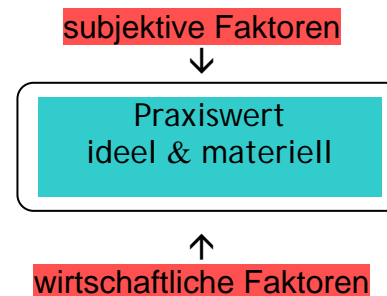


## Was ist eine Praxis wert ? Anlässe zur Praxisbewertung

- **Kauf / Verkauf** einer Praxis
  - ☞ Alter, Berufsunfähigkeit, Krankheit, etc.
- **Kauf / Verkauf** von **Praxisteilen**
- **Bildung / Auflösung** von Gemeinschaftspraxen oder Praxisgemeinschaften
- **Eheschließung**
- **Tod** des Praxisinhabers
- reine **Information**
  - ☞ Sanierungssituation
  - ☞ Kaufpreisinformation

## Auf den Wert wirken harte und weiche Faktoren ein.

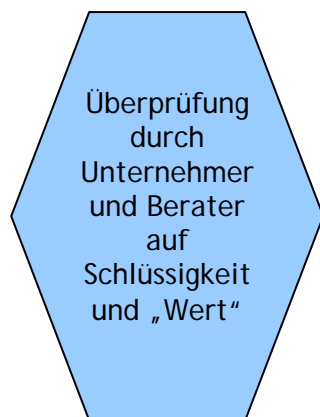


- **Der Wert ist eine subjektive Größe**
  - ☞ Mindestpreis für Verkäufer (☞ Nutzen?)
  - ☞ Höchstpreis für Verkäufer (☞ Nutzen?)
- **Der Preis ist das objektive Ergebnis**
  - ☞ Er ergibt sich aus Angebot und Nachfrage.

## Verschiedene Interessen lassen den Wert unterschiedlich beurteilen

Verkäufer	⊗	Preismaximierung
Käufer	⊗	Preisminimierung
Bank	⊗	Finanzierbarkeit
Gesetzgeber § 103 SGBV	⊗	Angemessenheit

## Bei der Übernahme und der Bewertung müssen die wirtschaftlichen Daten stimmen.



- Gewinnermittlungen der letzten 3 – 5 Jahre
- BWAen & SuSa-Listen der letzten 3 – 5 Jahre
- KV- / KZV-Abrechnungen der letzten 8 Quartale
- Privatärztliche Abrechnungen der letzten 2 Jahre
- Inventarverzeichnis
- Bestehender Mietvertrag
- Arbeitsverträge nebst Info-Liste
- Leasing-, Wartungs- oder sonstige Verträge
- Muster des Übernahmevertrages

## Der materielle Wert einer Praxis hat verschiedene Einflussfaktore

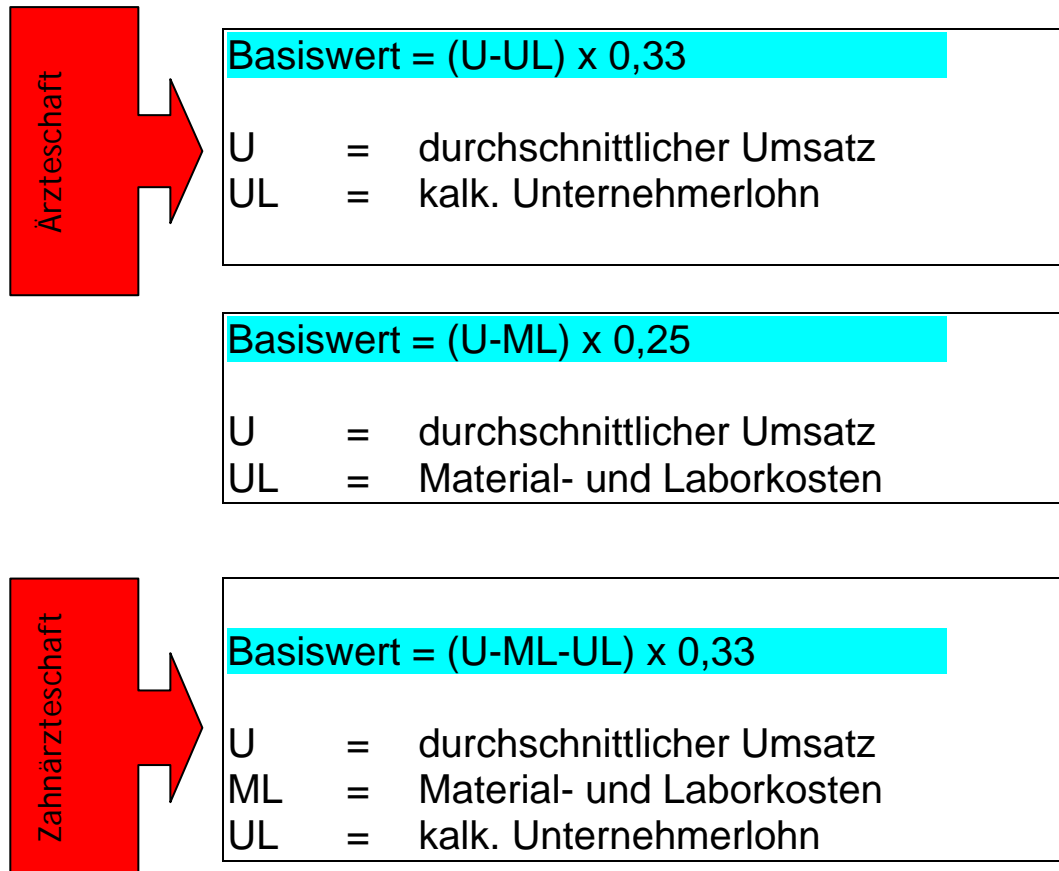
**Materieller Wert = wertmäßige Beurteilung** der gesamten **Praxisausstattung**

- alle **Investitionsgüter**
  - ☞ Mobile oder immobile
- **Installationen oder Umbauen** des Verkäufers
  - ☞ Wenn bei Fortführung weiter nutzbar
- **Geringwertige Wirtschaftsgüter & Kleinmaterialien**
  - ☞ Instrumente, Bürozubehör etc.
- **Verbrauchsgüter**, die zum Praxisbetrieb nötig sind
  - ☞ kein Sprechstundenbedarf

## Ideeller Wert oder Goodwill – 2 Seiten einer Medaille

- für den **abgebenden** Praxisinhaber:
  - ☞ das Vertrauen seiner Patienten
  - ☞ seine Patienten-Kartei
  - ☞ sein Lebenswerk
- für den **übernehmenden** Arzt:
  - ☞ ein „Startvorteil“
  - ☞ ein prospektives Einkommen
  - ☞ eine Existenz

## Die Bestimmung des ideellen Wertes nach der Ärztekammermethode



## Abwandlungen der Ärztekammermethode I

### Gewichtung der Umsätze

2005	250.000 €	x	1	=	250.000 €
2006	225.000 €	x	2	=	450.000 €
2007	200.000 €	x	3	=	600.000 €
Summe					1.300.000 €
Jahresdurchschnitt ist gleich					
1.300.000 €		/	6	=	216.667 €
Unternehmerlohn				./. =	55.000 €
Berein. Jahresdurchschnittsumsatz				=	161.667 €
<b>ohne Gewichtung</b>				=	170.000 €
Basiswert mit Gewichtung ( inkl. Faktor)					= 53.200 €
Basiswert ohne Gewichtung ( inkl. Faktor)					= 60.000 €

## Abwandlungen der Ärztekammermethode II

### Gewichtung der Gewinne

2005	80.000 €	x	1	=	80.000 €
2006	70.000 €	x	2	=	140.000 €
2007	60.000 €	x	3	=	180.000 €
Summe					400.000 €
Jahresdurchschnitt ist gleich					
400.000 €		/	6	=	66.667 €
Unternehmerlohn				./. =	55.000 €
Basiswert ungewichtet					= 70.000 €
Basiswert gewichtet					= 66.667 €

## Faustformeln

- ▶ **durchschnittlicher Quartalsumsatz**
- ▶ **25 % vom durchschnittlichem Jahresumsatz der letzten 3-5 Jahre**
- ▶ **50 bis 100 % des letzten Jahresüberschusses**

## Der ideale Wert ist die Summe aller Teile einer Praxis

- Der ideale Wert wird von folgenden Größen beeinflusst:

- ☞ **Umsatz** ( Übertragbarkeit)
- ☞ **Gewinn**
- ☞ **Patientenstruktur** ↘ Umfang, Kassen etc.
- ☞ Qualität des **Standortes**
- ☞ Qualität des **Personals**
- ☞ Qualität der **Praxisorganisation**
- ☞ Regelung der **Übergabe** ↘ Patientenbildung
- ☞ Zukünftige **Erfolgsaussichten**

Nur eine gut geführte, wirtschaftlich gesunde, mit gutem Ruf  
ausgestattete Praxis kann einen hohen ideellen Wert rechtfertigen !

## Auf den ideellen Wert wirken wertverändernde Faktoren ein I

- **Umsatzfaktoren**
  - ☞ Umsatzstruktur der Vergangenheit
  - ☞ Umsatzgrößenklasse
  - ☞ Künftige Umsatzerwartung
  - ☞ Scheinzahl & Fallwerte
  - ☞ Patienten- & Überweisungsstruktur
  - ☞ Tätigkeitsdauer
  - ☞ Fachgebiet & Leistungsspektrum
  - ☞ Kartei & EDV
  - ☞ Übergabemodalitäten

## Auf den ideellen Wert wirken wertverändernde Faktoren ein II

- **Standortfaktoren**
  - ☞ Lage
  - ☞ Verkehrstechnische Anbindung
  - ☞ Mietvertrag
  - ☞ Parkplätze
- **Kostenfaktoren**
  - ☞ Personalstand
  - ☞ Kostenstruktur
  - ☞ Mietbedingungen
  - ☞ Substanzerhaltung
- **Allgemeine Faktoren**
  - ☞ Marktsituation

## Die Ertragswertmethode und ihre Einflussfaktoren

- **zukünftig** zu erwartende **liquide Überschüsse** nach Steuer & Unternehmerlohn
- Berücksichtigung der Kosten für die **Substanzerhaltung**
- **Einkommens- oder Kapitalanlagemöglichkeiten** des Käufers und Verkäufers
- Später zufließende Überschüsse werden auf den Bewertungsstichtag mit einem **Zinsfaktor** umgerechnet  
(↳ nach der Barwert-Methode über die Formel der ewigen Rente)

## Die Ertragswertmethode basiert auf den zukünftigen Erwartungen

1. Bestimmung des **nachhaltig zu erzielenden Gewinns** aus der Praxis
2. Reduzierung des Gewinns um einen **Brutto-Unternehmerlohn**
3. Berechnung des Praxiswerts mit Hilfe der Formel für den **Barwert der ewigen Rente**

$$\text{Ertragswert} = \frac{\text{nachhaltiger Gewinn} \cdot \text{UL}}{\text{Kalkulationszinsfluss}}$$

Merke: **Je höher der Zins** gewählt wird,

- ⇒ desto risikobehafteter ist das Investment in die Praxis !
- ⇒ desto unsicherer werden die zukünftigen Erträge bewertet !
- ⇒ desto eher ist der erworbene Praxiswert verbraucht



## Die Methoden in der Gegenüberstellung

### Ärzttekammermethode

- Ermittlung des „marktüblichen **Preises**
- schwerpunktmäßig **vergangenheitsbezogen**
- Ermittlung der Zukunftserfolge indirekt
- Ergebnis fixiert primär bedeutsamer für Verhandlungen zwischen Abgeber & Übernehmer

### Ertragswertmethode

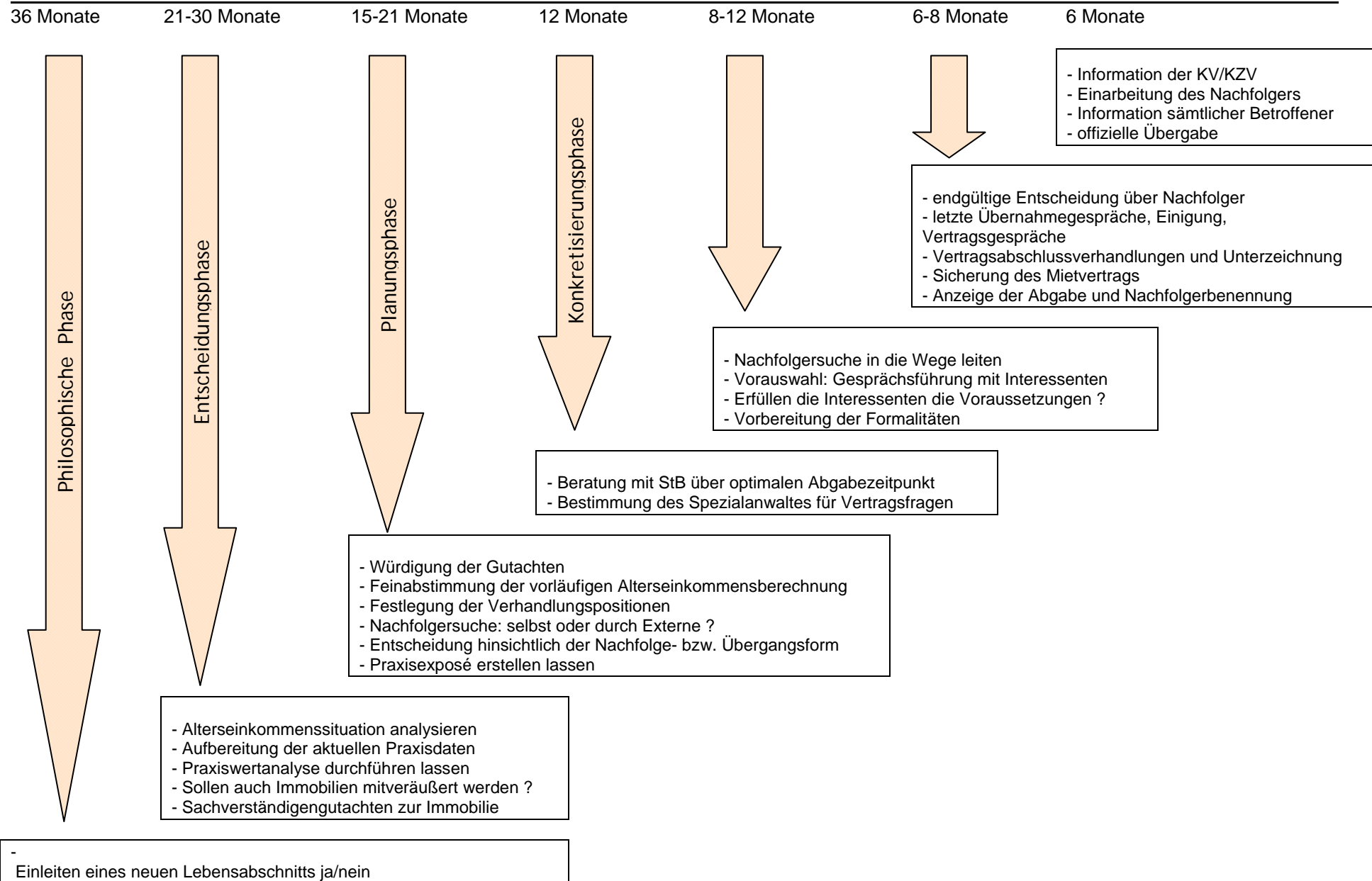
- Bewertung der wirtschaftlichen **Tragfähigkeit**
- schwerpunktmäßig **zukunftsbezogen**
- **direkte** Ermittlung des Zukunftserfolges
- **Bandbreite** von Ergebnissen primär bedeutsam für **Entscheidungsfindungen** der beteiligten Ärzte & für die Finanzierbarkeit

„Am Ende hat man so oder so nur eine Diskussionsgrundlage.“

# Zeitplanung für die mittel- bis langfristige Praxisabgabestrategie

<b>36 Monate vor möglicher Abgabe:</b>	<i>die philosophische Phase</i>
➤ Einleiten eines neuen Lebensabschnitts ja/nein	
<b>21-30 Monate vor möglicher Abgabe:</b>	<i>die Entscheidungsphase</i>
➤ Alterseinkommenssituation analysieren	
➤ Aufbereitung der aktuellen Praxisdaten	
➤ Praxiswertanalyse durchführen lassen	
➤ Sollen auch Immobilien mitveräußert werden ?	
➤ Sachverständigengutachten zur Immobilie	
<b>15-21 Monate vor möglicher Abgabe:</b>	<i>die Planungsphase</i>
➤ Würdigung der Gutachten	
➤ Feinabstimmung der vorläufigen Alterseinkommensberechnung	
➤ Festlegung der Verhandlungspositionen für	
- Immobilienverkauf oder -vermietung	
- Wohnraum/Praxisraum	
- Praxisverkauf	
➤ Nachfolgersuche: selbst oder durch Externe ?	
➤ Entscheidung hinsichtlich der Nachfolge- bzw. Übergangsform	
➤ Praxisexposé erstellen lassen.	
<b>12 Monate vor möglicher Abgabe:</b>	<i>Beginn der Konkretisierungsphase</i>
➤ Beratung mit Steuerberater über optimalen Abgabezeitpunkt	
➤ Bestimmung des Spezialanwaltes für Vertragsrecht	
<b>8-12 Monate vor möglicher Abgabe:</b>	
➤ Nachfolgersuche in die Wege leiten	
➤ Vorauswahl: Gesprächsführung mit Interessenten (ggf. extern)	
➤ Erfüllen die Interessenten die Voraussetzung (fachlich, formell, persönlich)?	
➤ Vorbereitung der Formalitäten	
<b>6- 8 Monate vor möglicher Abgabe:</b>	
➤ Endgültige Entscheidung über Nachfolger	
➤ Letzte Übernahmegespräche, Einigung, Vertragsgespräche	
➤ Vertragsabschlussverhandlungen mit Anwalt und Unterzeichnung	
➤ Sicherung des Mietvertrages	
➤ Anzeige der Abgabe und Nachfolgerbenennung	
<b>6 Monate vorher bis zum Abgabezeitpunkt:</b>	<i>Abschlussphase</i>
➤ Information der KV/KZV	
➤ Einarbeitung des Nachfolgers	
➤ Information sämtlicher Betroffener	
➤ Offizielle Übergabe	

# Zeitplanung für die mittel- bis langfristige Praxisabgabestrategie



# Was muss bei der Praxisübernahme beachtet und geregelt werden ?

- ☞ **Schriftlicher Vertrag** (wirtschaftl. Bedeutung & Beweisgründe)
- ☞ **Vertragsgegenstand** (echte Praxisnachfolge, „Substrat“, keine Zulassungsweitergabe )
- ☞ **Änderung des Mietvertrages** (Standortsicherung)
- ☞ **Übernahme der Mitarbeiter** (Liste MA)
- ☞ **Bestehende Praxisverträge** (Fortführung checken)
- ☞ **Übergabe der Patientenkartei** (Urteil BGH 11.12.91)
- ☞ **Bestimmung des Inventars** (Liste, Abrechnungsfähigkeit)
- ☞ **Festlegung des Praxiswertes** (Ideell & materiell; Steuer)
- ☞ **Offenlegung der wirtschaftl. Verhältnisse** (E/Ü, BWA, SUS, Abrechnung, Sonstiges)
- ☞ **Haftung für Sachmängel** (Funktionsprüfung & Ausschluss )
- ☞ **eigentumsrechtliche Erklärung** (frei von Rechten Dritter)
- ☞ **Nachbesetzungsverfahren** (Zulassungsverzicht bei bestandskräftiger Zulassung des Nachfolgers)
- ☞ **Widerspruchsrechte / Rechtsmittel** (mehrere Bewerber, Verzichtserklärung, Vertragsstrafe )
- ☞ **offene Forderungen und Verbindlichkeiten des Abgebers** (Übergang zum Stichtag, anteilmäßig, z.B. 13. Gehalt)
- ☞ **Belegung des Kaufpreises**
- ☞ **Bankbürgschaft**
- ☞ **Konkurrenzschutzklausel/Vertragsstrafe** (Ernsthaftigkeit)
- ☞ **Tod oder Berufsunfähigkeit** (Rücktritt)
- ☞ **Schiedsverfahren** bei Streitigkeit (Kammer)
- ☞ **Zustimmung** des Ehepartner (Gesamtvermögen?)
- ☞ **Unterschrift** (beide)