

Die Praxisbewertung

Wie lässt sich der Wert einer Arztpraxis ermitteln?
– Folge 40 der Reihe „Arzt und Recht“

von Dirk Schulenburg*

Das Grundproblem bei der Übernahme einer Arztpraxis ist die Ermittlung des „richtigen“ Kaufpreises. Die Bewertung einer Arztpraxis stellt einen Sonderfall der Unternehmensbewertung dar: Zum einen führt jeder Arzt seine Praxis individuell, zum anderen spielt die persönliche Bindung des Patienten an seinen Arzt eine wichtige Rolle. Mit dem Verkauf der Praxis wechselt aber gerade die Person des Arztes, so dass allenfalls die Erwartung – nicht aber die Gewähr – besteht, den Patientenstamm halten zu können.

Sachwert und good will

Der Verkehrswert einer Arztpraxis (Praxiswert) setzt sich zusammen aus dem Wert der Praxiseinrichtung (Sach- oder Substanzwert) und dem ideellen Wert der Praxis (so genannter good will).

Die Bewertung des Sachwertes bereitet vergleichsweise geringe Schwierigkeiten: Ausschlaggebend ist hier der Verkehrswert. Dieser kann von einem Sachverständigen recht exakt ermittelt werden. Zu berücksichtigen sind insbesondere steuerliche Abschreibungswerte (Teilwerte gem. § 10 BewG), die Restnutzungsdauer und die Tatsache, dass sich das Praxisinventar nur als Gesamtheit sinnvoll weiterverwenden lässt und damit einen höheren Wert hat (Fortführungs- statt Zerschlagungswert).

Im Rahmen der Praxisübernahme ist außerdem zu berücksichtigen, ob der Käufer die erworbenen Geräte auch betreiben darf. Gerade im vertragsärztlichen Bereich existiert eine Fülle entsprechender Son-

derregelungen (*Fachkundenachweise gem. § 135 Abs. 2 SGB V*).

Die Bestimmung des ideellen Praxiswertes (good will) ist hingegen schwieriger:

Neben der so genannten Ärztekammermethode (*Richtlinie der Bundesärztekammer zur Bewertung von Arztpraxen, Deutsches Ärzteblatt 84/1987, Heft 14, S. B-671-673; im Internet: www.aerzteblatt.de*) finden hier verschiedene betriebswirtschaftliche Methoden Anwendung (Substanz- und Ertragswertverfahren).

Ärztekammermethode

Die Ärztekammermethode setzt den good will mit einem Drittel des durchschnittlichen Jahresumsatzes der letzten drei Jahre an, gemindert um einen „kalkulatorischen Arztlohn“ (= Bruttojahresgehalt eines Oberarztes, verheiratet, zwei Kinder, Endstufe ohne Mehrarbeitsvergütung).

Beispielrechnung:
Bruttojahresumsatz der letzten drei Jahre: 750.000 Euro
Durchschnittlicher Bruttojahresumsatz: 250.000 Euro
Abzgl. kalkulatorischer Arztlohn: 56.000 Euro
Bereinigter durchschnittlicher Jahresumsatz: 194.000 Euro
Davon ein Drittel (= good will): 64.500 Euro

Auch die Bundesärztekammer betont aber, dass der individuelle Einzelfall und hiernach gegebenenfalls vorzunehmende Zu- und Abstriche maßgeblich sind (Lage und Struktur der Praxis, Arztdichte, Spezialisierungsgrad, vorausgegangene

Vertreter- oder Assistententätigkeit et cetera).

Ertragswertverfahren

Bei den betriebswirtschaftlichen Bewertungsmethoden hat sich das so genannte Ertragswertverfahren durchgesetzt: Bei der Ertragswertmethode steht die Frage im Vordergrund, welche Erträge zukünftig aus der Praxis erwirtschaftet werden können. Dabei wird – unter Annahme einer Vollausschüttung – der nachhaltig erzielbare, zukünftig zu erwartende Gewinn, der sich an der Ertragskraft der Praxis (Kosten- und Leistungsrechnung) orientiert, zugrunde gelegt.

Auch hier ist der nachhaltig zu erzielende Gewinn um den „kalkulatorischen Arztlohn“ zu mindern.

Das Ertragswertverfahren ist auf eine Arztpraxis allerdings nur bedingt anwendbar: Der Umfang der abrechenbaren Leistungen ist in der GKV festgelegt, die Vergütung des Vertragsarztes erfolgt aus der Gesamtvergütung nach Punktwerten im Rahmen vorgegebener Budgets. Der Wettbewerb findet nur eingeschränkt über die Qualität der erbrachten Leistungen und das Leistungsangebot statt.

Die Berechnung des Ertragswertes einer Arztpraxis ist zudem in der Regel nur durch einen Sachverständigen möglich. Eine allgemein anerkannte „Formel“ existiert nicht. In der Praxis wird daher zumeist auf die Ärztekammermethode zurückgegriffen.

Nahtloser Übergang

Eine Praxisübernahme sollte möglichst nahtlos erfolgen: Ist die Praxis längere Zeit verwaist, wird sie schnell unverkäuflich. Gerade in gesperrten Planungsbereichen sollte die Praxisübergabe daher durch den abgebenden Arzt rechtzeitig geplant werden. Die Zulassung des abgebenden Arztes sollte erst mit der Zulassung des Käufers enden.

* Dr. iur. Dirk Schulenburg ist Justitiar der Ärztekammer Nordrhein