. Das spart Kosten.

Mit freundlichen Grüßen



Joachim Messner, Milana Sönnichsen und Jessica Welter