



Existenzgründeranalyse 2005/2006 : Rückgang der Übernahmeentgelte.

Die aktuellen Zahlen der Existenzgründeranalyse lassen keinen Zweifel daran, dass die Attraktivität der Arztpraxen – gemessen am ideellen Praxiswert – **einem Abwärtstrend** unterliegt.

Die von der Deutschen Apotheker- und Ärztebank in Zusammenarbeit mit dem Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung erhobenen Daten zu den Übernahmeentgelten beziehen sich auf die Auswertung der Daten der Finanzierung von 2.600 Praxisgründungen im Zeitraum der Jahre **2005/2006**.

Im Durchschnitt aller Arztgruppen sind die **Übernahmeentgelte in diesem Zeitraum gegenüber der Auswertung für die Jahre 2001/2002 um mehr als 10 % gesunken**. Mit einem Rückgang um 12,5 % ist dabei insbesondere der „ideelle Praxiswert“ gesunken, der den Wert der Praxis und die Ertragserwartungen des Käufers dokumentiert. Auch der „Substanzwert“ der Unternehmen (Kauf der übernommenen oder neu angeschafften medizinisch-technischen Geräte und der Ausstattung der Praxis) ist mit – 6,3 % deutlich auf Talfahrt.

Bei der Neuzulassung von Arztpraxen steht die Übernahme eines bereits bestehenden Unternehmens im Vordergrund. Der Anteil der Ärzte, die in eine Praxis (Einzel-, Gemeinschaftspraxis, Praxisgemeinschaft) eingetreten sind, liegt bei nahezu 90 % aller Praxisfinanzierungen. Knapp die Hälfte aller durchgeführten Finanzierungen entfiel im Berichtszeitraum auf die Übernahme einer Einzelpraxis.

Der Wert einer allgemeinärztlichen Einzelpraxis ist von 79.522 Euro (2004/2005) auf 75.911 Euro (2005/2006) gesunken. Auch bei der Überführung einer Einzelpraxis in eine Gemeinschaftspraxis ist in diesem Zeitraum ein deutlicher Wertverlust, und zwar von 94.295 Euro auf 85.863 Euro zu verzeichnen.

Bei den Hausärzten lag der ideelle Praxiswert einer hausärztlichen Praxis bei der Übernahme einer Einzelpraxis bei 53.627 Euro (neue Länder: 32.102 Euro) und der Substanzwert der Praxis für übernommene Geräte und die Ausstattung der Praxis bei 22.284 Euro (neue Länder: 16.536 Euro).

Bei dem Einstieg in die hausärztliche Versorgung sind die Übernahmeentgelte bei der Übernahme einer Einzelpraxis deutlich höher als bei dem Beitritt zu einer Gemeinschaftspraxis oder einer Praxisgemeinschaft.

Für die Vertragsärzte ist es – zumal in wirtschaftlich weniger attraktiven Gebieten – nicht immer einfach, einen geeigneten Nachfolger für die Praxis zu finden und die wirtschaftlichen Vorstellungen beim Praxisverkauf zu realisieren. Für die Vertragsärzte, die sich auf die Praxisabgabe vorbereiten, ist daher eine umfassende strategische Planung unverzichtbar.

Dabei muss die Praxisübergabe langfristig vorbereitet und nicht erst in letzter Minute begonnen werden. Die Liberalisierung des Vertragsarztrechts (VÄndG) vermittelt interessante Möglichkeiten für die Übergabe der Praxis an einen Nachfolger der eigenen Wahl durch die vorherige Tätigkeit des Übernahmekandidaten als angestellter Arzt.

Das sind die wichtigsten Daten zum ideellen Praxiswert und zum Substanzwert der Praxen bei der Übernahme einer Einzelpraxis:

Arztgruppe	Ideeller Praxiswert	Substanzwert	Gesamt
	Euro	Euro	Euro
Allgemeinärzte	53.627	22.284	75.911
Anästhesisten	46.667	46.000	92.667
Augenärzte	94.286	48.861	143.147
Chirurgen	136.706	68.439	205.145
Dermatologen	81.839	45.652	127.491
Gynäkologen	74.074	40.732	114.806
HNO-Ärzte	86.443	37.603	124.046
Internisten	84245	39 135	123 380
Kinderärzte	86.517	33.366	119.883
Nervenärzte/ Neurologen	53.950	28.148	82.098
Orthopäden	128.567	59.482	188.049
Psychotherapeuten/ Psychiater	35.955	12.800	48.755
Urologen	160.119	54.100	214.219
Alle Ärzte	78.847	36.898	115.745

Quelle: Deutsche Apotheker und Ärztebank, Zentralinstitut für die kassenärztliche Versorgung: Existenzgründeranalyse 2005/2006