dostal

Kompetenz im Gesundheitsmarkt

beratung . marktforschung . training

Sachverständigengutachten zum Wert einer (Zahn-)Arztpraxis

1. Sachverständigengutachten zum Wert einer (Zahn-)Arztpraxis

1.1 Rechtliche Hintergründe

Bedauerlicherweise gibt es keine einheitliche und rechtlich verbindliche Methode um den Wert einer Praxis zu ermitteln. Das bis dahin gängige **reine Ertragswertverfahren** für die Wertermittlung einer Arztpraxis hat der Bundesgerichtshof (BGH) mit seiner Entscheidung vom 09.02.2011 (Az.: XII ZR 40/09) für unzulänglich erklärt. Hintergrund war die fehlende individuelle Berechnung des Unternehmerlohns. Auch das Bundessozialgericht (BSG) folgte diesem Urteil und verwies bei seiner Entscheidung vom 14.12.2011 (Az.: B 6 KA 39/10) auf die Eignung der **modifizierten Ertragswertmethode** hinsichtlich der Bewertung von (Zahn-)Arztpraxen.

Mit seiner Empfehlung für die modifizierte Ertragswertmethode orientierte sich das BSG am Standard des Instituts der Deutschen Wirtschaftsprüfer (IDWS 1 2008) und ist eine auf die Spezifika von einer Arzt- oder Zahnarztpraxis angepasste Variante des herkömmlichen Ertragswertverfahren. Bei der Wertermittlung wird die Praxis unter zwei Aspekten beleuchtet.

1.2 Die modifizierte Ertragswertmethode

Es stellt sich bei der Bewertung einer (Zahn-)Arztpraxis die Frage, welche Gewinne in der Zukunft mit der übernommenen Arztpraxis erwirtschaftet werden können. Eine Vorgehensweise ist hierbei die sogenannte **Praxis-Rekonstruierung**. Dabei wurde überlegt, wie lange es dauern würde, die übernommene Praxis in allen Einzelheiten zu rekonstruieren. Dieser Aufwand lässt sich materiell beziffern.

Folgende Bewertungsmaßstäbe haben sich in der Praxis durchgesetzt:

- Aufbauphase bei Hausarzt- und Zahnarztpraxis zwischen zwei und vier Jahren,
- spezialisierte Fachärzte drei bis fünf Jahre,
- ausschließlich gerätemedizinische Arztpraxen mit starker Überweiserstruktur vier bis sechs Jahre.

Alternativ zur Praxis-Rekonstruierung dient die **Patienten-Reichweite ("Goodwill-Reichweite")** zur Bestimmung des **Kapitalisierungszeitraums**. Dieser Methode liegt die Tatsache zu Grunde, dass eine Arztpraxis vom Vertrauensverhältnis zwischen Arzt und Patient lebt. Nach einer erfolgten Praxisübernahme geht der Patientenstamm auf den Nachfolger über. Es kommt dabei auch zum Aufbau eines neuen, eigenen Patientenstamms. Bei der **Abzinsung der prognostizierten Gewinne** wird daher nur der Zeitraum berücksichtigt, in dem sich der Patientenstamm des Vorgängers verflüchtigt. In der Regel wird hierfür ein

Zeitraum von zwei bis fünf Jahren angesetzt. Jedoch ist die Patientenstruktur hinsichtlich der Verteilung auf Kassen- und Privatpatienten der Arztpraxis entscheidend. Anders ausgedrückt: ***Das modifizierte Ertragswertverfahren zielt darauf ab die zu erzielenden Mehrerträge in der Zukunft zu ermitteln und auf die Gegenwart abzuzinsen.***

Hierbei werden die in der Vergangenheit generierten Ergebnisse und Gewinne der Praxis kritisch begutachtet und um sogenannte Korrekturposten bereinigt. Dabei handelt es sich um individuelle und nicht auf einen möglichen Nachfolger übertragbare Erlöse und Kosten, hierzu zählen unter anderem Geräte- und Anlagenverkäufe, Renovierungen, Außerplanmäßige Abschreibungen etc. Anschließend fließen diese Größen in eine plausible Prognoserechnung ein, welche wiederum korrigiert wird um Zinsen, Fahrzeugkosten, kalkulatorische Abschreibungen und einen angemessenen Unternehmerlohn.

Anschließend wird die Goodwill-Reichweite oder anders ausgedrückt der Kapitalisierungszeitraum bestimmt und der **Kalkulationszins** für die Abzinsung festgesetzt. Aus diesen Werten wird der **ideelle Wert der Praxis** ermittelt. Gemeinsam mit dem **Substanzwert** des Inventars lässt sich daraus der **Gesamtwert** der (Zahn-)Arztpraxis zusammenführen. Dieser kann ggf. um weitere Posten (z.B. Forderungen und Verbindlichkeiten) ergänzt werden. Abschließend wird das ermittelte Ergebnis auf **Plausibilität** geprüft. Dies geschieht durch Heranziehung von Markt- und Erfahrungswerten.

1.3 Die Ärztekammer-Methode

Gemäß Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ist bei der Wertermittlung das im Einzelfall geeignet erscheinende Verfahren zu wählen. Neben der modifizierten Ertragswertmethode ist dies die **Ärztekammer-Methode** bzw. die Umsatzmethode nach der **"Richtlinie zur Bewertung von Arztpraxen".**

Ähnlich der modifizierten Ertragswertmethode setzt sich diese Bewertung aus zwei Bausteinen zusammen: dem Substanzwert einer Arztpraxis und dem ideellen Praxiswert ("Goodwill").

Der materielle Wert (Substanzwert) umfasst bei beiden Bewertungsmethoden folgende Posten:

- Praxiseinrichtung (Möbel, EDV/IT, Telefon, Beleuchtung, etc.),
- medizinisch-technische Geräte,
- Instrumente,
- Verbrauchsmaterialien (Handschuhe und Verbandsmaterial, etc.)

- Vorräte (Impfstoffe, Implantate, etc.) und
- Umbauten bzw. bauliche Veränderungen und Installationen, die der Verkäufer auf eigene Kosten in seiner Praxis durchgeführt hat, und die der Käufer bei längerfristiger Fortführung des Mietvertrags nutzen kann.
- Inventar, welches sich nicht im Eigentum des Praxisinhabers befindet, kann nicht berücksichtigt werden. Hierzu zählen u.a. geleaste, gemietete oder finanzierte Gegenstände.

Der entscheidende Unterschied zur modifizierten Ertragswertmethode findet sich bei der Ermittlung des ideellen Praxiswertes. Dieser basiert bei der Ärztekammer-Methode vorwiegend auf Umsatzzahlen der vergangenen Jahre. Das vorhandene **Umsatzpotential** wird mit Hilfe folgender Kennzahlen berechnet:

- Patientenstamm,
- Bekanntheitsgrad,
- Praxislage,
- Mitarbeiter-Know-how,
- Praxis-Organisationsstruktur.

Dies erinnert auf den ersten Blick an die Rekonstruierungsmethode beim modifizierten Ertragswertverfahren.

Grundlage für die Ermittlung des ideellen Praxiswerts nach der Ärztekammer-Methode bildet der durchschnittliche Jahresumsatz der letzten drei Jahre vor dem Übergabezeitpunkt, vermindert um einen kalkulatorischen Unternehmerlohn. Von dem endgültigen Jahresumsatz wird dann per Faustformel ein Drittel für den Goodwill-Anteil der Praxis angesetzt.

Diese Methode offenbart jedoch eine große Schwäche. Die Bewertung des ideellen Wertes erfolgt nur auf Basis von Kennzahlen der Einnahmenseite. Aufwand und Ertrag werden nicht berücksichtigt. Ein weiteres großes Manko ist die Ausrichtung auf Vergangenheitswerte. Letztlichist es für Käufer wichtig zu wissen, welche **zukünftigen Erträge** aus dem Kauf der Arztpraxis zu erwarten sind. Die modifizierte Ertragswertmethode bietet diesen Blick in die Zukunft.

1.4 Fazit

Unabhängig von der Wahl der Bewertungsmethode sollten durch einen Sachverständigen ermittelte Kaufpreise **nie als absolut verstanden** werden. Häufig dienen sie als Anhalts-

punkt bei Preisverhandlungen bzw. als Richtwert und Obergrenze. Sich stets verändernde Angebots- und Nachfragestrukturen am Markt beeinflussen letztlich den endgültigen Kaufpreis. Dabei darf der Markt durchaus auch als lokal bzw. regional verstanden werden. Sie können bei der Bewertung nur zu einem Bruchteil miteinbezogen werden.

2. Ablauf und Kosten

Zu Beginn der Begutachtung über den Wert Ihrer Arztpraxis wird eine Vereinbarung unterzeichnet, welche auch eine **Verschwiegenheitserklärung** beinhaltet. Des Weiteren werden das Honorar und die Dauer des Projekts festgehalten. Sie erhalten anschließend von unserem Sachverständigen eine Checkliste zur Beantwortung. Nach sorgfältiger Prüfung und Beantwortung senden Sie uns die Unterlagen zurück. Im Anschluss daran vereinbaren wir einen **Ortstermin zur Begutachtung der Praxissubstanz**. Auf Basis dessen erfolgt nun die Erstellung Ihres Wertgutachtens. In der Regel nimmt dies rund 4 Wochen in Anspruch. Sie erhalten das Gutachten in drei Druckexemplaren. Mit Übergabe des Sachverständigengutachtens wird das Gutachten zur Zahlung fällig.

Unser Honorar inkl. Reisekosten für ein ausführliches Praxisgutachten beläuft sich auf pauschal 3.120,00 Euro zzgl. MwSt.

3. Kurzgutachten

Aus mehreren Gründen kann die **Erstellung eines Kurzgutachtens** in Frage kommen. Das Kurzgutachten orientiert sich wie sein ausführlicheres Pendant an den identischen Bewertungsmaßstäben und steht diesem in Sachen Sorgfältigkeit und Aussagekraft in nichts nach. Anlässe für ein Kurzgutachten können u.a. sein:

- Ein Sachverständigengutachten über den Wert einer Arztpraxis ist unter Berücksichtigung aller wesentlichen betriebswirtschaftlichen Daten und Umfeldanalysen ausreichend.
- Eine komplette Praxisbewertung ist nicht erforderlich bzw. erwünscht.
- Das Kurzgutachten soll eine bereits abgegebene Schätzung absichern.
- Praxisinhaber und Kaufinteressent einigen sich auf ein Kurzgutachten als Basis der Preisverhandlung.
- Ein Sachverständigengutachten soll in kurzer Zeit vorliegen.
- Es sollen Kosten gespart werden.

Das Honorar für ein Kurzgutachten beläuft sich auf **pauschal 770,00 Euro zzgl. MwSt**.

Sie haben weitere Fragen bzgl. der Bewertungsverfahren, des Ablaufs oder der erforderlichen Unterlagen?

Rufen Sie uns an 08741 9678910 oder schreiben Sie uns info@dostal-partner.de

dostal & partner management-beratung gmbh

84137 Vilsbiburg
Bahnhofstraße 5
08741-96789-10

50672 Köln
Hohenzollernring 57
0221-16025-205

90461 Nürnberg
Frankenstraße 152
0911-2379305

10789 Berlin
Tauentzienstr. 9-12
030-25493141

www.dostal-partner.de
info@dostal-partner.de