

Teil 3: Methoden und ihre Anwendbarkeit

Was ist meine Praxis wert?

| Günther und Oliver Frielingsdorf

Wie schon in Teil 1 und 2 dieser Serie dargestellt, lassen sich die Werte niedergelassener Praxen nur mit speziellen, auf freiberufliche Einrichtungen abgestellten Bewertungsverfahren berechnen. Weder mit Faustformeln noch mit herkömmlichen, in Industrie und Handel angewendeten Verfahren ist das möglich. In der nachfolgenden Abhandlung wird auf eine Richtlinie der BÄK eingegangen und an Beispielen dargelegt, warum diese Richtlinie nicht geeignet ist, Werte niedergelassener Praxen zutreffend zu bewerten. In einer weiteren Folge wird auf die für Industrieunternehmen entwickelte Ertragswertmethode eingegangen.

Die BÄK-Richtlinie war ab Anfang der 60er-Jahre des vergangenen Jahrhunderts zunächst Richtschnur für die Festlegung des Goodwills einer Arzt- oder Zahnarztpraxis. Etwas Vergleichbares hatte es vorher nicht gegeben und das Ansinnen, für eine Praxis einen Wert zu verlangen, war bis dahin nicht üblich, verpönt oder unbekannt. Mit der Richtlinie war niedergelassenen Ärzten zunächst einmal eine Handhabe an die Hand gegeben, die im Verlaufe der folgenden Jahrzehnte allerdings so gut wie nie die Marktgegebenheiten erfasst.

Eine Wertfeststellung nach dieser Richtlinie – um mehr hat es sich weder damals noch heute gehandelt – ist prinzipiell nicht geeignet, einen Praxiswert zu bestimmen, weil wesentliche Determinanten für eine Unternehmensbewertung fehlen. Eine exakte Bestimmung des Goodwills einer Praxis ist ohne Berücksichtigung aller individuellen Praxisbesonderheiten nicht durchführbar.

Ungeachtet dieser Vorbehalte wird mitunter auf diese „Richtlinie“ Bezug genommen. Aus den folgenden Ausführungen kann nachvollzogen werden,

warum die BÄK-Richtlinie, auch in der neueren Fassung, aus betriebswirtschaftlicher Sicht und wegen ihrer starren Ansätze für die Berechnung des Wertes von Arzt- und Zahnarztpraxen nicht verwendet werden konnte. Insbesondere sei auf die folgenden Kapitel verwiesen. Neben der Beurteilung von Patientenstamm, der Lage der Praxis, der Konkurrenzsituation, der Praxisorganisation und vielen anderen Einflussfaktoren, sind insbesondere die Gewinnerwartung, das Angebot und die Nachfrage nach Praxen, die speziellen Besonderheiten jeder Fachrichtung, Marktgegebenheiten, die Persönlichkeit der Praxisinhaber und die Qualität des Mitarbeiterteams von ausschlaggebender Bedeutung. Die obige Aufzählung steht stellvertretend für die Berechnung weiterer Einflussgrößen, die in eine Praxis-Wertberechnung einfließen müssen (siehe Teil 2 dieser Artikelserie, dort: „IBT-Methode“).

Rechtsgültigkeit

Der BGH hat in einem Verfahren die Ansicht vertreten, die BÄK-Richtlinie sei anwendbar. In einem Kommentar dazu wird ausgeführt: „Es gehört zu den Auf-

gaben der Ärztekammern, sich im Bedarfsfall gutachtlich zur Bewertung von Arztpraxen zu äußern“. Diese Aussage ist nicht richtig! Weder in der Berufsordnung noch in Heilberufegesetzen, die die Grundlage für die Kammergesetze bilden, gibt es eine Vorschrift, mit der eine derartige Kompetenz der Ärztekammer vorgegeben wird. Die Berechnung des Sachanlagevermögens, in Großeinrichtungen mitunter die elementare Größe, bleibt im Übrigen außer Acht.

Nach der Richtlinie 1987 soll der Goodwill einer Praxis im Wesentlichen anhand einer festen Quote vom Umsatz (!) bestimmt werden. Hingegen bleibt der für die Bewertung eines jeden Unternehmens maßgeblich zu erzielende Gewinn vollständig unberücksichtigt. Mit einer einheitlichen Quote vom Umsatz wird in gleicher Weise über eine hoch-effiziente Praxis ebenso entschieden wie über eine defizitäre, d.h. ein Käufer müsste für eine verlustbringende Einrichtung das Gleiche zahlen wie für eine andere, die ausreichend hohe Gewinne abwirft. In der internationalen Bewertungslehre- und praxis ist ein solches Vorgehen völlig undenkbar.

NSK

new

PRESTO AQUA LUX

Präzision und Hochleistung
mit **LED**

Für präzises Arbeiten im zahntechnischen Labor

Das PRESTO AQUA **LUX** ist ein schmierungsfreies Luftturbinen-Handstück mit Wasserspraykühlung und LED-Licht.

Das System ermöglicht, durch die Präzision der hohen Drehzahl, Ergebnisse auf technisch höchstem Niveau.

Die LED-Lichtquelle erzeugt Tageslichtqualität, die überaus angenehm für das Auge ist.

Die Wasserspraykühlung minimiert Hitzeentwicklungen, um Mikrosprünge zu verhindern, und trägt dazu bei, Schleifabfälle zusammenzuhalten.



Laborturbine
PRESTO AQUA LUX

Modell: PR-AQ LUX Set
Bestellcode: Y100-1151

€ 1.895,00*



* zzgl. gesetzl. MwSt. Angebot gültig bis 30.06.2009

NSK Europe GmbH

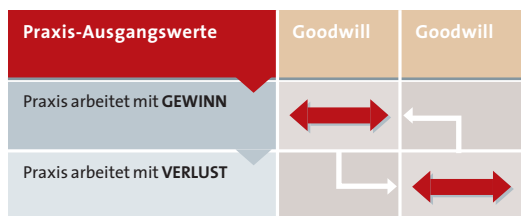
Elly-Beinhorn-Str. 8, 65760 Eschborn, Germany
TEL : +49 (0) 61 96/77 606-0 FAX : +49 (0) 61 96/77 606-29



Powerful Partners®

Gewinn bleibt unberücksichtigt

Wichtigste betriebswirtschaftlich-relevante Determinante einer jeden Unternehmensbewertung, und damit auch bei Arzt- und Zahnarztpraxen sowie allen anderen freiberuflichen Einrichtungen – ist der Ertrag, d.h. der Gewinn der Praxis. Im Extremfall führt die pauschale und unkritische Anwendung der „Richtlinie“ sogar dazu, dass selbst eine mit Verlust arbeitende Praxis einen Goodwill zugemessen bekommt! Dass dies nicht nur falsch ist und dass ein derart unkritisch geschätzter Wert niemals von einem Käufer gezahlt werden würde, liegt auf der Hand. Wie eine solche „Wertfeststellung“ nach den bisherigen „Empfehlungen“ aussieht, zeigt die folgende Grafik überdeutlich.



Es bleibt festzuhalten: Keine, der für eine Unternehmensbewertung notwendigen Bestimmungsgrößen, die auf den Wert nachhaltig einwirken, konnte mit dieser BÄK-Richtlinie erfasst werden. Wegen ihrer pauschalen, dazu auch betriebswirtschaftlich unhaltbaren Ansätze ist eine zutreffende Wertbestimmung nicht möglich.

Praxiswert nach BÄK-Richtlinie

In der nachfolgenden Tabelle ist unmittelbar zu erkennen, wohin eine pau-

PRAXIS X				
lfd. Nr.		Fall 1	Fall 2	Fall 3
	A	B	C	D
1	Durchschnittlicher Umsatz in den letzten drei Jahren	255.000 Euro	255.000 Euro	255.000 Euro
2	Durchschnittliche Kostenquote	50,00 Prozent	75,00 Prozent	100,00 Prozent
3	Gewinn	127.500 Euro	63.750 Euro	0 Euro
4	Ermittlung des Goodwills (BÄK)			
4.1	Durchschnittsumsatz	255.000 Euro	255.000 Euro	255.000 Euro
4.2	./ Oberarztgehalt (abhängig vom Stichtag)	63.000 Euro	63.000 Euro	63.000 Euro
4.3	Basiswert gemäß BÄK	194.000 Euro	194.000 Euro	194.000 Euro
4.4	BÄK-Goodwill (= Basiswert / 3)	64.667 Euro	64.667 Euro	64.667 Euro
5		Der Goodwill besteht aus der einheitlichen Quote vom Umsatz. Berücksichtigt werden keine weiteren Einflüsse, z.B. die Budgetierung, Punktwerteverfall, Konkurrenzsituation etc.	Der Goodwill verändert sich gegenüber Fall 1 nicht! Der zu erwartende Jahresgewinn beläuft sich jedoch nur auf 25%. Der Goodwill wird infolge externer Einflüsse nach der BÄK-Richtlinie viel zu hoch geschätzt. Differenzierung unmöglich.	Einrichtung ohne Gewinn! Nach der BÄK-Richtlinie wirkt das in keiner Weise aus! Betriebswirtschaftlich international eine nicht zu vertretende Vorgehensweise!
6	IST-Goodwill nach IBT-Methode	87.529 Euro	59.990 Euro	0 Euro

Tabelle 1: Beispiel „Praxiswert“ unter Anwendung der BÄK-Richtlinie.

schal angewendete Richtlinie führt, wenn mit ihr der Wert einer medizinischen Einrichtung bestimmt werden soll. In der letzten Zeile sind die tatsächlichen Verkehrswerte nach der IBT-Methode ausgewiesen. Es handelt sich um ein Rechenbeispiel, das stellvertretend für Praxen mit gleich hohem Umsatz bei unterschiedlichen Kosten und damit Gewinnen steht (s. Tab. 1).

Praxen mit tendenziell hohen Kosten, aber dadurch relativ geringen Gewinnen, werden damit mitunter im Wert

künstlich überbewertet, ohne dass ein Firmenwert vorhanden ist oder umgekehrt, durch pauschale Schätzung völlig unterbewertet, wenn nachhaltig hohe Gewinne erwirtschaftet werden können. Auch dem Laien wird sofort klar, dass eine Wertfindung mit einer solchen, weder auf die Gewinne noch auf die Besonderheiten einer Fachrichtung ausgerichteten, Pauschal-Richtlinie nicht möglich ist.

Hinweise der BÄK zur Bewertung

Wie schon in Pos. 2 dargestellt, gehört es nicht zu den Aufgaben der Bundesärztekammer, sich mit Bewertungsfragen zu befassen. Das wird jetzt ausdrücklich mit den sogenannten „Hinweisen“ klargestellt, sodass diese „Hinweise“ keine Richtlinie mehr darstellen und auch keine rechtliche Verbindlichkeit haben. Ob die neuen Ausführungen nun Richtlinie oder Hinweis genannt werden: Es ist klar erkennbar, dass die BÄK erneut versucht, Einfluss auf die Bewertung medizinischer Einrichtungen zu nehmen, was wieder einmal gut daneben gegangen ist.

Die korrekte Berechnung von Praxiswerten ist Aufgabe vereidigter Sachverständiger, die sich mit den Gesetz-

ANZEIGE

schärfer, pifffiger, immer aufrecht im bild.

c-on III

Die einzige voll-digitale Intraoral Kamera mit automatischer Bilddrehung.



orangedental premium innovations info: +49 (0) 73 51. 474 99. 0



Das unverwechselbare Dentaldepot!

Alles unter einem Dach: dental bauer-gruppe – Ein Logo für viel Individualität und volle Leistung

Die Unternehmen der dental bauer-gruppe überzeugen in Kliniken, zahnärztlichen Praxen und Laboratorien durch erstklassige Dienstleistungen.

Ein einziges Logo steht als Symbol für individuelle Vor-Ort-Betreuung, Leistung, höchste Qualität und Service.

Sie lesen einen Namen und wissen überall in Deutschland und Österreich, was Sie erwarten dürfen.

- Kundennähe hat oberste Priorität
- Kompetenz und Service als Basis für gute Partnerschaft
- Unser Weg führt in die Zukunft



Eine starke Gruppe

www.dentalbauer.de

AUSGANGSWERTE					PROGNOSEFAKTOR			
Umsatz	Kosten	Gewinn	„Oberarztgehalt“	Gewinn n. Kürzung	1	2	2,5	3
350.000 Euro	157.500 Euro	192.500 Euro	76.000 Euro	116.500 Euro	116.500 Euro	233.000 Euro	291.250 Euro	349.500 Euro
350.000 Euro	175.000 Euro	175.000 Euro	76.000 Euro	99.000 Euro	99.000 Euro	198.000 Euro	247.500 Euro	297.000 Euro
350.000 Euro	210.000 Euro	140.000 Euro	76.000 Euro	64.000 Euro	64.000 Euro	128.000 Euro	160.000 Euro	192.000 Euro
350.000 Euro	236.250 Euro	113.750 Euro	76.000 Euro	37.750 Euro	37.750 Euro	75.500 Euro	94.375 Euro	113.250 Euro
Bei Kosten von 45,0 Prozent ergibt sich ein Goodwill als Anteil vom Umsatz von ...					33,3 Prozent	66,6 Prozent	83,2 Prozent	99,9 Prozent
Bei Kosten von 50,0 Prozent ergibt sich ein Goodwill als Anteil vom Umsatz von ...					28,3 Prozent	56,6 Prozent	70,7 Prozent	84,9 Prozent
Bei Kosten von 60,0 Prozent ergibt sich ein Goodwill als Anteil vom Umsatz von ...					18,3 Prozent	36,6 Prozent	45,7 Prozent	54,9 Prozent
Bei Kosten von 67,5 Prozent ergibt sich ein Goodwill als Anteil vom Umsatz von ...					10,8 Prozent	21,6 Prozent	27,0 Prozent	32,4 Prozent

Tabelle 2: Beispiel anhand eines einheitlichen Umsatzes mit unterschiedlichen Kostenstrukturen (Copyright by G. + O. Frielingsdorf und Partner GbR).

mäßigkeiten und inneren Strukturen von Praxen und Apotheken auskennen und die darüber hinaus in der Lage sind, auch das Sachanlagevermögen korrekt zu berechnen.

In den neuen „Hinweisen“ wurden erstmalig Begrifflichkeiten, wie „übertragbare“ Umsätze, Kosten und Gewinne, verwendet. Die neuen Inhalte sollen zeigen, dass nun erkannt wurde, nicht nur auf die Umsätze als Ausgangsgröße abzustellen, sondern dass es auf „übertragbare“ Gewinne ankomme. Das ist zunächst nicht falsch und wird mit der IBT-Methode schon seit Jahrzehnten so praktiziert. So werden einige Einflüsse genannt, die auf Umsatz, Kosten und Gewinne Einfluss nehmen, allerdings werden grundsätzliche und wesentlich bestimmende Größen völlig ignoriert, z. B. die unterschiedlichen Strukturen jeder Fachrichtung, deren Abhängigkeiten von gesetzlichen Maßnahmen etc.

Damit nicht genug: Es wird erneut ohne betriebswirtschaftlich fundierte Logik, mit der beliebigen und manipulativen Einführung eines diffusen „Prognosefaktors“ gehandelt, frei nach dem Motto: Welcher Wert darf es denn sein?! Das ist dann der sogenannte „Goodwill“, nach freiem Ermessen gesetzt, und das sieht im konkreten Fall so aus (s. Tab. 2).

Die „BÄK-Hinweise“ gehen in Punkt 4.8 ihrer Veröffentlichung „in der Regel“ von einem Prognosefaktor „2“ aus. Naturgemäß ist daran keiner gebunden, jeder kann auch die Faktoren 1 bis 5, mehr oder weniger beliebig einsetzen. Um im obigen Beispiel zu bleiben: Bei gleichem Umsatz und unterschiedlichen Kostenquoten zwischen 45,0%

bis 67,5% liegt der Goodwill beim Ansatz des „Prognosefaktors 2“ zwischen 66,6% und 21,6% vom Umsatz. Das lässt sich minimieren oder maximieren, je nach Wahl des Prognosefaktors auf einen Goodwill zwischen 10,8% und 99,9% vom Umsatz! Auch die Höhe des „Oberarztgehalts“ ist starr festgelegt, völlig unabhängig von der jeweiligen Fachrichtung, also allen Regeln, die der Markt fordert.

Es darf weiter gerätselt werden: Wenn all das nach freiem Ermessen in den Goodwill umgesetzt wurde, geht die BÄK mit ihren „Hinweisen“ von folgendem aus (Zitat): „... dass sich bei Berücksichtigung dieser Faktoren der nach Nr. 4 errechnete Wert in der Regel nicht um mehr als 20 Prozent verändert.“ Es gibt also Spielraum nach oben und unten, gerade so, wie es beliebt.

Fazit

Erneut sind der freien Manipulation Tür und Tor geöffnet. Dabei stellt sich die Frage, ob die Bundesärztekammer nicht doch lieber die Finger von Bewertungsfragen weglassen und sich den ihr zugewiesenen Aufgaben widmen sollte. Zum einen, weil sie für „Richtlinien zur Bewertung von Arzt- oder Zahnarztpraxen“ nicht legitimiert war und ist, was sie zum anderen mittlerweile selber einräumt in ihren sogenannten „Hinweisen“. Es wäre um ein Vielfaches besser gewesen, sich von der betriebswirtschaftlich ohnehin falschen Richtlinie zu verabschieden und die Bewertung den dazu legitimierten vereidigten Sachverständigen zu überlassen. Wer jetzt zum Beispiel in öffentlichen Körperschaften, die ebenso wenig zur

Bewertung ärztlicher und zahnärztlicher Einrichtungen legitimiert sind, zu den betriebswirtschaftlich äußerst bedenklichen „Hinweisen“ greift, um Praxiswerte zu schätzen, muss sich immer den Fragen stellen, wie er zu nachweisbar korrekten „übertragbaren Umsätzen, Kosten und Gewinnen“ gekommen ist, wie er einen x-beliebigen „Prognosefaktor“ begründen will, der dem Spiel der Phantasie ausgesetzt ist und welche Kenntnisse er mitbringt, um zum Teil hoch wertintensives Inventar zu ermitteln, weil zu einer Bewertung die Kenntnis aller diesbezüglichen Einflussgrößen zählt.

info.

Weitere Informationen zu den einzelnen Teilbereichen sind abgelegt unter www.frielingsdorf-partner.de

autor.



G. + O. Frielingsdorf und Partner GbR

Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen
 Kaiser-Wilhelm-Ring 50, 50672 Köln
 Tel.: 02 21/13 98 36 77
 0800-Praxiswert
 Fax: 02 21/13 98 36 65
 E-Mail: info@frielingsdorf.de
www.frielingsdorf-partner.de



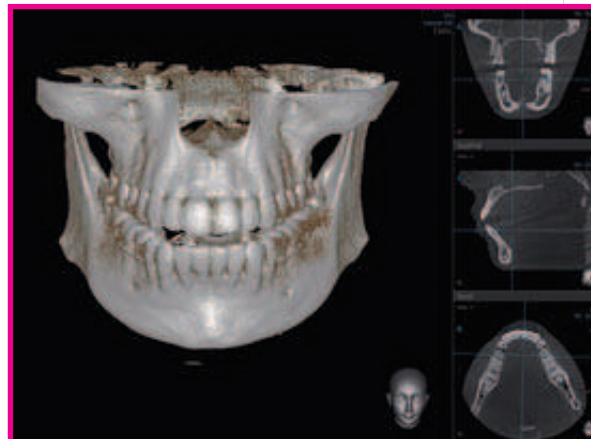
PaX-Duo3D

DVT - Multi FOV [12x8.5 - 5x5], OPG 2-in-1



IDS-Neuheit!

Das Spitzen DVT für Implantologen.



>> weltklasse OPG und DVT Technologie vom Marktführer in einem leistungsstarken Gerät - oder möchten Sie neben Ihrem DVT ein separates OPG aufstellen?



>> Multi FOV: 12 x 8.5cm, 8.5 x 8.5cm, 8.5 x 5cm, 5 x 5cm. Das richtige FOV für jede Indikation - Sie entscheiden.

> ...der Beginn einer wunderbaren Freundschaft!

>> weitere Champions...

>> Picasso Trio
DVT [12x7], OPG,
CEPH 3-in-1



>> PaX-Uni3D
3D [5x5 od. 8x5], OPG,
CEPH one-shot - modular



>> PaX-Primo
das OPG, das in allen
Punkten überzeugt.

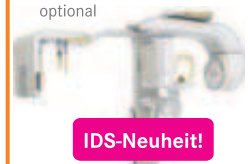


IDS-Neuheit!

>> Picasso Master
DVT - Multi FOV
[16x7, 16x10, 20x19]



>> PaX-Reve3D
DVT - Free FOV [15x15-5x5],
OPG 2-in-1, CEPH one-shot
optional



IDS-Neuheit!

Bestseller in 3D Röntgen im deutschsprachigen Raum seit IDS 2007.

www.orangedental.de / info. +49 (0) 73 51 . 474 990

orangedental 
premium innovations