

### **Der Substanzwert oder materielle Wert**

Bei der Ermittlung des Substanzwertes erfolgt eine Bewertung sämtlicher Wirtschaftsgüter im Anlageverzeichnis der Praxis (Praxiseinrichtung, medizinisch-technische Geräte, EDV, Bürousausstattung, Ein- und Umbauten). Als Bewertung des Substanzwertes kann auf die Daten aus der Gewinn- und Verlustrechnung bzw. Bilanz des Unternehmens im Bereich des Anlagevermögens zurückgegriffen werden. In dieser Aufstellung wird der Zeitwert des Anlagevermögens dargestellt, d. h. Anschaffungs- und Herstellungskosten abzüglich der Abschreibungen. Es wird somit der aktuelle Zeitwert für Vermögensgegenstände und Rechte ermittelt.

### **Ideeller Wert/Goodwill**

Der ideelle Wert (auch als Goodwill bezeichnet) beinhaltet die Gesamtheit aller organisatorischen und personellen Beziehungen, also Patientenstamm, Leistungsfähigkeit der Praxis, Praxis-Renommee im Vergleich zur Konkurrenz, Umsatz- und Kostenstruktur, Vernetzung mit anderen Zuweisern und dergleichen.

Bei jeder Praxisbewertung sollte auch der übertragbare Umsatz individuell betrachtet werden.

So fließen ganz verschiedene Aspekte in die Bewertung einer Praxis mit ein:

- Umsatz und Ertrag
- Alter und Ruf der Praxis bei den Patienten
- Konkurrenzsituation
- Qualifikationen und Behandlungsmethoden des Vorgängers
- Güte des Praxisstandortes (Standortanalyse)
- Attraktivität von Praxisgebäude und Praxisräumen (behindertengerecht? Aufzug?)
- Qualifikation des Personals
- Praxisorganisation
- Patientenkartei (Alter und Zusammensetzung des Patientenstamms)

Die Interessen von Käufer und Verkäufer sind naturgemäß gegensätzlich. Ein möglichst neutrales Praxiswertgutachten von einem von beiden Seiten akzeptierten Gutachter kann hierbei konfliktminimierend sein. Dies führt zu einer Versachlichung der Verhandlungsbasis.

### 6.1 Sachverständige

Um eine Praxisbewertung durchzuführen, empfiehlt sich aufgrund der Komplexität der Materie die Einschaltung eines Sachverständigen, wobei die Bezeichnung „Sachverständiger“ in Deutschland bislang nicht geschützt ist.

Daher ist es sinnvoll, einen **öffentlich bestellten Sachverständigen (IHK)** mit der Erstellung eines Praxiswertgutachtens zu beauftragen, denn die Bestellung über eine entsprechende Körperschaft des öffentlichen Rechts weist eine Vereidigung des Sachverständigen und eine unabhängige und unparteiische Ausübung der gutachterlichen Tätigkeit nach. Öffentlich bestellte Sachverständige besitzen einen entsprechenden Ausweis und Rundstempel und können auch als Gerichtsgutachter tätig werden.

Über das bundesweite Sachverständigenverzeichnis der IHK<sup>13</sup> kann nach entsprechenden öffentlich bestellten Sachverständigen gesucht werden.

### 6.2 Praxisbewertungssysteme

Um den Wert einer Praxis in Geldeinheiten zu bemessen, existieren unterschiedliche Methoden.

#### **Bundesärztekammermethode von 1987**

Die Bundesärztekammer hat zuletzt im Jahr 2008 überarbeitete „Hinweise zur Bewertung von Arztpraxen“ veröffentlicht, bei

---

<sup>13</sup> Bundesweite Sachverständigenverzeichnis online unter [www.svv.ihk.de](http://www.svv.ihk.de)

dem grundsätzlich zwischen einem Substanzwert und einem Ideellen Wert der Praxis (Goodwill) unterschieden wird.<sup>14</sup>

Als Berechnungsbasis des Substanzwertes wird das Anlagenverzeichnis aus der Gewinn- und Verlustrechnung bzw. Bilanz herangezogen, d. h. die materiellen Werte, die in der Praxis vorhanden sind, wie medizinische Geräte, Einrichtungsgegenstände und die vorhandene IT-Infrastruktur.

Bei der Ermittlung des Ideellen Wertes werden Positionen berücksichtigt wie

- übertragbarer Umsatz
- übertragbare Kosten
- übertragbarer Gewinn (übertragbar deshalb, weil nur der durch den Praxisübernehmer realisierbare Anteil von Umsatz, Kosten und Gewinn betrachtet werden kann)
- alternatives Arztgehalt (Vergleichsgröße = Bruttogehalt aus fachärztlicher Tätigkeit)
- nachhaltig erzielbarer Gewinn und ein Prognosemultiplikator

Als wertbeeinflussende Faktoren können bei der BÄK-Methode mitberücksichtigt werden:

- die Lage der Praxis (städtisch, ländlich, Parkplätze, Anbindung an ÖPNV, Barrierefreiheit)
- die Praxisstruktur (z. B. Überweiserpraxis, Konsiliartätigkeit)
- die Arztdichte (Versorgungsgrad) in der Region bzw. im Zulassungsbereich
- evtl. Bindung an bisherige Praxisräumlichkeiten (Laufzeit des Mietvertrages)
- regionale Besonderheiten im Honorarverteilungsmaßstab (HVM), wie z. B. Fördergebiete
- Dauer der Berufsausübung des abgebenden Arztes und die Patientenbindung

---

<sup>14</sup> BÄK/KBV – Bekanntmachungen: Hinweise zur Bewertung von Arztpraxen, Stand: 9. September 2008 in: Deutsches Ärzteblatt, Jg. 105, Heft 51–52, 22. Dezember 2008

- der Tätigkeitsumfang (z. B. hälftiger oder voller Versorgungsauftrag)
- die Anstellung von Ärzten
- bestehende Kooperationen (Praxisgemeinschaft, Apparategemeinschaft, Ärztenetz)
- Berufsausübungsgemeinschaften (z. B. bei Veräußerung eines BAG-Anteils)

In den darauf aufbauenden Praxisbewertungssystemen wird versucht, den Praxis-Gesamtwert aus dem Substanzwert und dem ideellen Wert (Goodwill) zu ermitteln.

### **Modifiziertes Ertragswertverfahren**

Es orientiert sich an dem IDWA 1 2008-Standard des Instituts der Deutschen Wirtschaftsprüfer. Das Verfahren sieht eine Abzinsung (Diskontierung) der für den Erwerber einer Praxis zukünftig zu erzielenden Mehrerträge auf die Gegenwart vor.

Die Vorgehensweise zur Ermittlung des ideellen Praxiswertes besteht bei diesem Verfahren in der kritischen Beleuchtung der in der Vergangenheit generierten Erfolge und Erlöse der Praxis unter Berücksichtigung folgender Faktoren:

- Bereinigung um nicht auf den Nachfolger übertragbare Erlöse und Kosten
- Erstellung einer plausiblen Prognoserechnung
- Berücksichtigung von Korrekturfaktoren wie Zinsen, Fahrzeugkosten, kalkulatorische Abschreibungen, angemessener Unternehmerlohn
- Definition einer Goodwill-Reichweite (Kapitalisierungszeitraum: der Zeitraum, innerhalb dessen ein Übernehmer die Beziehungen zu den Patienten der Praxis auf sich selbst überträgt und einen eigenen Goodwill aufbaut.)
- Bestimmung eines Kalkulationszinses für die Diskontierung

Der ermittelte immaterielle Praxiswert (sog. „Goodwill“) wird mit dem Substanzwert zusammengeführt und ggf. um Forde-

rungen und Verbindlichkeiten des Unternehmens vervollständigt.

Im Anschluss kommt durch die Heranziehung von Markt- und Erfahrungswerten eine Plausibilitätsprüfung zustande.

Somit kann eine nachvollziehbare und in die Zukunft gerichtete Bewertung von Arzt/Zahnarztpraxen aufgrund einer fundierten Analyse erreicht werden.

### **Indexierte Basis-Teilwertmethode nach Frielingsdorf (IBT)**

Nach Angaben von O. und G. Frielingsdorf soll die IBT alle spezifischen Besonderheiten für jede Fachrichtung unter Berücksichtigung aller Einflussfaktoren durch das Splitting von Goodwill und Sachwert zu einer sehr genauen Berechnungsmethode zusammenführen.

Jede Bewertungsmethode hat den zum Bewertungszeitpunkt vorherrschenden Marktgegebenheiten Rechnung zu tragen. So ändert sich derzeit der bisherige Verkäufermarkt vieler Fachgebiete in einen Käufermarkt, da das Angebot an freierwerbenden Praxen in manchen Fachrichtungen (z. B. Allgemeinmedizin) und Regionen (ländlicher Bereich) die Nachfrage seitens niederlassungswilliger Nachfolger bei Weitem übersteigt.

Allerdings kann (außer bei gerichtlichen Auseinandersetzungen) das Ergebnis einer Praxisbewertung nur als Verhandlungsgrundlage beim Erwerb oder Verkauf einer Praxis dienen, da die endgültige Preisgestaltung ein Verhandlungsergebnis der Vertragsparteien darstellt.

Auch der Bewertungsanlass spielt eine Rolle bei der Preisfindung, wenn beispielsweise der bisherige Praxisinhaber aufgrund einer Erkrankung nicht mehr in der Lage ist, die Praxis zu führen oder verstirbt (s. a. Tab. 2).

Tab. 2: Weitere mögliche Anlässe für eine Praxisbewertung<sup>15</sup>

| Auftraggeber  | Potenzial  |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Inhaber</li> <li>• Verkäufer</li> <li>• Kooperationswillige</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• exakte Wertbestimmung</li> <li>• Käufer oder Kooperationswillige haben exakte Zahlen und Informationen über die Einrichtung</li> </ul>                                |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Käufer</li> <li>• MVZ</li> </ul>                                       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• exakte Wertbestimmung</li> <li>• Verkäufer oder Aufnahmewillige verfügen über exakte Zahlen für die Abgabe bzw. künftig in Eigenregie geführte Einrichtung</li> </ul> |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hinterbliebene</li> <li>• Erben</li> </ul>                             | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kaufpreisermittlung für zügige Abwicklung</li> </ul>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ehepartner</li> <li>• Kinder</li> </ul>                                | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Berechnung des Zugewinns</li> <li>• Erfassung aller relevanten Daten</li> </ul>   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gerichte</li> <li>• Rechtsanwälte</li> </ul>                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Entscheidungsgrundlage mit qualifiziertem Wertgutachten</li> </ul>  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• notleidende Praxis</li> </ul>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wertbestimmung</li> <li>• Klärung der Kreditwürdigkeit</li> <li>• Aufdecken von strukturellem Änderungsbedarf</li> <li>• Kosten/Ertragsanalyse</li> </ul>             |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>• Banken</li> <li>• Versicherungen</li> </ul>                            | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Werthaltigkeit</li> <li>• Kreditabsicherung</li> <li>• Abwicklung von Versicherungsfällen bei Verdienstaufällen und ggf. damit verbundener Praxisaufgabe</li> </ul>   |

Den Praxisbewertungen stehen die Erfahrungswerte aus den Praxisverkäufen gegenüber.

Aus der Existenzgründeranalyse der apoBank und des Zentralinstitutes für die kassenärztliche Versorgung (Zi)<sup>16</sup> ergibt sich ein durchschnittliches Investitionsvolumen für Hausarztpraxen im Betrachtungszeitraum 2016/2017 von 143 200 €. Dieser Betrag setzt sich aus 93 800 € Übernahmepreis (= ideeller

<sup>15</sup> Eigene Darstellung in Anlehnung an: G. und O. Friehlingsdorf: Praxiswert/Apothekenwert, Economica-Verlag, 2007

<sup>16</sup> Existenzgründungsanalyse Hausärzte 2016/2017. Eine Analyse der apoBank und des Zentralinstituts für die kassenärztliche Versorgung (November 2018)

+ materieller Wert) und 49 400 € für weitere Investitionen (z. B. medizin-technische Geräte, Einrichtung, EDV sowie Modernisierungs- und Umbaumaßnahmen) zusammen.

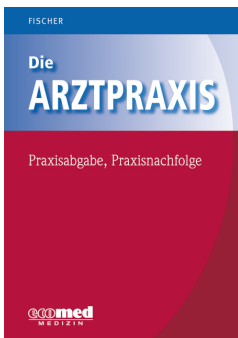
Eine Einzelpraxis-Neugründung schlug aufgrund dieser Studie im hausärztlichen Bereich mit 127 000 € zu Buche. Damit war die Neugründung um 16 200 € günstiger als die Praxisübernahme.

Die Werte (Übernahmepreis + Investitionen) unterscheiden sich nach geographischer Lage in Deutschland:

- Norddeutschland (SH, HH, HB): 133 300 €
- Neue Bundesländer: 126 700 €
- Süddeutschland (BY/BW): 150 700 €
- Westen (NRW/RP/Saarland): 153 700 €

Auch ein Stadt-Land-Gefälle ist zu beobachten: So war in Großstädten mit mehr als 100 000 Einwohnern der durchschnittliche Kaufpreis bei 154 700 €, während auf dem Land (< 5 000 EW) 132 000 € an Übernahmepreis inkl. Investitionen zu finanzieren waren.

Im Betrachtungszeitraum der Existenzgründungsanalyse wurden in 58 % Einzelpraxen, in 36 % Berufsausübungsgemeinschaften (BAG) und in 6 % sonstige Praxisformen gegründet.



Weitere Leseproben finden Sie [hier!](#)  
[Die Arztpraxis: Praxisabgabe, Praxisnachfolge](#)

2019, Softcover, 144 Seiten  
ecomед MEDIZIN, ecomed-Storck GmbH

Preis: EUR 29,99  
ISBN 978-3-609-10365-5

Auch als [E-Book](#) erhältlich!