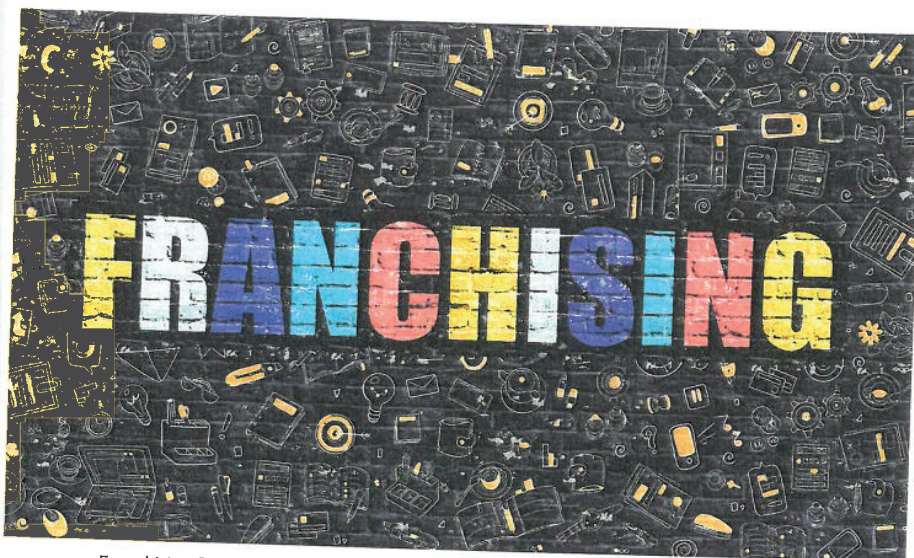


## ALTERNATIVE UNTERNEHMENSFORM

## Franchising in der Medizin – (wie) geht das?



Franchising für Einrichtungen im Gesundheitswesen kann Vorteile haben.

Woran denken Sie, wenn Sie die Überschrift lesen? An ein Krankenhaus, über dem ein überdimensionales gelbes „M“ prangt? An Personal, das in einheitlicher Kleidung aufgesetzt freundlich lächelt? An eine modern ausgestattete, geschmackvoll eingerichtete Praxis, in der Sie Ihren Termin mittels einer App verabreden haben, wo Wartezeiten ein Fremdwort sind und in der professionell geschulte Mitarbeiter Ihnen das Wohlfühlen leicht machen?

Über lange Zeit wurde Franchising v.a. mit Branchen wie der Systemgastronomie in Verbindung gebracht. Dies verwundert nicht, weil wohl nur für echte Querdenker leicht vorstellbar ist, wie Charakteristika von Franchisesystemen – also beispielsweise die Lizenzierung von Rechten oder Know-how und die Anwendung eines unternehmerischen Gesamt-

konzepts (inklusive einheitlicher Corporate Identity) – in der Gesundheitsbranche umgesetzt werden können.

Aber auch hier kann die Grundidee des gemeinsamen Marktauftritts unter einer gemeinsamen Corporate Identity nutzbar gemacht werden. So könnten z.B. mehrere Krankenhäuser nach einem einheitlichen, bereits bewährten Konzept betrieben werden. Dabei geht es weniger darum, das Praxispersonal in Uniformen zu kleiden oder das Logo des Franchisesystems in den Vordergrund zu stellen.

#### MARKTPPOSITIONEN TEILEN

Es geht um Synergieeffekte beim Marktauftritt, Realisierung von besseren Konditionen beim Einkauf im Verbund oder um die Professionalisierung der gegenüber dem Patienten erbrachten Leistung, bei-

spielsweise durch gezielte Schulung des Personals aller Franchisenehmer.

Auch Know-how in den Bereichen Betriebswirtschaft, Geschäftsführung und Marktpositionierung kann mittels Franchise auf andere Leistungserbringer übertragen werden. Dabei erhält der Franchisegeber vom Franchisenehmer in der Regel ein umsatzabhängiges Franchiseentgelt. Letztlich bietet Franchising dem Franchisegeber die Möglichkeit, sein unternehmerisches Konzept zu verbreiten, ohne Filialen selbst zu gründen, zu finanzieren und zu betreiben. Der selbstständige Franchisenehmer profitiert von erprobtem Know-how, einem bestehenden Netzwerk und einer starken Marke.

Zudem lässt sich Franchise auch noch in einer besonderen Konstellation nutzen: in Bezug auf Arztpraxen. Da gilt das sogenannte Fremdbesitzverbot, was bedeutet, dass ein Nichtarzt gesellschaftsrechtlich nicht am Gewinn der Praxis partizipieren kann. Ein Franchisegeber hingegen kann eine umsatzabhängige Franchisegebühr erhalten, denn er ist nur über einen schuldrechtlichen Vertrag mit dem Arzt verbunden. Warum also nicht auch mal querdenken?

**KAROLINA LANGE, LL.M.**

Rechtsanwältin für den Bereich Medizinrecht bei der Sozietät Taylor Wessing Partnerschaftsgesellschaft mbB in Düsseldorf,  
Kontakt: [k.lange@taylorwessing.com](mailto:k.lange@taylorwessing.com)



Health & Care  
Management

Denken. Ordnen. Gestalten.

Information ist die Basis für intelligentes Management. **Health & Care Management** bietet Orientierung im komplexen Gesundheitswesen.

Dazu im Web:

- aktuelle Branchennews
- komplettes Heftarchiv
- umfassender Stellenmarkt

[www.hcm-magazin.de](http://www.hcm-magazin.de)

