

PRAXISABGABE

Ertragswert als entscheidende Größe

Der Verkaufswert einer Praxis beläuft sich auf mehr als die Summe all ihrer Sachwerte. Steht eine Praxisabgabe an, gilt es, neben dem materiellen auch den ideellen Wert zu ermitteln. Die Wertermittlung braucht Zeit und sorgfältige Planung, wie der Praxiswertgutachter Werner Wenk erläutert.

Welchen Wert hat Ihre Praxis?

Der individuelle Praxiswert, der sich aus dem immateriellen Wert („Goodwill“) und dem Sachwert zusammensetzt, muss professionell ermittelt und nachvollziehbar dargelegt werden. Jedoch hilft hier weder ein steriles Gutachten, in dem die Situation der Praxis mit Faustformeln gewürdigt wird, noch die so genannte Ärztekammermethode, die nicht mehr zeitgemäß ist.

Ausschlaggebend ist vielmehr der nachhaltig erzielbare Zukunftsgewinn und die Ermittlung des Praxiswertes durch die Ertragswertmethode. Diese berücksichtigt individuelle Punkte im niedergelassenen Arztbereich sowie eventuelle Praxisbesonderheiten, sprich im Einzelfall werterhöhende oder wertmindernde Merkmale.

Wirtschaftliche Praxisführung

Ohne eine rechtzeitig eingeleitete, zielorientierte wirtschaftliche Praxis-



führung verringert sich der Praxiswert, Chancen werden unter Umständen verpasst. Es gilt daher, frühzeitig die Weichen zu stellen. Dies bedeutet auch, sich zu fragen, ob geeignete Räume, Medizintechnik, Praxiseinrichtungen und qualifizierte Mitarbeiter und Ähnliches vorhanden sind. All-

dies sind Faktoren, mit denen sich ziel- und zukunftsorientiert der Praxisüberschuss nicht nur halten, sondern auch steigern lässt, sie tragen damit auch den wirtschaftlichen Wert der Praxis.

Als Einzelkämpfer oder als Kooperationspraxis sind niedergelassene Ärzte in der Regel auf Bankkredite angewiesen oder haben Fremdfinanzierungsbedarf, welcher der Bonitätseinstufung „Rating nach Basel II“ unterliegt. Grundsätzlich gilt: Schlechte Risiken, die bisher im Kreditgeschäft der Banken quersubventioniert wurden, werden am Kapitalmarkt keine Chance auf billige Finanzierung mehr haben. Künftig muss für jedes Risiko ein entsprechender Preis gezahlt werden.

Bei der Ertragswertmethode bewertete man folgende Goodwill-Parameter:

- Vergangenheits- und Zukunftserfolg
- Verflüchtigungszeitraum



Dr. Meindl, Schneider u. Partner GbR
Verrechnungsstelle für Ärzte

25 Jahre Verrechnungsstelle

Wir schaffen **Entlastung** ...

Seit Gründung des BNC ein verlässlicher Partner

- ▲ Erledigung der Korrespondenz mit Versicherungen und Patienten
- ▲ Beratung zur Anwendung der GOÄ / UV-GOÄ
- ▲ außergerichtliches und gerichtliches Mahnwesen
- ▲ regelmäßige Abrechnungsseminare
- ▲ 100%-Vorfinanzierung aller Forderungen

Günstige BNC-Sonderkonditionen! Informieren Sie sich:

Willy-Brandt-Platz 20
Tel.: 0911-98478-12
www.verrechnungsstelle.de

90402 Nürnberg
Fax: 0911-98478-30
info@verrechnungsstelle.de

- Kalkulatorischer Arzt-Unternehmerlohn
- Zu- und Abschläge sowie Wahrscheinlichkeiten
- Kapitalisierungszinssatz und Barwertfaktor.

Vergangenheits- und Zukunftserfolg

Nachdem der Vergangenheitserfolg aufgrund von sich ständig verändernden gesetzlichen und honorarpolitischen Rahmenbedingungen an Bedeutung verloren hat, bestimmt der Zukunftserfolg letztendlich die Goodwill-Bewertung. Alle in die Praxisbewertung eingebrachte Erfahrung konzentriert sich darauf, wie sicher ein nachhaltig erzielbarer Zukunftsgewinn zu prognostizieren ist. Ziel muss eine realistische Planrechnung darüber sein, welche Einnahmen und Ausgaben übertragbar sind.

Im Einzelfall sind beispielsweise folgende Faktoren besonders wichtig:

- Praxisstruktur und Spezialisierungsgrad
- Ortslage und Arztdichte vor Ort
- Gründung einer (Übergangs-)Gemeinschaftspraxis
- Kooperation mit Kollegen in verschiedenen Variationen.

Verflüchtigungszeitraum

Der Vorteil, den der Erwerber oder Kooperationspartner aus der Tatsache zieht, dass er eine eingeseessene Praxis erwirbt oder bei ihr einsteigt, hält nicht ewig an. Der Zeitraum, in dem der Name und die Vorleistung des Praxisabgebers oder Kooperationspartners in Vergessenheit geraten, wird als Verflüchtigungszeitraum bezeichnet. Dieser Zeitraum kann bei der Einzelpraxis in der Regel zirka zwei bis vier Jahre dauern. Bei der Kooperationspraxis ist dieser Zeitraum je nach Konstellation länger, wenn eine weitere Mitarbeit des bisherigen Praxisinhabers erfolgt.

Kalkulatorischer Arzt-Unternehmerlohn

Die Berücksichtigung eines kalkulatorischen Arzt-Unternehmerlohns ist bei der Goodwill-Berechnung erforderlich, da der in der Einnahme-Überschussrechnung ermittelte Gewinn nicht die Honorierung der Tätigkeit des Praxisinhabers enthält. Grundsätzliche Orientierungsgröße ist ein Oberarztgehalt nach BAT 1b, wobei im konkreten Fall durchaus höhere oder geringere Ansätze geboten erscheinen.

Zuschläge, Abschläge und Wahrscheinlichkeiten

Diese Faktoren dienen der Objektivierung, aber auch der Prospektivität des nachhaltig erzielbaren Zukunftsgewinns. Schließlich sind für die Berechnung auch Wahrscheinlichkeitsszenarien für den Zukunftsgewinn notwendig.

Kapitalisierungszinssatz und Barwertfaktor

Der Kapitalisierungszinssatz trägt der Tatsache Rechnung, dass eine unternehmerische Investition ein größeres Risiko birgt als eine Anlage am vergleichsweise risikoarmen Kapitalmarkt. Ein Beispiel hierfür ist die Umlaufrendite festverzinslicher Wertpapiere oder von Anleihen der öffentlichen Hand. Der zu investierende Kaufpreis muss letztlich für das zu tragende Risiko als „Unternehmer Arzt“ genügend Zinsen in Form des zukünftig zu erwirtschaftenden Gewinns abwerfen. Diese Berechnung erfolgt über die Zinseszinsrechnung, wobei der nach Abzug des Unternehmerlohnes resultierende Zukunftserfolg über den Verflüchtigungszeitraum als Barwert abgezinst wird.

Kooperation erhöht den Praxiswert

Bei den Kooperationsmöglichkeiten ist im Vorfeld die Komplexität der Entscheidung für oder gegen das jeweilige Modell zu nennen, die jeden Arzt vor eine unternehmerische Entscheidung stellt: Um am Ende zu

einer richtigen Entscheidung zu gelangen, sollten die unterschiedlichen Alternativen der Berufsausübung gedanklich durchgespielt werden.

Attraktive Optionen für viele ausscheidungswillige Ärzte sind beispielsweise folgende Modelle: Nur zur Sprechstunde kommen, sonst um nichts kümmern, Verantwortung für Management, Personal, Investitionen etc. an andere übertragen und nicht mehr unternehmerisch tätig sein. Oder der Praxissitzverkauf – hierfür gibt es zurzeit noch günstige Preise. Oder die Praxisabgabe ab 55 Jahren mit Steuerprivileg und Anstellung in Voll- oder Teilzeit.

Entsprechend gibt es künftig im Zusammenhang mit Praxisabgabe und Kooperation auch etliche neue Adressaten: Diese sind niedergelassene Fachkollegen, niedergelassene Kollegen fachgebiets- oder ortsübergreifend, fusionswillige Kollegen, andere Kollegen zur Filialbildung, eine überörtliche Gemeinschaftspraxis, ein MVZ oder Klinikbetreiber oder andere Investoren sowie medizinische Kooperationsbereiche. Es geht in diesen Konstellationen nicht mehr nur um die Patientenklintel, die vorhandene Medizintechnik und Einrichtung sowie den Standort, sondern auch um die Kassenzulassung und möglicherweise die Tätigkeit als angestellter Arzt.

Als Chance kann sich beispielsweise die Praxis(Teil-)einbringung oder die Weitergabe der Zulassung an ein Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ) erweisen, in dem sich Synergieeffekte durch die gemeinsame Nutzung von Personal, Organisation und Equipment nutzen lassen. Das MVZ wird in der Regel zu einer deutlich günstigeren Kostenstruktur als bisher führen, so dass höhere Gewinne, welche die Grundlage für die Bewertung des MVZ sind, ausgewiesen werden.

Dies bedeutet letztlich, dass mittel- bis langfristig der Anteil an einem MVZ in der Regel werthaltiger als eine einzelne Praxis ist. Im übrigen kann aus strategischen Gründen durchaus die Zulassung für den Erwerber mehr wert sein als sich aus

den wirtschaftlichen Zahlen der bewerteten Praxis ergibt. Dies gilt zumindest dann, wenn mit dem Kauf der Zulassung zukunftsorientierte Ziele wie etwa eine Erweiterung oder Konzentration verknüpft werden. Hier wird nach unseren Erfahrungen bei den Verhandlungen oft ein sachverständiger Moderator und Mediator gebraucht.

Positiv ist auch, dass für allgemeine betriebswirtschaftliche Praxisberatungen eine staatliche Förderung in Höhe von 40 Prozent der Beratungskosten, maximal jedoch 1.500 Euro, möglich ist.

Zulassungsbeschränkungen

Wenngleich Zulassungssperren grundsätzlich „Konkurrenzschutz“ in dem überversorgten Gebiet bieten und als solcher in den Goodwill eingehen, darf dieser Aspekt in der Berechnung des Praxiswertes nicht überbewertet werden. KV und Zulassungsausschuss haben bei der Übergabe ein Wörtchen mitzureden. Der Praxisabgeber, seine Erben oder seine Kooperationspartner haben nur bedingt Einfluss auf die Auswahl des Nachfolgers oder Kooperationspartners – es sei denn, sie haben bereits im Vorfeld einen Wunschkandidaten angegeben.

Sachwert

Je nach Fachrichtung und Alter der Praxis hat der Sachwert unterschiedliche Bedeutung. Vereinfacht kann man sagen, dass in der Regel die



Medizintechnik bei operativ tätigen Praxen regelmäßig höher anzusetzen ist als in weniger operativ tätigen Praxen, wobei ein Zusammenhang zwischen Frequentierung der Praxis, Inanspruchnahme der Anlagegüter und Gesamt-Nutzungsdauer angenommen wird.

Wirtschaftliche Nutzungszeit

Grundlage bei der Bewertung des Sachwertes ist das Anlagen- beziehungsweise Inventarverzeichnis. Die von der steuerlichen Abschreibungszeit abweichende wirtschaftliche Nutzungszeit schlägt sich letztlich im Zeit- oder Anhaltewert nieder. Der Buchwert bei Stand der steuerlichen Abschreibung kann also als Maßstab für den Sachwert nicht herangezogen werden.

Qualifizierte Praxisbewertung

Eine frühzeitige Planung der Praxisveräußerung oder die Integration in ein Kooperationsmodell – verbunden mit einer Praxisbewertung – lohnt sich mit versierten Partnern. Lassen Sie eine Bewertung Ihrer Praxis oder eine Bestandsaufnahme durch einen kompetenten Sachverständigen für Arztpraxen machen. Decken Sie zusammen mit dem Sachverständigen die Erfolgsfaktoren auf und lassen Sie Ihr persönliches ärztliches Engagement nicht klammheimlich auslaufen.

Prüfen Sie Ihre bisherige Mietvertragssituation, übergeben Sie qualifizierte Mitarbeiter und finden Sie eine Harmonie mit den vorgesehenen Kooperations-Partnern. Warten Sie nicht zu lange, bis Sie aktiv werden, um einen geeigneten Nachfolger oder Kooperationspartner zu finden. Letztlich wird es Ihnen Ihr Bankkonto danken!

AUTOR: Werner Wenk
Dipl. Betriebswirt (FH),
Bankkaufmann, Rating Advisor,
von der IHK Nürnberg
öffentlich bestellter und vereidigter
Sachverständiger für die Bewertung
von Arzt- und Zahnarztpraxen
in Dr. Meindl & W. Wenk Partnerschaftsgesellschaft,
Willy-Brandt-Platz 20,
90402 Nürnberg,
Tel. 0911/98 33 770;
Fax 0911/98 33 771,
www.praxiswertgutachter.de



FILM STARTEN

DSL Video ▶

Erleben Sie die digitale Zukunft im Praxisalltag

Sehen Sie den Film zum Alltag mit DIX-Ray Digitales Röntgen. Erfahren Sie wie problemlos sich alles in Ihren Praxisalltag integrieren lässt und wie Ihre Arbeitsprozesse dauerhaft vereinfacht und optimiert werden.

Natürlich vereinbaren wir auch gern eine persönliche Vorführung in einer unserer vielen Referenzpraxen.



NEU! Video zum Einsatz von DIX-Ray in der Praxis:
www.dix-ray.de

Unsere Infoline steht Ihnen mit Kompetenz und ausführlichen Informationen zur Seite:

07 11 / 120 00 20