Mandantenbrief

Was ist meine Praxis wert?
Grundlagen der Bewertung, Methoden und Ausblick

Marktsituation

Die Beobachtung und Erfahrung zeigen zunehmend die Ängste der niedergelassenen Ärzte auf. So glauben viele, ihre Praxis sei nichts mehr wert. Andere hoffen zwar auf einen noch zu erlösenden Preis, sie sind aber selbst davon nicht überzeugt, bzw. nicht in der Lage eine Wertgröße, die sie für realistisch halten, anzugeben. Fatal ist, dass diese Ängste geschürt werden durch Veröffentlichungen in betriebswirtschaftlichen Rubriken ärztlicher Fachzeitschriften und Kollegengespräche.

Besonders bei der Fachgruppe einzeln niedergelassener Allgemeinmediziner und insbesondere bei größeren Flächen versorgende Landärzten macht sich Resignation breit. Dabei sind gerade diese Praxen wirtschaftlich mit guten Gewinnchancen ausgestattet. Es finden sich nur keine jungen Nachfolger, die bereit sind „auf dem Lande“ mit der Aussicht auf eine 60-Stunden-Woche zu arbeiten.

Hinzu kommt, dass die Presse dem niedergelassenen Einzelarzt ein baldiges wirtschaftliches Ende voraussagt und nur noch Kooperationsformen eine Überlebenschance zugestehen. Dies lässt sich so nicht verallgemeinern. Insbesondere die gut geführte durchstrukturierte und mit Zuzahler-Medizin auf die Bedürfnisse der Patienten eingehende Einzelpraxis hat ihre attraktive wirtschaftliche Zukunft.

Eine differenzierte Situation ist bei Fachärzten und subspezialisierten Praxen zu beobachten. Bei diesen geräteintensiv betriebenen Praxen mit z. T. hohen Investitionskosten, werden entsprechende Diagnosen durch hoch qualifizierte technische Prozesse erlangt. Zudem bilden und erhalten sie ihren Wert durch Kooperation. Zum einen, weil die Verteilung der Ausgaben auf mehrere finanziell leichter ist und eine Ersetzbarkeit des Einzelarztes– gleich hohe Qualifikation aller Ärzte einer Fachgruppe vorausgesetzt - innerhalb einer solchen Gemeinschaft vorliegt.

Die technische Leistung ist im Wesentlichen unabhängig vom menschlichen Umgang des Arztes mit seinem Patienten. In solchen Praxen verfestigt sich der Wert durch die Funktion und die Qualität in der Diagnose, sowie den besonderen kaufmännischen Fähigkeiten der Ärzte.

Also ist eine durchaus polarisierende Entwicklung der Bewertungsobjekte Arztpraxen denkbar und heute schon beobachtbar.

Gibt es eine gesetzlich vorgeschriebene oder verordnete Bewertung?

Mediziner gehen davon aus, dass es keine gesetzlichen Vorschriften zu Anlass und Methode für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen gibt. Dies ist bezogen auf die Methode richtig. Auch die so genannte „Ärztekammermethode“ ist nichts weiter als ein dem Bedürfnis zur Instrumentalisierung und Vereinfachung dienender Richtlinienvorschlag, die wegen betriebswirtschaftlicher Mängel nicht als offizielle Anweisung veröffentlicht wurde.

Für den Ansatz eines Wertes gibt es eine gesetzliche Vorschrift in §103 Absatz 4 letzter Satz SGB V, der in zulassungsgesperrten Gebieten im Nachbesetzungsverfahren zur Sicherung des Abgebers fordert:
„Die wirtschaftlichen Interessen des ausscheidenden Vertragsarztes... sind nur in soweit zu berücksichtigen, als der Kaufpreis die Höhe des Verkehrswertes der Praxis nicht übersteigt.“

Was allerdings der Verkehrswert (Marktwert) ist, wird nicht näher ausgeführt. Somit bleibt es dem Zulassungsausschuss überlassen, zu entscheiden, ob und in welcher Höhe ein die Interessen des abgebenden Arztes nicht beeinträchtigender Verkehrswert vorliegt. Dies ist dem Zulassungsausschuss fast unmöglich und wird von diesem, als Organ der öffentlich rechtlichen Körperschaft KV, nur ungern angenommen. Das zu Recht. Da es sich um eine Vorschrift des SGB V handelt, geht es dabei auch nur um den öffentlich rechtlichen Teil des Wertes der Arztpraxis. Andere Werte sind meist auch nicht verfügbar, da der Zulassungsausschuss lediglich Kenntnis hat über Umsätze aus der Vertragsarzttätigkeit. Darüber hinausgehende eventuelle erhebliche Einnahmen aus der Privatpraxis und konkrete Kostenstrukturen sind nicht bekannt. Er kann sich ohne eingehenden Einblick in die betriebswirtschaftlichen Unterlagen somit auch kein Bild machen.

Der Arzt selbst muss also dafür sorgen, dass sein wirtschaftliches Interesse zumeist gegen die Nichtkenntnis des Zulassungsausschusses gewahrt bleibt. Dies gelingt oftmals nur durch ein Wertgutachten.

Wie wird ein Verkehrswert definiert?

Es gibt weder im SGB noch in sonstigen Gesetzbüchern eine Definition. Fündig wird man allerdings unvermutet im Baugesetzbuch, das in §194 bestimmt:
„ Der Verkehrswert (Marktwert) wird durch den Preis bestimmt, der in dem Zeitpunkt auf den sich die Ermittlung bezieht, im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach den rechtlichen Gegebenheiten und tatsächlichen Eigenschaften, der sonstigen Beschaffenheit und der Lage des Grundstücks, oder des sonstigen Gegenstandes der Wertermittlung ohne Rücksicht auf ungewöhnliche oder persönliche Verhältnisse zu erzielen wäre.“

Dies hört sich so schlecht nicht an, wenn man Grundstück durch Praxis ersetzt. Eine Methode ist zwar immer noch nicht beschrieben, aber zumindest weiß man jetzt, welche ergebnisorientierten Anforderungen an eine geeignete Methode gestellt werden müssen.

Andere gesetzliche Vorgaben zu Anlass von Bewertungen gibt es für das „Zugewinn-Ausgleichsverfahren“ bei Beendigung des Güterstandes (Scheidung, Tod, Erbschaft, freiwillige Vereinbarung). Dies kann insbesondere für die Schenkungssteuer bzw. Erbschaftssteuer interessant sein, da der Ausgleich des Zugewinns grundsätzlich Erbschafts- bzw. Schenkungssteuerfrei ist. Hierbei kommt es unabhängig von den steuerlichen Bewertungsvorschriften auf den zivilrechtlichen Wert an.

Bewertungserfordernisse bei ärztlichen Kooperationen

Viele Ärzte sehen die Notwendigkeit einer Praxisbewertung einengend für Zwecke der Praxisabgabe/ Praxisübernahme. Dabei sind Bewertungen bei der Begründung neuer Kooperationsformen zur Wahrung der wirtschaftlichen Interessen der einzelnen Partner notwendig, um von Anfang an späteren Streit zu vermeiden.

Bei jeder Art von Kooperationsformen, bei denen sich Praxisinhaber mit ihren eingerichteten und ausgeübten Unternehmen zusammenschließen, wird eine Bewertung des Eingebrachten stattfinden müssen.

Häufiger werden die Modelle, mit denen Leistungserbringer ein MVZ- in welcher Rechtsform auch immer- gründen und Sitze bzw. bestehende Praxen kaufen, die ohne Zulassungsausschuss nach besetzt werden. Für die Festlegung der Wertigkeiten untereinander bzw. der Vermögensbeteiligungen als auch für die Preisfindung der Übernahme durch Kauf müssen Wertermittlungen stattfinden.

Ein Sonderfall wird in diesem Zusammenhang auch die Einbringung in eine Körperschaft (GmbH, kleine AG) sein. Denkbar ist die Einbringung der Praxis im Wege der Sachgründung zur Kapitalaufbringung. Das formelle Verfahren ist im GmbH Gesetz genau festgelegt: Erforderlich sind ein Sachgründungsbericht und eine Werthaltigkeitsbestätigung durch einen Sachverständigen, dass der Wert des eingebrachten Unternehmens den Wert des übernommenen Kapitalanteils erreicht. Ohne die Vorlage solcher Unterlagen wird der Handelsrichter die Gesellschaft nicht eintragen.

Zu warnen ist vor der so genannten „Verschleierten Sachgründung“, bei der die GmbH formal mit Bargeld gegründet wird und im unmittelbaren Anschluss die Praxis des Gesellschafters abkauft. Die Einlage gilt dann als nicht geleistet und muss im Zweifel nachgezahlt werden.

Welche Methode eignet sich für die Praxis?

Selbstverständlich ist, dass die Ausübung eines Heilberufes eine personenbezogene Unternehmung darstellt. Dies ist aber nichts Besonderes im betriebswirtschaftlichen Umfeld, da es im Mittelstand viele inhaberbezogene Unternehmen gibt. Für diese Unternehmungen ist betriebswirtschaftlich und höchstrichterlich anerkannt, dass das vom Institut der Wirtschaftprüfer entwickelte Ertragswertverfahren anzuwenden ist.
Die Besonderheiten eines personenbezogenen Unternehmens sind methodisch einwandfrei abzuleiten, sodass das Argument, eine Arztpraxis lasse sich nicht auf betriebswirtschaftlichen Grundlagen und Überschussermittlungen zurückführen nicht gilt.

Aus ethischen- bzw. aus emotionalen Betrachtungen mag dies verständlicherweise nachvollziehbar sein. Es werden jedoch keine Patienten „verkauft“, genau so wie ein Steuerberater oder Rechtsanwalt auch nicht seine Mandanten „verkauft“, sondern lediglich die unternehmerischen Chancen, die der freiberufliche Unternehmer aufgebaut hat. Dass ein Bewerter die Besonderheiten des Abrechnungsverfahrens und Strukturen der Heilberufe kennen muss, ist selbstverständlich.

Ausblick

Wir alle wissen, das staatliche Sozial- und Gesundheitswesen ist im Umbruch. Dabei handelt es sich nicht nur um punktuelle Änderungen, sondern um Systemänderungen. Jeder Unternehmer weiß, dass solche Zeiten mit vorausschauenden Konzepten und Anpassungsfähigkeit die größten Chancen in einer Volkswirtschaft darstellen.

Die Praxiswerte sind nach wie vor zur Abrundung der Altersvorsorge geeignet, wenn an deren Schaffen und Verfestigung strategisch gearbeitet und regelmäßig die Entwicklung überprüft wird. Neben der Ausgestaltung und strategischen Weiterentwicklung des medizinischen Spektrums sind begleitend eine transparente und nachvollziehbare betriebswirtschaftliche Steuerung und vorausschauende Wirtschaftlichkeitsplanungen der Praxis gefragt. (wir berichteten)

Fachärzte und Subspezialisierungen, die sowieso zusammengehen, weil die Investitionssummen nur für mehrere tragbar sind, sollten eine funktionale Ausrichtung anstreben. Hier ist vorstellbar, dass wirtschaftlich und unternehmerisch denkende Ärzte als Investoren auftreten und Kollegen die Mitarbeit ermöglichen bzw. Anstellungsplätze über neue Kooperationsmodelle (MVZ, Teilgemeinschaftspraxen, etc.) schaffen.

mit freundlicher Unterstützung von
GBB-Partner Horst Stingl,
öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt – und Zahnarztpraxen (IHK)