



Bundesgerichtshof: Grundsatzentscheidung zur Praxisbewertung.

Bei dem Verkauf einer Arztpraxis an einen Nachfolger – neuerdings auch zunehmend an ein Medizinisches Versorgungszentrum – stellt die Ermittlung des Praxiswertes eine große Herausforderung dar. Der Bundesgerichtshof hat in einem Urteil Grundsätze für die Praxisbewertung festgelegt (Az.: XII ZR 45/06).

Bei der Bewertung des Wertes einer Arztpraxis ist zu unterscheiden zwischen dem Substanzwert (Sachwert) der Praxis und dem ideellen Wert der Praxis (sog. good will).

Der Umsatz der Praxis wird in den Empfehlungen der Bundesärztekammer in ihrer „Richtlinie zur Bewertung von Einzelpraxen“ grundsätzlich für geeignet angesehen, den Wert einer Arztpraxis zu bestimmen. Ein Vorteil dieses Verfahrens wird darin gesehen, dass der Umsatz der Praxis am sichersten festzustellen ist. Aus dem Umsatz lassen sich nach Meinung der Bundesärztekammer auch die Entwicklungschancen für den Übernehmer oder den Fortführer der Praxis am ehesten beurteilen. Die Bewertung erfordert eine Beurteilung der Entwicklung der Praxis in den letzten drei Jahren. Ein signifikanter Anstieg oder ein signifikantes Abfallen des Jahresumsatzes sollen berücksichtigt werden. Dieses Vorgehen wird vom Bundesgerichtshof in seinem Urteil vom 6. Februar 2008 grundsätzlich billigt.

Der Gewinn (Ertrag) einer Praxis wird bei der Praxisbewertung als weniger gewichtig angesehen, weil er aufgrund der individuellen Gestaltung der Kostenseite weitgehend von den unternehmerischen Entscheidungen des einzelnen Arztes und seiner Organisation des Praxisbetriebs abhängt.

Der ideelle Wert einer Arztpraxis kann mit einem Drittel des ermittelten durchschnittlichen Jahresumsatzes dieser Praxis angenommen werden. Nach einer Richtlinie der Bundesärztekammer werden von dem für die Praxis ermittelten durchschnittlichen Jahresumsatz ein kalkulatorischer Arztlohn für den Praxisinhaber (Jahresgehalt eines Oberarztes nach I b BAT, brutto, verheiratet, zwei Kinder, Endstufe, ohne Mehrarbeitsvergütung) in variabler Höhe, gemessen an entsprechenden Umsatzgrößen, abgesetzt.

In den über den Substanzwert der Praxis hinausgehenden Wert einer Arztpraxis (sog. good will) gehen immaterielle Faktoren wie Mitarbeiterstamm, Standort, Leistungsspektrum, Art und Zusammensetzung der Patienten, Konkurrenzsituation und ähnliche Faktoren ein, die regelmäßig auf einen Nachfolger übertragbar sind. In die Bewertung des „good will“ gehen aber auch Faktoren wie Ruf und Ansehen des Praxisinhaber ein, die mit dessen Person verknüpft sind und deshalb grundsätzlich nicht übertragbar sind. Dem good will kommt nach der Einschätzung des Bundesgerichtshofs ein eigener Marktwert zu.

Der Bundesgerichtshof lehnt die in der Richtlinie der Bundesärztekammer vorgesehene Reduzierung des Umsatzes um einen kalkulatorischen Arztlohn ab und fordert die Ansetzung eines den „individuellen Verhältnissen entsprechenden Unternehmerlohnes“.

Der Bundesgerichtshof hat keine Aussagen zu dessen Berechnungsmethodik im Detail getroffen. Erforderlich ist damit eine individuelle Einschätzung. „Nur auf diese Weise wird der auf den derzeitigen Praxis(mit)inhaber bezogene Wert der Praxis eliminiert, der auf dessen Arbeit, persönlichen Fähigkeiten und Leistungen beruht und auf einen Übernehmer nicht übertragbar ist“, betonen die Richter.

Die Forderung des Bundesgerichtshofs zur Feststellung eines individuellen Unternehmerlohns anstelle eines pauschalen Wertes des „kalkulatorischen Arztlohns“ dürfte die Feststellung des Praxiswertes in der Zukunft nachhaltig beeinflussen.

Einschränkend ist allerdings zu berücksichtigen: Der Verkaufspreis einer Praxis ergibt sich in erster Linie aus den Verhältnissen am Markt und weniger aus den Vorstellungen des Käufers bzw. Verkäufers.