



Rechtliche Grundlagen: dos and don'ts

Ästhetik Symposium 20. April 2024

Dr. Eylem Kaya, LL.M. (Medizinrecht)
Mark Rossbroich, LL.M. (Venture Capital)

Referenten

Dr. Eylem Kaya, LL.M. (Medizinrecht)

- 11-jährige Tätigkeit als Rechtsanwältin
- Schwerpunkt im Medizinrecht an der Schnittstelle zum Gesellschaftsrecht / M&A
 - Regulatorische Beratung bei zahlreichen Health-Care-Transaktionen



Mark Rossbroich, LL.M. (Venture Capital)

- 8-jährige Tätigkeit als Rechtsanwalt
- Schwerpunkt im Bereich Venture Capital und Unternehmenskauf
 - Begleitung mehrerer MedTech-Start-ups
 - Veräußerung führender Dermatologie an Investor



Agenda

A. Endlich (Fach)Arzt – und nun?

Tätigkeitsformen & Behandlungsorte

B. Wie schütze ich meine Behandlung?

Aufklärungs- & Dokumentationspflichten

C. Was, wenn etwas schief läuft?

Arzthaftungsprozess

D. Wie werbe ich?

v. a. Vorher-Nachher-Bilder

E. Wie kooperiere ich?

Unternehmerische Betätigungen & Kooperationen

F. Wie rechne ich ab?

v. a. Fest- / Pauschalpreise & Rabatte

G. Wie (ver)kaufe ich (m)eine Praxis?

Praxiskäufe & -verkäufe

H. Wie funktionieren Beteiligungskonzepte?

Venture Capital

I. Wann zum Anwalt?

Erfordernis & Qualität erkennen

A. Endlich (Fach)Arzt – und nun?



➤ Tätigkeitsformen

- Freiberuflichkeit
 - Anstellung
- Einzelpraxis
→ Kooperation mit anderen Ärzten

➤ Behandlungsorte

- „Botox-Party's“



B. Wie schütze ich meine Behandlung?

Aufklärungspflichten



Besonders hohe Anforderungen bei kosmetischen Eingriffen !

Dokumentationspflichten



Nicht dokumentierte Maßnahmen gelten als nicht vorgenommen !

C. Was, wenn etwas schief läuft?

Arzthaftungsprozess

- Haftungsfall bei Behandlungs- oder **Aufklärungsfehler** !
- **Dokumentation** maßgeblich zur Entlastung !



D. Wie werbe ich?

Verbot anpreisender, irreführender
oder vergleichender **Werbung** !

Risikofaktor **Vorher-Nachher-Bilder** ⚡



E. Wie kooperiere ich?

Unternehmerische Betätigungen



Kooperationen mit (Kosmetik)Herstellern & Werbepartnern



F. Wie rechne ich ab?



Zwingende Abrechnung nach **GOÄ** !

Fest- / Pauschalpreise & Rabatte ⚡

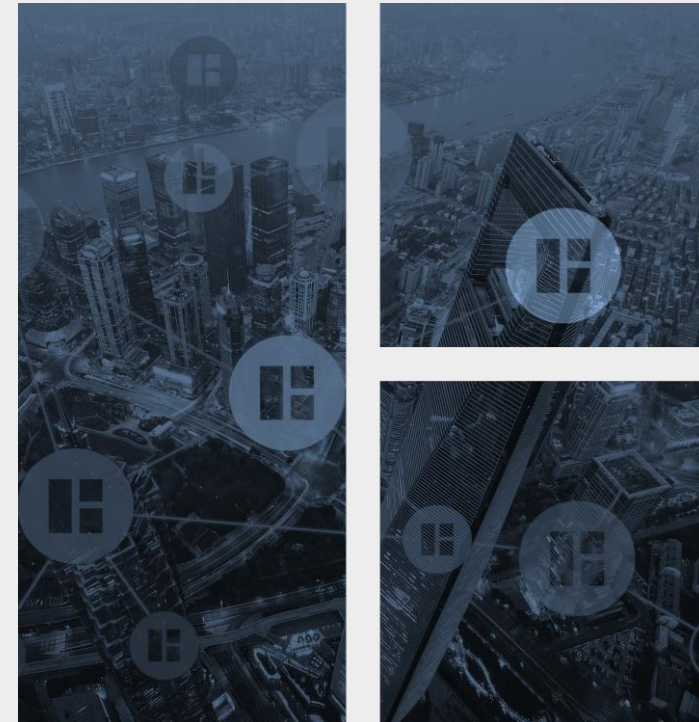
G. Wie (ver)kaufe ich (m)eine Praxis?

Praxiskäufe & -verkäufe



Full-Service-Ansatz

alle Disziplinen aus einer Hand,
v. a. Transaktionserfahrung
mit Spezialkenntnissen im regulatorischen Bereich



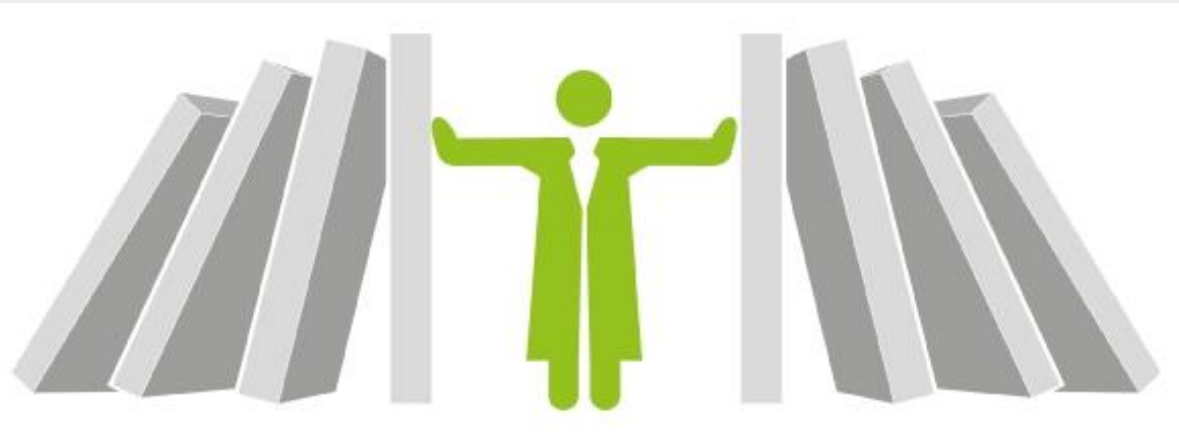
H. Wie funktionieren Beteiligungskonzepte?

Venture Capital

- Skalierende Geschäftsmodelle mit Exit-Perspektive
- Beteiligung von VC-Investoren / Business Angels



I. Wann zum Anwalt?



Erfordernis & Qualität erkennen

In allen Fällen kompetente Ansprechpartner!



Dr. Eylem Kaya, LL.M.
(Medizinrecht)
Salaried Partnerin

0211 600 55 237

e.kaya@heuking.de



Mark Rossbroich, LL.M.
(Venture Capital)
Salaried Partner

0221 20 52 533

m.rossbroich@heuking.de



Dr. Patrick Müller, LL.M.
(Venture Capital)
Partner

0211 600 55 248

p.mueller@heuking.de

