

# Veräußerung einer (Zahn-)Arztpraxis

## Praxenbewertung

Soll eine (Zahn-)Arztpraxis veräußert werden, gilt es den Kaufpreis zu finden. Aus diesem Grund muss eine Praxenbewertung erfolgen. Anlass hierzu kann aber auch der Zusammenschluss von Praxen, z.B. zur Gründung eines MVZ, die Erlangung von Fremdkapital von Banken, die Aufnahme weiterer Ärzte in die Praxis sowie aber auch der Tod oder die Scheidung des Praxisinhabers sein.

Je nach Partierolle bestehen bei den Beteiligten unterschiedliche Vorstellungen über die Höhe des Praxiswertes: So möchte der abgebende Arzt sein Lebenswerk nicht nur in guten Händen wissen, sondern auch einen höchstmöglichen Kaufpreis erzielen. Nicht selten müssen noch bestehende Kredite abgelöst werden. Hinzu kommt, dass für den heute abgebenden Arzt der Praxiswert sehr häufig ein wichtiger Baustein seiner Altersversorgung ist – eine Größe, mit der der übernehmende Arzt aufgrund gesetzlicher Änderungen, wie z.B. dem VÄndG nicht mehr uneingeschränkt rechnen kann. Überörtliche Berufsausübungsgemeinschaften, Zulassung von Zweigpraxen, Anstellung von Ärzten in Arztpraxen und MVZ, Nebentätigkeiten in Krankenhäusern usw. bieten große Chancen und Gestaltungsmöglichkeiten für den unternehmerisch denkenden Leistungserbringer mit der Folge eines verschärften Wettbewerbs im ambulanten Sektor. Die klassische Einzelpraxis gerät zunehmend unter Druck mit der Folge reduzierter Praxiswerte besonders in nicht gesperren Gebieten.

Für den Erwerber steht im Mittelpunkt einzig und allein die Frage, mit

welchem Einkommen er in Zukunft rechnen kann und ob der Kaufpreis finanzierbar ist. Seine Betrachtung ist also zukunftsorientiert und muss alle objektiven und subjektiven Bewertungskriterien, die einen Praxiswert positiv wie negativ beeinflussen können, berücksichtigen.

Will man den Praxiswert errechnen, so hat die Wahl der Bewertungsmethode maßgeblichen Einfluss auf das gewünschte Ergebnis. Nachfolgend werden die bei der Bewertung von Arztpraxen am häufigsten eingesetzten Bewertungsmethoden vorgestellt:

Die „Ärzttekammermethode“, eine Empfehlung der Bundesärztekammer (BÄK), ist vergangenheitsorientiert und ein kombiniertes Verfahren, bei dem Substanzwert (Einrichtung, med. Geräte etc.) und Goodwill (personengebundene geschützte Vertrauensbeziehung zwischen Arzt und Patient/Patientenstamm) getrennt ermittelt werden.

Den materiellen Wert (=Substanzwert) erhält man durch Wertgutachten von Sachverständigen, Dentallabors etc. bzw. als sachgerechte Schätzung auf der Basis des Anlagevermögens aus dem Buchhaltungswerk.

Zur Berechnung des immateriellen Wertes (=Goodwill) wird der durchschnittliche Umsatz der letzten 3 bis 5 Jahre ermittelt. Davon wird ein kalkulatorischer Unternehmerlohn, der beispielhaft an dem Gehalt eines Oberarztes nach BAT 1b verh., 2 Kinder mit ca. EUR 61.000,- ermittelt wird, abgesetzt. Bei Umsätzen unter EUR 153.388,- erfolgt ein stufenwei-

FACHAUTORIN



Ulrike Andrusat  
Steuerberaterin

se reduzierter Abzug des kalkulatorischen Unternehmerlohns. Von dem so ermittelten Zwischenwert soll laut Empfehlung der BÄK der Goodwill 1/3 betragen.

Abschließend sieht die BÄK noch Zu- und Abschläge für Besonderheiten wie Ortslage, Arztdichte, Alter des Arztes etc. vor.

Substanz	(mat. Wert)
+ Goodwill	(immat. Wert)
=	Kaufpreis (Praxiswert)

Die Ärztekammermethode ist eine einfache und praktikable Bewertungsmethode, die zu ersten schnellen Rechengrößen führt.

Ebenso vergangenheitsorientiert sind die sog. „Praktikermethoden“. Es handelt sich zum einen um die „Umsatzmethode“, die ebenfalls den Durchschnitt der Umsätze der letzten 3–5 Jahre zugrunde legt. Der Goodwill beträgt dann je nach Fachrichtung des veräußernden Arztes zwischen 25% und 50%. Bei der „Gewinnmethode“ wird anstelle des Umsatzes der durchschnittliche, um individuelle Praxismerkmale (wie Finanzierungskosten + AfA) bereinigte Gewinn der letzten 3–5 Jahre