

Wo ist Ihre Praxis noch etwas wert?

Die Praxiswertermittlung ist eine komplexe Angelegenheit – aber von hoher Relevanz, etwa wenn es um die Planung der Praxisabgabe geht. Die Karte des Monats Januar verhilft zu einer ersten Einordnung, wie schwer es werden könnte, die Praxis einem Nachfolger zu einem angemessenen Preis schmackhaft zu machen.

VON HAUKE GERLOF

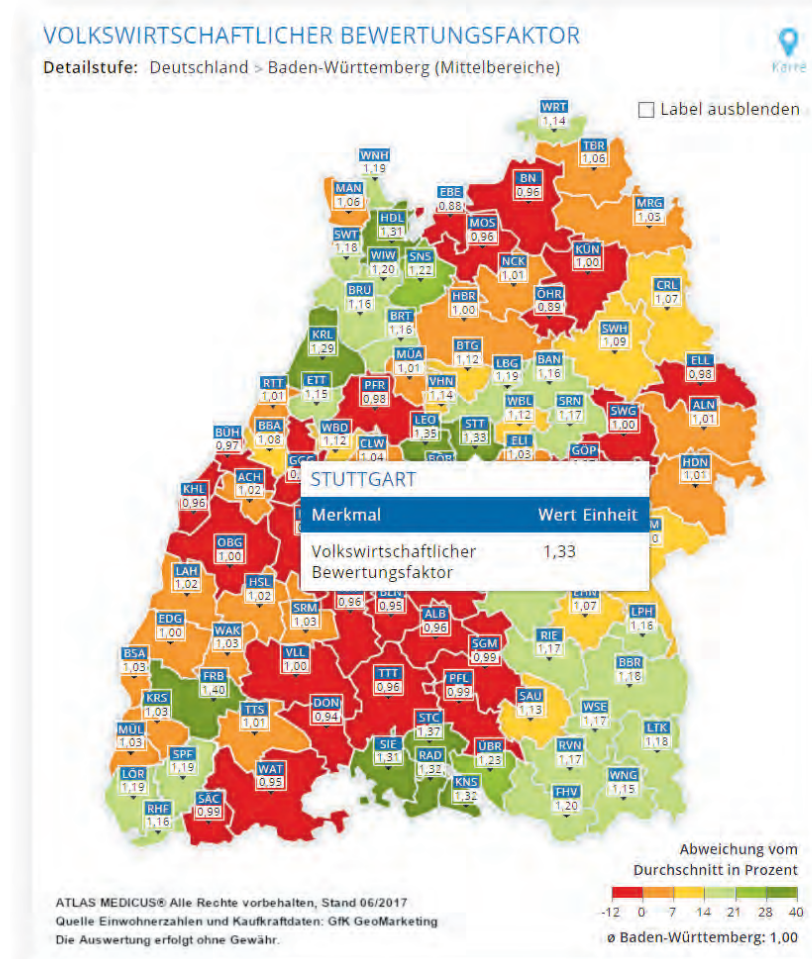
NEU-ISENBURG. Was ist meine Praxis noch wert, wenn ich in den Ruhestand gehen will? Diese Frage wird sich wahrscheinlich jeder niedergelassene Arzt stellen, der auf die 60 zugeht und nicht noch mit 70 Jahren Patienten am Fließband behandeln will.

Für die Antwort auf diese Frage spielen nicht nur betriebswirtschaftliche Faktoren wie die Anzahl der im Quartal behandelten Patienten, die Personalkosten, der Privatanteil, der Zustand der Praxiseinrichtung, der Stand bei der Medizintechnik und das Leistungsspektrum der Praxis eine Rolle. Auch das volkswirtschaftliche und demografische Umfeld und der Versorgungsgrad einer Region mit Ärzten der eigenen Fachgruppe fließen letztlich in den Wert ein, den ein Arzt am Ende seiner beruflichen Existenz für seine Praxis erzielen kann.

Objektivierbare Faktoren gefordert

Dass bei der Bewertung von Arztpraxen auch objektivierbare, messbare Faktoren herangezogen werden, hat schon der Bundesgerichtshof in einem Urteil gefordert (9. Februar 2011, XII ZR 40/09). Genau das soll die aktuelle „Karte des Monats“ leisten, die die „Ärzte Zeitung“ in Kooperation mit dem Datendienstleister und IT-Unternehmen Rebmann Research jetzt ins Netz gestellt hat. Die interaktive Karte zu den Praxiswerten für Allgemeinarzt-Praxen – heruntergeladen auf Mittelbereiche unterhalb der Kreisebene – ist ab sofort im Internet abrufbar: www.aerztezeitung.de/extras/Karte_des_Monats

In seiner unternehmenseigenen Datenbank Atlas Medicus®, aus dem die Daten für die Karte extrahiert werden, führt Rebmann Research ver-



Ein hoher VBF-Wert heißt: Ärzte haben es leichter, einen Praxiskäufer zu finden.

schiedene Daten in einem „volkswirtschaftlichen Bewertungsfaktor (VBF)“ zusammen. Dieser ermittelt sich aus dem Mittelwert von Kaufkraftdaten (Quelle: GfK Konsumforschung), dem Versorgungsgrad/Arztdichte (Daten, sofern verfügbar, nach KV-Angaben bzw. von Rebmann Research) sowie dem Demografiertyp in Anlehnung an den Wegweiser Kommune der Bertelsmann Stiftung.

Der Wert 1 bildet jeweils den Durchschnittswert einer KV-Region ab. Werte größer als 1 bilden damit eine tendenziell bessere Bewertungssituation für den Faktor ab und vice versa. „Hohe Kaufkraft in einer Region wirkt sich tendenziell positiv aus, eine hohe Arztdichte ebenso. Stark alternde, gar schrumpfende Kommunen gehen dagegen negativ in den Gesamtwert einer Region ein“, erläutert Dr. Bernd Rebmann, dessen Unternehmen die Analyse erstellt.

Anschaulich gemacht werden die unterschiedlichen Werte durch die

grün-rot-Einfärbung der einzelnen Sprengel sowie die prozentuale Abweichung vom Durchschnittswert. Besonders hoch liegt der Wert beispielsweise mit 1,46 (also 46 Prozent höher als der Durchschnitt) in der Region im vorderen Taunus, nördlich von Frankfurt. Sehr niedrig dagegen liegen mit 0,70 (also 30 Prozent niedriger als der Durchschnitt der KV) einige Gebiete in Sachsen.

Tendenzielle Aussagen möglich

Ein niedriger Wert des VBF führt dazu, dass eine Praxis (im Vergleich zu einer mit hohem Bewertungsfaktor) tendenziell mit größeren Schwierigkeiten veräußert werden kann.

Doch was können diese Werte einem Praxisinhaber sagen, der seine Praxis in absehbarer Zeit abgeben will? Oder einem jungen Arzt, der mit dem Gedanken spielt, sich niederzulassen? Das kommt darauf an:

■ Am leichtesten haben es sicherlich Ärzte, die in stark überversorgten Gebieten praktizieren und einen besonders hohen VBF aufweisen, etwa in Berlin oder München. „Sie können ziemlich zuversichtlich sein, dass sie ihre Praxis, unabhängig von ihrem Zustand, zu einem guten Preis verkaufen können – allein deshalb, weil die Nachfrage nach Arztsitzen so hoch ist“, sagt Datenanalyst Rebmann.

■ In Gebieten mit einem niedrigen VBF ist es dagegen besonders wichtig, frühzeitig mit der Planung der Praxisabgabe zu beginnen, die Praxis für den Versorgungsbedarf der Region möglichst gut zu positionieren und die Fühler nach möglichen Nachfolgern auszustrecken.

■ Für niederlassungswillige Ärzte sind die VBF-Werte dagegen Indikatoren, wie ihre Verhandlungsposition gegenüber abgabewilligen Ärzten ist. „Ungeachtet der Werte kann es auch in schlechter bewerteten Gebieten lukrativ sein, eine Praxis zu übernehmen, da wenig Konkurrenz vorhanden ist und es trotz niedriger Kaufkraft einen großen Bedarf seitens der Bevölkerung geben kann“, betont Rebmann. Teilweise würden in den schlechteren Regionen sogar Honorarzuschläge gezahlt, zusätzlich griffen häufig weitere regionale Fördermaßnahmen, um die Versorgung zu sichern. So ist in weiten Regionen in Thüringen oder Mecklenburg-Vorpommern beispielsweise der VBF eher niedrig – aber Hausarztpraxen dort gehören zu den umsatzstärksten in Deutschland.

■ **Abruf im Internet:** www.aerztezeitung.de/extras/karte_des_monats

PRAXISTIPP

Maßnahmen zur Förderung der Praxisabgabe

■ Spätestens fünf Jahre vor der Praxisabgabe ist mit den Planungen zu beginnen.

■ Eine frühe Bewertung zeigt Optimierungspotenzial auf.

■ Eine Bewertung nach dem modifizierten Ertragswertverfahren rückt nicht die Leistung des Abgebers in den Fokus, sondern den zukünftigen potenziellen Ertrag des Übernehmers.

■ Umsatzsteigerungen in den Jahren vor Abgabe wirken sich stark auf den Praxiswert aus.

■ Gerade in Regionen, die wenig nachgefragt werden, ist es wichtig, Vorzüge und Besonderheit des Praxisumfeldes darzustellen.

■ Neben Patientenstruktur, Kaufkraft, Nahverkehrsanbindung kann es hilfreich sein, Vorzüge und Freizeitwert der Umgebung zu beschreiben oder die Menschen in der Region zu charakterisieren.

■ Frühzeitig Kontakte mit KV und Kollegen, etwa in nahe gelegenen Krankenhäusern, um einen etwaige Niederlassungsbedarf einschätzen zu können

■ Praxisbörsen regelmäßig im Blick behalten, um potenzielle Nachfolger zu erkennen.

■ Weiterbildungsbefugnis erwerben und regelmäßig Weiterbildungsassistenten beschäftigen: Für das Gehalt des/der Assistenten/in werden hohe Zuschüsse gezahlt.

■ Medizintechnik und IT-Ausstattung sollten auf aktuellem Stand sein. Die Anschaffung einer neuen Praxis-EDV kurz vor der Praxisabgabe wird sich aber nicht unbedingt auszahlen: Hier will der Übernehmer in der Regel ein Wörtchen mitreden. (ger)