

Praxisabgabe - Praxisbewertung frühzeitig planen

Praxis-, Versorgungs-, Vermögensanalyse

Mit dem letzten Drittel Ihres beruflichen Lebens als niedergelassener Arzt kommen Sie in die Vorbereitungsphase zur Praxisabgabe. Nehmen Sie dabei Ihre Praxisabgabe nicht auf die leichte Schulter. Unterschiedlichste Einflussfaktoren, die nicht vorhergesagt werden können, erhalten über die Jahre unterschiedlichste Prioritäten. So sind Umsatz bzw. Ertrag Ihrer Praxis von einer Vielzahl von Faktoren wie Standort, Fallzahlen, persönlicher Einsatz, Spezialisierung, Einzel-/Gemeinschaftspraxis bzw. MVZ etc. abhängig wobei bislang die klassische Einkommenserzielung (Lebensunterhalt etc.) im Vordergrund stand.

Spätestens in der Vorbereitungsphase zur Praxisabgabe ist Ihre Versorgungs- und Vermögenssituation zu analysieren, die existenzielle Bedeutung nimmt sukzessive zu; einbeziehen sind insbesondere der finanzielle Bedarf im Ruhestand sowie für die Hinterbliebenen. Ungeachtet dessen nimmt im Laufe der Zeit die Wichtigkeit zu Bescheid über Ihren Praxiswert-/Anteil zu wissen (z.B. im Rahmen der Ergänzung der Altersvorsorge durch Praxis-Anteil-verkauf, notwendige Mittel zur Praxis-/Privat-Entschuldung und evtl. zum Zugewinnausgleich etc. zu haben). Ziel sollte sein – zumindest durch den Praxisveräußerungserlös – eine schuldenfreie Praxis und ein schuldenfreies Privatvermögen zum Zeitpunkt der Praxisaufgabe zu haben.

Über Praxisbewertung informiert sein

Vor diesem Hintergrund sollten Sie als niedergelassener Arzt frühzeitig durch eine qualifizierte, neutrale und objektive Praxis-Bewertung informiert sein wie hoch Ihr Praxiswert- (Anteil), aufgeteilt nach ideellem Wert/Goodwill und Sachwert ist. Goodwill-Wertbestimmungsgrundlage ist i.d.R. die Ertragsituation. Der Wert wird auf Basis der (modifizierten) Ertragswertmethode, die die geeignete und anerkannte Methode ist und als „Standardmethode“ angesehen wird, ermittelt. Hierzu gehört auch, dass zu dem Goodwill der Substanz- bzw. Sachwert hinzuaddiert wird.

Sachverständiger für Praxis- und Apothekenbewertung

Die Vorgehensweise zur Ermittlung des Goodwill im Rahmen der modifizierten Ertragswertmethode ist dabei: Bestandsaufnahme /Vergangenheitsanalyse (Einnahmen/Ausgaben, Vergütungs-Situation), Bereinigung der Vergangenheits-ergebnisse (z.B. Praxisimmobilie, kalkulatorische ortsübliche Miete, Abschreibungen), Schätzung der zukünftigen Ergebnisse, Ermittlung praxisbedingter Gestaltungen (z.B. Dauerschuld-Verhältnisse), Korrektur Privat veranlasster Komponenten (z.B. Gehalt, Kfz. Kosten, Zinsen) sowie Bereinigung der außerordentlichen Aufwendungen/Erträge.

Zu klären sind z.B. auch ob die auf Ihre Person als Abgeber abgestellten Beziehungen (z.B. Beleg-/Konsiliararzt-Tätigkeit, Tätigkeit als D-/H-Arzt, Leistungsspektrum, personenbezogene Genehmigungen etc.) vom potentiellen Übernehmer übernommen werden (können). Zudem ergeben sich gegebenenfalls künftige veränderte Standortbedingungen (Verlegung der Praxis w/ Mietablauf/Änderung der Mietkonditionen, Fusion etc.).

Von einer eventuellen Praxiserschließung aufgrund von Liquiditätsschwierigkeiten bzw. einer eingeschränkten Tätigkeit vor Praxisaufgabe (z.B. w/Krankheit) gar nicht zu reden. Darüber hinaus kann unter Umständen der Vollzug des Praxisverkaufs mit kurzfristiger Übergabe nicht realisiert werden. Die Folge kann sein, dass der ideelle Praxiswert gegen Null sinkt.

Weichen stellen zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit

Gegebenenfalls können Sie rechtzeitig d.h. ca. fünf Jahre vor Praxis (teil-) Abgabe betriebswirtschaftlich entsprechende Weichen zur Verbesserung der Wirtschaftlichkeit Ihrer Praxis und letztlich des Goodwills (noch) stellen. Eine frühzeitige Planung – bedingt auch durch das neue seit 01.01.2013 notwendige KV-rechtliche Zulassungsverfahren – in zwei Schritten – lohnt sich auf jeden Fall.

Langjährige Erfahrungen mit Praxisabgaben bzw. -übernahmen zeigen, dass der Kaufpreis/Einigungswert regional unterschiedlich sein kann, wobei auch persönliche bzw. individuelle Gesichtspunkte (z.B. Freizeitwert, Privatsphäre, Selbstverwirklichungs-gedanke) des Übernehmers für bestimmte Regionen bzw. Ballungsgebiete eine Rolle spielen können. Dies bedeutet, dass gleichwertige Praxen in unterschiedlichen Regionen im Preis erheblich differieren können, da einzelne Orte begehrter sind als andere und dort die Nachfrage erheblich höher ist.

Sachverständiger für Praxis- und Apothekenbewertung

Praxiswert versus (Ver-)Kaufpreis

Ein Erwerber wird nur dann einen angemessenen und evtl. höheren (Kauf-)Preis zahlen, wenn ihm die Praxisübernahme auf Dauer ansprechende Erfolge verspricht. Neben den Standortbedingungen, Konkurrenzsituation, Organisation und Leistungsspektrum fließen hier auch folgende Punkte ein: Standortsicherung, (Stamm-) Personal, Arbeitszeit des Verkäufers, Übergabe-Modalitäten und Finanzierungs-Sicherstellung. Zu beachten ist, dass der Verkehrswert nach § 103 (4) SGB V „Die wirtschaftlichen Interessen des ausscheidenden Vertragsarztes oder seiner Erben sind nur insoweit zu berücksichtigen (sind), als der Kaufpreis die Höhe des Verkehrswertes nicht übersteigt.“

Abzuwarten bleibt ob mit dem aktuell in Vorbereitung befindliche „Versorgungsstärkungsgesetz“ geändert wird, dass aus der bisherigen „Kann-Regelung“ künftig die „Soll-Regelung“ wird um in formal überversorgten Gebieten keine Nachbesetzung des „Arztsitzes“ vorzunehmen und die KV Praxen aufkauft. Allerdings ist vielfach der Bedarf von Ärzten vor Ort ein anderer als die Bedarfsplanung formal ermittelt. Informationen wann bzw. von wem wie der Praxiswert bei Kauf durch die KV ermittelt werden soll (KV?/Zulassungsausschuss?) liegen noch nicht vor; ebenso liegen (noch) keine Angaben vor wie mit dem sog. Dauerschuldverhältnissen (z.B. Personal-/Kosten, Mietverträgen etc.) umgegangen wird.

Steuerberatung ist wichtig

Im Rahmen der Vorbereitung der Praxisabgabe ist eine kompetente vorausschauende Steuerberatung angebracht, da einerseits bei evtl. (noch) notwendigen Investitionen des Praxisabgebers u.a. die Abschreibungsmöglichkeiten, die einem ständigen Wechsel unterliegen, ein Gewinn-/Steuerinstrument sind. Andererseits sollten Sie mit dem Steuerberater überlegen, wann es – aus steuerlichen Gründen – zweckmäßig ist, die Praxis zu veräußern, um Freibeträge sowie Tarifvergünstigung nach dem Einkommensteuerrecht geltend zu machen.

Denn: Durch eine entsprechende Strategie kann der Überschuss aus der Praxistätigkeit bzw. das steuerliche ärztliche Einkommen reduziert und mögliche finanzielle sowie steuerliche Nachteile vermieden werden.

WERNER WENK

Sachverständiger für Praxis- und Apothekenbewertung

Zusammenfassung

Als Arzt sollten Sie regelmäßig auf die Entwicklung von Praxiseinnahmen/-ausgaben und Praxisüberschuss/Gewinn achten und Ihren persönlichen finanziellen Bedarf klären, um evtl. Weichen (noch) stellen zu können. Überlegen Sie was wann für Sie in der Vorbereitung zur Praxisabgabe wichtig ist und was zu tun ist, wobei der wirtschaftliche Erfolg letztlich das Fundament für die Beurteilung Ihrer Praxis ist.

Warten Sie nicht zu lange bis Sie aktiv werden, um einen geeigneten Nachfolger oder Kooperationspartner zu finden; veranlassen sie frühzeitig die Praxisbewertung!

Unter den genannten Prämissen ist eine individuelle Praxisbewertung – auch der „Praxisbesonderheiten“ – mit einem kompetenten Partner notwendig. Das Bewertungsgutachten sollte so aufgebaut sein, dass Sie als niedergelassener bzw. der niederlassungswillige Arzt das Gutachten nachvollziehen und jeder sich von seinem Standpunkt aus ein Bild von der Praxis bzw. ein eigenes Urteil machen kann.

Gerne stehe ich Ihnen zur Praxisberatung / Praxisbewertung zur Verfügung.

Werner Wenk
Dipl. Betriebswirt (FH)
Bankkaufmann

Ostendstr. 196
90482 Nürnberg
Telefon: 0911/9 83 37 70

Von der IHK Nürnberg öffentlich bestellter und
vereidigter Sachverständiger für die Bewertung
von Arzt- und Zahnarztpraxen

Sachverständiger für die Bewertung von Apotheken

www.praxiswertgutachter.de
info@praxiswertgutachter.de

November 2014