

Unternehmensbewertung

Arzt-, Zahnarzt-, psychotherapeutische Praxis und MVZ

BEWERTUNGSANLÄSSE

Die Bewertung einer ärztlichen Praxis ist regelmäßig erforderlich bei deren Übergabe an einen Nachfolger. Aber auch im Rahmen der Aufnahme eines weiteren Arztesⁱ in eine bestehende Praxis ist die Bewertung sowohl für die bisherigen Gesellschafter als auch für den neu hinzutretenden Arzt von großer Bedeutung. Ebenso in denjenigen Fällen, in denen eine ärztliche Praxis zum Gegenstand der Auseinandersetzung im (Ehe-) Scheidungsverfahren oder im Erbfalle gehört, muss für die Praxis ein Wert ermittelt werden.

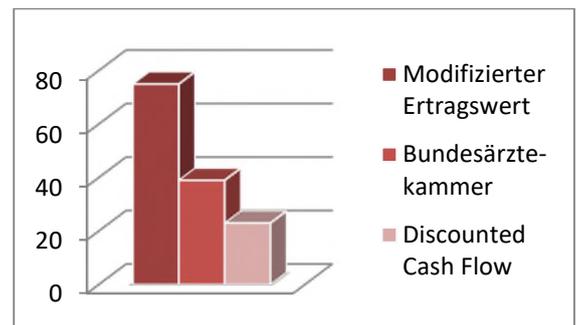
BESONDERHEITEN

Die Betriebswirtschaftslehre befasst sich bereits seit den 1960er Jahren mit den wirtschaftlichen Besonderheiten des Arztes als Unternehmer. Noch viel stärker als bei den anderen freien Berufen sind die Persönlichkeit und die Qualifikation des Arztes sowie dessen besonderes Vertrauensverhältnis zu seinen Patienten das wertschöpfende Element für die Praxis als Unternehmen.

Dieser Umstand und die besondere Abhängigkeit des wirtschaftlichen Erfolges der Praxis vom durch den Gesetzgeber geschaffenen Rahmen des Gesundheitswesens unterscheiden auch die Bewertung einer ärztlichen Praxis oder eines Medizinischen Versorgungszentrums (MVZ) von der Bewertung kleiner und mittelgroßer Unternehmen außerhalb des Gesundheitssektors.

BEWERTUNGSVERFAHREN

Die nachstehende Übersicht vermittelt einen Eindruck von der unterschiedlichen Häufigkeit (Prozent) der regelmäßig bei der Praxisbewertung verwendeten Methoden.



Quelle: Ohrmann (2009)

Während das (modifizierte) Ertragswertverfahren mittels finanzmathematischer Rechenoperationen aus den zukünftig zu erwartenden Gewinnen einer Praxis deren Wert herleitet, ermittelt die Methode der Bundesärztekammerⁱⁱ den Verkehrswert als Summe aus dem Substanzwert (materieller Praxiswert) einerseits und dem ideellen Wert (immaterieller Praxiswert) andererseits.

Während sich der Substanzwert recht leicht aus dem Anlagenverzeichnis oder dem Inventar der Praxis herleiten lässt, ergibt sich der ideelle Wert (auch *Goodwill* genannt) nach der im Folgenden dargestellten Formel:

	übertragbarer Umsatz
-	übertragbare Kosten
=	übertragbarer Gewinn
-	alternatives Arztgehalt
=	nachhaltig erzielbarer Gewinn
x	Prognose-Multiplikator
=	ideeller Wert (Goodwill)

Quelle: Bundesärztekammer (2008)

Unternehmensbewertung

Arzt-, Zahnarzt-, psychotherapeutische Praxis und MVZ

Der *Goodwill* soll die mit dem Eigentum an der Praxis verbundene Chance bewerten, den vorhandenen Patientenstamm wirtschaftlich erfolgreich fortzuführen. Der in obiger Formel anzuwendende Prognose-Multiplikator ergibt sich aus der Anzahl der Jahre, in denen von einer Patientenbindung durch die Tätigkeit des bisherigen Praxisinhabers ausgegangen werden kann. Er beträgt laut Bundesärztekammer für eine Einzelpraxis regelmäßig zwei Jahre. Diese Methode ist zwar rechnerisch sehr einfach anzuwenden, benachteiligt aber gerade durch ihre vereinfachende Pauschalierung oftmals (zumindest) eine der von der Bewertung betroffenen Personen. Den betriebswirtschaftlichen Grundsätzen einer ordnungsmäßigen Praxisbewertung genügt diese Methode allenfalls als grob pauschalierende Praktikerlösung.

DER EINZELFALL ENTSCHIEDET

Das im Rahmen einer Unternehmensbewertung im Allgemeinen - und einer Praxisbewertung im Besonderen - anzuwendende Verfahren ist jedoch nicht ausschließlich eine Frage nach dessen Richtigkeit, sondern insbesondere auch eine Frage nach der Zweckmäßigkeit der angewandten Methode. Der Wirtschaftsprüfer ist als unabhängiger Gutachter demnach stets verpflichtet, eine für jeden Einzelfall fachgerechte Ermittlung des Praxiswertes vorzunehmen (*objektivierter Unternehmenswertⁱⁱⁱ*). Der Wirtschaftsprüfer beschränkt sich dabei nicht auf eine einzige Methode, sondern zieht zur Überprüfung des

gefundenen Ergebnisses stets auch andere Verfahren - etwa die Methode der Bundesärztekammer neben der Ertragswertmethode - ergänzend heran, wie dies auch die Rechtsprechung^{iv} verlangt.

Grundsätzlich entscheidet der Zweck der Bewertung über die anzuwendenden Methoden und die diesen zugrunde zu legenden Annahmen. Insbesondere die nachfolgend aufgeführten Bewertungsanlässe machen demnach ein jeweils unterschiedliches Vorgehen des Wirtschaftsprüfers als Bewertungsgutachter erforderlich:

- Praxis-Veräußerung / -übernahme
- Gründung / Auflösung ärztlicher Kooperationen
- Zugewinnausgleich bei Ehescheidungen
- Erbrechtliche Bewertungsanlässe

So ist etwa bei der Ermittlung von Abfindungsansprüchen eines ausscheidenden Partners im Bewertungsmodell zu berücksichtigen, ob dessen Zulassung der Praxis zur Neuausschreibung hinterlassen wird oder nicht.

Die nachstehende Übersicht^v zeigt beispielhaft, welche immateriellen Werte - neben dem Substanzwert - innerhalb der Preise bei tatsächlich durchgeführten Transaktionen berücksichtigt wurden (Goodwill in Prozent vom letzten Jahresumsatz). Grundlage der Auswertung waren 350 Transaktionen in den Jahren 2006 bis 2008 auf der Basis von Bewertungsgutachten vorwiegend unter Anwendung des Ertragswertverfahrens.

Unternehmensbewertung

Arzt-, Zahnarzt-, psychotherapeutische Praxis und MVZ

Arztgruppe	Untergrenze	Obergrenze
Augenärzte	22 %	103 %
Allgemeinärzte	10 %	75 %
Gynäkologen	38 %	83 %
Kinderärzte	33 %	65 %
Zahnärzte	15 %	72 %

Quelle: Merk (2010)

Auch wenn die vorgenannte Auswertung keine repräsentativen Zahlen liefert, so verdeutlicht die erhebliche Spannweite der dargestellten Unter- und Obergrenzen dennoch sehr eindringlich, dass die angemessene Bewertung stets eine Frage des Einzelfalls ist, und vereinfachende Praktiker-Formeln regelmäßig nur eine sehr pauschale und damit ungenaue Vorstellung vom Wert einer Praxis vermitteln können.

MAßGESCHNEIDERTE LÖSUNGEN

Ärztliche Praxen und Medizinische Versorgungszentren sind also, wie man sieht, weitgehend heterogene Bewertungsobjekte. Wir bieten Ihnen daher maßgeschneiderte Bewertungsansätze für Ihren jeweils individuellen Bewertungsanlass. Bitte sprechen Sie uns an.

Wichtiger Hinweis

Diese Broschüre wurde mit Sorgfalt erstellt. Sie dient jedoch ausschließlich als allgemeine und unverbindliche Information. Sie ist kein Ersatz für eine detaillierte Recherche oder fachkundige Beratung und Auskunft. Eine Verwendung liegt daher ausschließlich in der eigenen Verantwortung des Lesers. Jegliche Haftung der Autoren wird ausgeschlossen. Bei jedem spezifischen Anliegen sollte ein geeigneter Berater hinzugezogen werden.

HMH GmbH

Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
Steuerberatungsgesellschaft

Schügelstraße 38 - 59755 Arnsberg

Fon 0 29 32 / 9 41 51 - 38

Fax 0 29 32 / 9 41 51 - 37

post@hmh-warstein.de

www.hmh-warstein.de

Geschäftsführer:

Dipl.-Kfm. Andreas Hunecke, vBP StB

Dipl.-Kfm. Frank Molitor, WP StB

AG Arnsberg HR B 10 254 Sitz: Warstein

- i Aus Gründen der Übersichtlichkeit dieser Kurzinformation erlauben wir uns, den Begriff „Arzt“ hier als Oberbegriff sowohl für die weibliche als auch für die männliche Form der Berufsbezeichnung zu verwenden. Auch wenn im Folgenden die Praxen der Zahnärzte und Psychotherapeuten sowie die Medizinischen Versorgungszentren (MVZ) nicht gesondert erwähnt werden, gilt das Gesagte für diese unter Berücksichtigung der jeweiligen, naturgemäßen Besonderheiten gleichermaßen.
- ii Deutsches Ärzteblatt, Heft 51-52 / 2008, A4 ff.
- iii IDW Standard S1, Grundsätze zur Durchführung von Unternehmensbewertungen
- iv z.B. OLG München 15.1.1988: „Es geht nicht an, dass bei einer Meinungsvielfalt hinsichtlich der Bewertungsgrundsätze für ein Unternehmen, ... sich der ... Sachverständige ausschließlich auf eine Methode zurückzieht ... Die dem Sachverständigen zustehende Wahlfreiheit ... darf nicht ... zu einer Methodeneinengung und –verkürzung führen ... [Sie] kann sich lediglich dahin auswirken, dass er sich auf der Grundlage umfassend getroffener Feststellungen schließlich für eine Bewertung entscheidet ... Dem hat jedoch der Wertansatz nach anderen Methoden vorauszugehen. Denn nur auf diese Weise erhält der Anspruchsberechtigte durch den Vergleich mit anderen möglichen Werten den Überblick ...“
- v Merk in Drukarczyk / Ernst „Branchenorientierte Unternehmensbewertung“, 3. A. (2010) S. 378