

6 Praxisbewertung

Ärzte, Psychotherapeuten und Zahnärzte betreiben als Freiberufler ärztlich geleitete Wirtschaftsunternehmen.

Steht die Übergabe eines solchen Unternehmens an einen Nachfolger an, stellt sich automatisch die Frage nach dem Wert der zu übernehmenden bzw. abzugebenden Praxis, ausgedrückt in Geld.

In jedem Fall wird ein potenzieller Nachfolger die betriebswirtschaftlichen Daten der Praxis zur Entscheidungsfindung benötigen. Um den Wert einer Praxis zu ermitteln, ist somit entweder die Offenlegung der wirtschaftlichen Situation der Praxis durch aussagefähige Unterlagen notwendig (z. B. die drei letzten Jahresabschlüsse, aktualisierte Abschreibungsliste des Anlagevermögens und die letzten acht Honorarabrechnungen). Alternativ kann ein Praxiswertgutachten¹² erstellt werden.

Häufig tritt das Problem auf, dass der Praxisabgeber ungern Einblick in die wirtschaftliche Situation der Praxis gewährt und der potenzielle Übernehmer mit dem zur Verfügung gestellten Zahlenmaterial kaum etwas anfangen kann und zur Interpretation fach- und sachkundige Unterstützung benötigt.

Gerade die Analyse der Honorarbescheide ist eine besondere Schwierigkeit für Personen, die sich nicht im Honorarabrechnungssystem im niedergelassenen Bereich und somit auch mit dem Einheitlichen Bewertungsmaßstab (EBM) nicht detailliert auskennen.

Eine Feststellung des Praxiswertes wird jedoch nicht nur im Falle einer Praxisabgabe, sondern auch beim Eingehen von Kooperationen notwendig werden, um die von den verschiedenen Partnern der zukünftigen Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) eingebrachten Werte zu vergleichen.

¹² Gutachten über den Praxiswert erstellen z. B. öffentlich vereidigte Sachverständige.

Dabei sind immer die unterschiedlichen Interessenlagen von Veräußerer und potenziellem Käufer zu berücksichtigen. So möchte der bisherige Praxisinhaber nicht nur Geräte und Praxis abgelöst bekommen, sondern auch einen Gegenwert für seine bisherige Arbeit und den Aufbau des Patientenstamms sowie des guten Rufs der Praxis (Lebenswerk) realisieren. Ein Käufer möchte nicht zu viel für die zu übernehmende Praxis bezahlen, da durch die Praxiseinnahmen auch eine Refinanzierung des Investments in absehbarer Zeit zu realisieren ist.

Erschwerend kommt hinzu, dass es sich nicht um einen freien Markt handelt, bei dem Angebot und Nachfrage das Geschehen regeln, sondern um ein durch die Sozialgesetzgebung (SGB V) und die Berufsordnung stark regulierten Bereich.

Daher ist der Marktwert einer Praxis auch von aktuellen Entwicklungen des Gesundheitsmarktes, der Fachrichtung und der Lage (Oberzentrum oder Landarztpraxis?) abhängig.

Gibt es mehr Anbietende als potenzielle Käufer, handelt es sich um einen reinen Käufermarkt.

Ist das Angebot künstlich verknappt (z. B.: durch „Niederlassungssperren“ im Rahmen der Bedarfsplanung) haben die Verkäufer bessere Chancen, höhere Preise zu erzielen.

Zu berücksichtigen ist auch, dass Arzt- und Zahnarztpraxen Dienstleistungsbetriebe besonderer Art sind. Personengebundenheit und Begründung auf einem intakten Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient sind entscheidende Kriterien, die beim Praxisübergang nicht mit verkauft werden können.

Der Praxis-Gesamtwert

Der Praxis-Gesamtwert ist der wirtschaftliche Wert des selbstständigen Praxisbetriebes unter Berücksichtigung von vertrags-, privat-, belegärztlichen und ggf. gutachterlichen oder betriebsmedizinischen Leistungen des Arztes, was bedeutet, dass alle Einnahmequellen berücksichtigt werden, sofern diese auch vom Nachfolger realisiert werden können.

Der Substanzwert oder materielle Wert

Bei der Ermittlung des Substanzwertes erfolgt eine Bewertung sämtlicher Wirtschaftsgüter im Anlageverzeichnis der Praxis (Praxiseinrichtung, medizinisch-technische Geräte, EDV, Büroausstattung, Ein- und Umbauten). Als Bewertung des Substanzwertes kann auf die Daten aus der Gewinn- und Verlustrechnung bzw. Bilanz des Unternehmens im Bereich des Anlagevermögens zurückgegriffen werden. In dieser Aufstellung wird der Zeitwert des Anlagevermögens dargestellt, d. h. Anschaffungs- und Herstellungskosten abzüglich der Abschreibungen. Es wird somit der aktuelle Zeitwert für Vermögensgegenstände und Rechte ermittelt.

Ideeller Wert/Goodwill

Der ideelle Wert (auch als Goodwill bezeichnet) beinhaltet die Gesamtheit aller organisatorischen und personellen Beziehungen, also Patientenstamm, Leistungsfähigkeit der Praxis, Praxis-Renommee im Vergleich zur Konkurrenz, Umsatz- und Kostenstruktur, Vernetzung mit anderen Zuweisern und dergleichen.

Bei jeder Praxisbewertung sollte auch der übertragbare Umsatz individuell betrachtet werden.

So fließen ganz verschiedene Aspekte in die Bewertung einer Praxis mit ein:

- Umsatz und Ertrag
- Alter und Ruf der Praxis bei den Patienten
- Konkurrenzsituation
- Qualifikationen und Behandlungsmethoden des Vorgängers
- Güte des Praxisstandortes (Standortanalyse)
- Attraktivität von Praxisgebäude und Praxisräumen (behindertengerecht? Aufzug?)
- Qualifikation des Personals
- Praxisorganisation
- Patientenkartei (Alter und Zusammensetzung des Patientenstamms)

Die Interessen von Käufer und Verkäufer sind naturgemäß gegensätzlich. Ein möglichst neutrales Praxiswertgutachten von einem von beiden Seiten akzeptierten Gutachter kann hierbei konfliktminimierend sein. Dies führt zu einer Versachlichung der Verhandlungsbasis.

6.1 Sachverständige

Um eine Praxisbewertung durchzuführen, empfiehlt sich aufgrund der Komplexität der Materie die Einschaltung eines Sachverständigen, wobei die Bezeichnung „Sachverständiger“ in Deutschland bislang nicht geschützt ist.

Daher ist es sinnvoll, einen **öffentlich bestellten Sachverständigen (IHK)** mit der Erstellung eines Praxiswertgutachtens zu beauftragen, denn die Bestellung über eine entsprechende Körperschaft des öffentlichen Rechts weist eine Vereidigung des Sachverständigen und eine unabhängige und unparteiische Ausübung der gutachterlichen Tätigkeit nach. Öffentlich bestellte Sachverständige besitzen einen entsprechenden Ausweis und Rundstempel und können auch als Gerichtsgutachter tätig werden.

Über das bundesweite Sachverständigenverzeichnis der IHK¹³ kann nach entsprechenden öffentlich bestellten Sachverständigen gesucht werden.

6.2 Praxisbewertungssysteme

Um den Wert einer Praxis in Geldeinheiten zu bemessen, existieren unterschiedliche Methoden.

Bundesärztekammermethode von 1987

Die Bundesärztekammer hat zuletzt im Jahr 2008 überarbeitete „Hinweise zur Bewertung von Arztpraxen“ veröffentlicht, bei

¹³ Bundesweite Sachverständigenverzeichnis online unter www.svv.ihk.de