



Quelle: Stöltzing

vBP StB Horst Stingl
 Öbuv Sachverständiger für die Bewertung von
 Arzt- und Zahnarztpraxen

FRAGEN SIE UNSEREN EXPERTEN!

DER KASSENARZT
 „Horst Stingl“
 Am Forsthaus Gravenbruch 7
 63263 Neu-Isenburg
 Fax: 0 61 02 – 50 21 90
 steuern@kassenarzt.de



Was ist Ihre Praxis Wert?

Mangelhafte Verträge oder nicht bedachte Aspekte können bei der Wertermittlung einer Praxis fatale Folgen haben. Was bei der Praxisbewertung eine Rolle spielt und unbedingt zu beachten ist, erfahren Sie in diesem Artikel.

Die Anlässe für eine Praxiswertermittlung sind vielfältig. Ein neuer Arzt steigt in eine Gemeinschaftspraxis (GP) ein, einer der Partner lässt sich scheiden oder ein neuer Arzt wird aufgenommen. . . Was ist jetzt nach zehn Jahren der Anteil des aussteigenden Partners wert? Was hat er schon bezahlt? Was soll ein einsteigender Arzt bezahlen? Welchen Anteil hat dieser dann an der GP? Und in einem anliegenden Zugewinnvergleichsverfahren ste-

hen die Parteien vor einem nicht zu unterschätzenden Problem.

Mit der anstehenden stärkeren Entwicklung von der Einzelpraxis hin zu Kooperationsformen wird die Preisfindung für einen einzubringenden oder zu erwerbenden Teil einer Praxis immer wichtiger. Steht ein Arzt vor der Entscheidung eine Einzelpraxis oder einen Anteil an einer Praxis zu übernehmen, hängt die Entscheidung letztendlich von der Einigung der Parteien über den Preis ab. Analog dazu ist die Praxisabgabe von einem ähnlichen Interesse geprägt, nämlich der Altersversorgung des abgebenden Arztes.

Gerade im Vorfeld des Kaufes oder Verkaufes, steht die Wertermittlung einer Praxis oder eines Praxisanteils. Um ei-

RECHTSANWALT HERMANN STABENOW: GOODWILL-FRAGEN IN DER GEMEINSCHAFTSPRAXIS

Nur allzu oft staunt der anwaltliche Berater über die Unzulänglichkeit, mit der besonders ältere Gemeinschaftspraxis-(GP)-Verträge den Ausstieg eines Partners behandeln. Häufig weichen die Verträge nur unwesentlich von Musterverträgen ab und enthalten kaum individuelle Regelungen. Eine Auseinandersetzung ist dann nach dem Gesetz (§ 738 BGB) vorzunehmen. Danach ist der Wert des Vermögens zur Bemessung eines Abfindungsanspruchs im Wege der Schätzung zu ermitteln – wenig hilfreich, wenn man bedenkt, welcher Streit über die „richtige“ Methode der Bewertung einer Praxis tobt.

In einem aktuellen Fall des OLG Schleswig (Urteil vom 29. Januar 2004 – Az.: 5 O 46/97) war in einem GP-Vertrag zum Ausscheiden lediglich ge-

regelt, dass eine Abfindungsbilanz unter Aufdeckung der stillen Reserven erstellt werden sollte. Das Gericht legte den Vertrag so aus, dass sich die Parteien bei der Ermittlung des Wertes und der Verteilung des Gesellschaftsvermögens keinesfalls auf bilanzierte Buchwerte beschränken wollten. Falls nicht andere Umstände zum Tragen kämen, müsse über den reinen Sacheinsatz hinaus die Tätigkeit eines Freiberuflers, der im Laufe der Jahre einen Goodwill erwirtschaftet habe, auch dann berücksichtigt werden, wenn der Vertrag dies nicht ausdrücklich vorsehe. Etwas anderes würde nur dann gelten, wenn der ausscheidende Arzt im gleichen Umfang Patienten „mitnehmen“ würde. Hieraus ist zu folgern, dass ein Arzt spätestens dann, wenn er sich in einer GP etabliert und Patienten an sich gebunden hat, was nach drei bis vier Jahren der Fall

sein dürfte, beim Ausscheiden einen Anspruch auf einen Goodwill-Ausgleich hat. Dies gilt auch dann, wenn der Arzt ausdrücklich am Vermögen der Praxis (noch) nicht beteiligt ist.

Klare und faire vertragliche Vereinbarungen, die sich an dieser Rechtsprechung orientieren und sie aufnehmen, schützen die Parteien vor Streit. Hierzu gehört auch die unmissverständliche Festlegung auf eine Bewertungsmethode. Dabei sollte die Methode, die bei dem Einstieg in eine GP zur Anwendung gelangt ist, auch beim Ausscheiden eines Partners verwendet werden. Die Zahlung eines Einstiegspreises durch Gewinnentnahmeverzicht unter Außerachtlassung damit verbundener steuerlicher und wirtschaftlicher Gesichtspunkte birgt weitere Gefahren. Jahrelanger Gewinnverzicht kann dazu führen, dass ein Kaufpreis

nen Preis zu finden, der die Parteien zufrieden stellt, ist es mittlerweile unerlässlich eine professionelle Wertermittlung durchführen zu lassen. Je nach Auftragslage spiegelt dieser Wert eine Preisgrenze (Ober- oder Untergrenze) für den Auftraggeber wieder. Welcher Preis dann tatsächlich zustande kommt, hängt von weiteren Aspekten wie dem Verhandlungsausgang und individuellen Motiven ab.

IST DER PREIS RENTABEL?

Die betriebswirtschaftliche Betrachtung einer solchen Entscheidung ermöglicht die Klärung, ob der Preis rentabel ist gegenüber einer Anstellung, für die nichts zu zahlen ist. Ausserdem kann nur betriebswirtschaftlich handeln, wer die Investition in eine Praxis mit einer anderen Investition vergleicht. Schließlich könnte ein Arzt ja auch Bundesanleihen kaufen und eine Festanstellung in einer Klinik wählen. Er hätte damit quasi sichere Einkünfte. Zusätzlich wird die Investition in eine bestehende Arztpraxis mit der Möglichkeit der Praxisneugründung verglichen. Hier setzt die Methode der Wertermittlung an. Die modifizierte Ertragswertmethode hat sich seit vielen Jahren unter den öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen durchgesetzt.

bezahlt wird, der deutlich über dem Verkehrswert eines Anteils an einer Gemeinschaftspraxis liegt. Dabei hat erst jüngst das Sozialgericht Dortmund (Urteil vom 30. Mai 2001 – Az.: S 9 Ka 60/01) entschieden, dass ein Bewerber in einem übersorgten Gebiet aus der Sicht des Zulassungsausschusses nur dann geeignet ist, wenn er auch den Kaufpreis in Höhe des Verkehrswertes zu zahlen bereit ist. Dieser darf nicht über-, aber auch nicht wesentlich unterschritten werden.

Der Normzweck von § 103 Abs. 4 SGB V bestehe auch darin, dem ausscheidenden Vertragsarzt den wirtschaftlichen Wert der Vertragsarztpraxis zu erhalten. Damit erteilt das Gericht „Schnäppchenjägern“ eine Abfuhr, die in einem Ausschreibungsverfahren günstig eine Zulassung erwerben wollen. Wohl dem, der auch an dieser Stelle gut beraten ist.



Die persönliche Bindung des Arztes beeinflusst den Praxiswert

Damit wird eine Arztpraxis ähnlich einem wirtschaftlichen Unternehmen betrachtet, mit einigen Modifikationen, die speziell die Besonderheiten einer Arztpraxis berücksichtigen. Die Problematik stellt sich gerade bei allen kleinen und mittelständischen Unternehmen, da hier der Managementfaktor, also die Personengebundenheit eine erhebliche Wertbeeinflussung darstellt. Das ist gerade für Arztpraxen einleuchtend. Patienten bauen eine persönliche Verbindung zu ihrem Arzt auf. Je nach Fachrichtung kann man sich vorstellen, dass diese Bindung unterschiedlich ausfällt. Die Patientenbindung an einen Arzt einer radiologischen GP in einer Großstadt wird mit Sicherheit anders zu bewerten sein als die Patientenbindung an eine gynäkologische Einzelpraxis auf dem Land. Die Ertragswertmethode zeichnet sich gerade dadurch aus, dass sie eben auf die zukünftige „Wiederbringlichkeit“ der vorhandenen Ertragskraft abzielt.

VERGANGENHEITSWERT IST NICHT MEHR ENTSCHEIDEND

Bis vor einiger Zeit gingen ältere Methoden nur von Vergangenheitswerten aus. Allein die vergangenen betriebswirtschaftlichen Zahlen einer Praxis geben noch keine Auskunft über den tatsächlichen Wert. Ausserdem ist es nicht möglich, methodisch eine Auswirkung beispielsweise des EBM 2000plus auf den Wert einer Praxis auszudrücken, wenn nicht zukunftsgerichtete Modelle angewandt werden. Man muss sich überdies die Frage stellen: „Kann eine Finanzierung des Privathauses über ein Praxisdarlehen oder der Kauf eines großen Autos

den Wert einer Praxis beeinflussen?“ oder „Stellt der nicht praxisnotwendige ‚Rembrandt‘ einen Werteinfluss dar?“ Kurzfristige vordergründige „Wertsteigerungen“ einer Praxis durch den Abgeber haben in der Ertragswertmethode keinen Einfluss auf den Wert. Wird in einem Jahr eine hohe Investition getätigt, wird die Ertragskraft und die Erneuerungsverpflichtung dieser Investition gemessen, und damit nur eine reale Wertsteigerung erzielt, wenn die Investition nachhaltig zu einer Ertragsteigerung führt. Ebenso verhält es sich, wenn in den letzten Jahren vor der Praxisabgabe keine Investitionen mehr getätigt werden. In diesem Falle werden die Erträge um eine höhere Erneuerungsverpflichtung für das praxisnotwendige Vermögen bereinigt.

Die von der Industrie und Handelskammer öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen sind gehalten, die Rahmenbedingungen der Praxis genau und gewissenhaft zu analysieren. Als Beispiel sei hier die Vertragsgestaltung genannt. Neben Miet-, GP- und Kooperationsverträgen sind ebenso die Arbeitsverträge unter die Lupe zu nehmen. In einer Praxis, die zur Abgabe stand, kam es dazu, dass kurz nach Übergabe der Praxis drei Mitarbeiterinnen aus dem Erziehungsurlaub zurückkamen, und ihren Anspruch auf den Arbeitsplatz geltend machten. Durch Kündigungsfristen und personelle Gegebenheiten in der Praxis, musste der Übernehmer unerwartet für drei bis vier Monate erheblich höhere Personalkosten tragen. Wird aufgrund eines Übersehens solcher Sachverhalte ein Praxiswert falsch ermittelt, steht der Aufwand für ein professionelles Gutachten in keinem Verhältnis zu dem wirtschaftlichen Schaden.