

# ärztliches Journal

reise & medizin

Europas fünfte  
Jahreszeit

Patagonien hautnah

Miami: Glamour im  
Sonnenstaat

1001 Nacht –  
Wege ins Paradies

SCHEIDEN TUT NICHT WEH – wenn man sich die Übergabe seiner Praxis gut überlegt. Zunächst sollte der Arzt sich einen Überblick über seine wirtschaftliche Situation verschaffen, indem er auflistet, welche Einkünfte vor dem Zeitpunkt der Praxisaufgabe erzielt werden und welche danach. Auf dieser Grundlage lässt sich eine Übergabe oder ein Verkauf realistisch planen, z.B. ob man ad hoc aussteigen will oder in Teilschritten? Zunächst stellt sich die Frage nach dem Wert der Praxis. Gedanklich setzt sich der Kaufpreis aus dem Wert der veräußerten Gegenstände und dem ideellen Praxiswert (z.B. Patientenstamm, Ruf der Praxis etc.) zusammen.

■ **Wertermittlung** Früher wurde dafür immer die so genannte »Ärzttekammermethode« angesetzt, die aber nur einen groben Wert wiedergibt. Üblicher ist heute die Bewertung nach der modifizierten Ertragswertmethode. »Um den Wert der Praxis und damit den Verkaufspreis zu bestimmen, sollten sich die Beteiligten im Vorfeld einigen, welche Bewertungsgrundlage sie wählen«, betont Fachanwalt Peter Rössler, bei der Kanzlei BTR Mecklenburg & Partner. »Am besten nutzt man beide Methoden als Grundlage für die Verhandlungen.«

1. Bei der **Ärzttekammermethode** wird der Durchschnittsumsatz der letzten drei Jahre genommen, davon wird ein fiktiver Arztlohn (meist ein Oberarztgehalt nach I b BAT) abgezogen und dann das Ganze durch drei geteilt. Nach diesem Schlüssel ermittelt man den ideellen Praxiswert, auch »Goodwill« genannt. Diesem Wert wird der Substanzwert hinzuaddiert. Diese Methode hat den Nachteil, dass sie sich nur mit Vergangenheitswerten des Umsatzes und nicht mit dem Gewinn befasst.

2. Um heutzutage für einen Praxisverkauf eine Finanzierung durch die Bank zu bekommen, muss im Businessplan der **modifizierte Ertragswert** angesetzt werden. Das Gesundheitssystem unterliegt permanenten Änderungen, die Einfluss auf die Entwicklung des Einkommens der Ärzte haben, deshalb soll die »Zukunft« in die Bewertung miteinfließen. Bei dieser Methode schätzt der Nachfolger selbst

## UNSERE EXPERTEN



Der **Ring Freier Wirtschaftsberater** (RfW) ist Mitglied im Bundesverband unabhängiger Vermögensplaner. Seit elf Jahren erfolgreich im deutschen Markt, betreuen die IHK-zertifizierten Berater des RfW ca. 20.000 Kunden und sind spezialisiert auf Selbstständige und Freiberufler.

**Der Experte zum Thema Kapitalanlagen:**  
Dipl. Vermögensmanger DIA Eberhard Schwab,  
Vorstand RfW AG ([www.rfw.de](http://www.rfw.de))

# GEORDNETER RÜCKZUG

auf der Basis der Umsatzzahlen der letzten drei Jahre seinen Gewinn für die nächsten drei Jahre. Einnahmen und Ausgaben werden gegenübergestellt, das Ergebnis durch einen Faktor für außerordentliche Ereignisse wie Risiken durch die Gesundheitsreform, Abwanderung von Patienten, die den Nachfolger nicht akzeptieren, erhöhte Personalkosten und nötige Investitionen etc. bereinigt. Diese in der Zukunft erzielten Einnahmeüberschüsse werden auf den Stichtag der Praxisbewertung abgezinst. Auch hier werden die Substanz- und Sachwerte, wie Investitionsgüter, Ein- und Umbauten, Instrumentarium etc. zum Verkaufsstichtag hinzuaddiert. Was kompliziert klingt, stellt für den Verkäufer meist eine deutliche finanzielle Besserstellung gegenüber der Ärztekammermethode dar – und für den Nachfolger eine solide Kalkulationsbasis für die Zukunft.

■ **Übergabemodus** Wichtig ist es auch, sich über die Form der Übergabe zu verständigen. Die rechtzeitige Planung und der Verkauf der Praxis in Teilschritten etwa ermöglicht es dem Inhaber, sich nach und nach aus dem Berufsalltag herauszulösen. Gleichzeitig wird ein Erwerber sukzessive an die Patienten herangeführt, bis er letztlich den Patientenstamm übernimmt.

■ **Zulassung** Die Zulassung als solche kann nicht Gegenstand eines Kaufvertrages sein. Weder die Zu-

lassung noch der Vertragsarztsitz ist eine übertragungsfähige Vermögensposition. Im Vertrag kann jedoch geregelt sein, dass der Vertragsarzt verpflichtet sein soll, ein Nachbesetzungsverfahren bei der KV einzuleiten und sich dafür einzusetzen, dass der Interessent an seiner Stelle zur vertragsärztlichen Versorgungstätigkeit zugelassen wird. Zum Schutz des Nachfolgers empfiehlt sich eine strafbewährte Wettbewerbsklausel im Praxisübernahmevertrag.

■ **Datenschutz** Besonders bedacht werden muss eine Klausel bezüglich der Übergabe der Patientenkartei. Die Patientenkartei darf – weil die ärztliche Schweigepflicht auch unter Ärzten gilt – nicht ohne Einwilligung des betroffenen Patienten weitergegeben werden. Am besten fragt der Arzt bei der Konsultation seine Patienten selbst.

■ **Steuerliche Gestaltung** Aus steuerlicher Sicht ist der optimale Zeitpunkt dann gegeben, wenn zur Zeit der Praxisveräußerung oder -aufgabe möglichst geringe Einkünfte fließen. Das lässt sich durch eine geschickte Steuergestaltung erreichen. So kann zum Beispiel in dem entsprechenden Jahr eine umfassende Renovierung der vermieteten Häuser vorgenommen werden. Am besten sollte der Ablauf und die Gestaltung vorher detailliert mit einem Finanzberater und dem Steuerberater durchgeplant werden.

### ERMITTLUNG PRAXISWERT

Selbst bei einem höheren Zinssatz und einem niedrigeren Abzinsungsfaktor liegt der Praxiswert über dem Wert der Ärztekammermethode. In beiden Fällen wird ein Substanzwert hinzugerechnet.

Ärzttekammermethode		Modifizierte Ertragswertmethode	
<b>Bruttojahresumsatz</b>		<b>Prognostizierter Ertrag<sup>2</sup></b>	
2004	360.000	2007	60.000
2005	340.000	2008	70.000
2006	320.000	2009	80.000
<b>Summe</b>	<u>1.020.000</u>	<b>Summe</b>	<u>181.440</u>
<b>durchschnittl. Bruttojahresumsatz (:3)</b>	340.000	<b>Dieser Wert wird abgezinst:</b>	
<b>abzügl. kalkulatorischer Arztlohn<sup>1</sup></b>	<u>70.000</u>	<b>z.B. Zinssatz 5%, (Abzinsungsfaktor 0,864)<sup>3</sup></b>	340.000
	<u>270.000</u>		
<b>Ein Drittel wird als ideeller Praxiswert (Goodwill) angesetzt</b>	<b>90.000</b>	<b>Praxiswert</b>	<b>176.240</b>

<sup>1</sup> Hier wird das Jahresgehalt eines Oberarztes angesetzt.

<sup>2</sup> Einnahmen ./ . Ausgaben, bereinigt um außerordentliche Ereignisse wie Risiken z.B. durch Gesundheitsreform, Abwanderung von Patienten, die den Nachfolger nicht akzeptieren, erhöhte Kosten durch Personaländerungen, Investitionen etc.

<sup>3</sup> Berechnung für 3 Jahre:  $5\% / (1 + 0,05)^3 = 0,864$

**Beratung:** Peter Rössler, Fachanwalt für Steuerrecht bei BTR Mecklenburg & Partner  
**Weitere Infos:** BTR, Tel. 069/9784880  
RfW, Tel. 08152/99830

Sie haben ganz andere Fragen?  
Die RfW-Experten antworten Ihnen  
vertraulich und kostenfrei.

[aerzte-info@rfw.de](mailto:aerzte-info@rfw.de)

Telefonische Hotline unter  
08152/9983-0