

Wie wird ein Ordinationswert berechnet?

Objektives Rechenergebnis sorgt noch lange nicht für angemessenen Kaufpreis.

DER GESAMTWERT eines Ordinationsbetriebes setzt sich aus erstens dem (ideellen) Praxiswert und zweitens dem Substanzwert zusammen. Eigentum an Ordinationsmöglichkeiten ist als Immobilienwert gesondert zu sehen. Als Bewertungsmethode sehe ich für die Ermittlung des Praxiswertes ein modifiziertes, vereinfachtes Übergewinn-Verfahren als das geeignetste an, bei dem im Wesentlichen der Gewinn der letzten drei Jahre auf einen durchschnittlichen, in den nächsten Jahren vom Übernehmer erzielbaren, normalen Jahres-Durchschnittsgewinn umgerechnet wird.

Von diesem durchschnittlichen, zukunftsorientierten Jahresgewinn wird ein Betrag in Abzug gebracht, den ein möglicher Übernehmer im Krankenhaus durchschnittlich brutto verdienen würde (= Unternehmerlohn). Vom dann noch verbleibenden Gewinn (Übergewinn) wird die darauf entfallende Einkommensteuer abgezogen und der verbleibende (Netto-)Betrag mit einem Jahresfaktor multipliziert, der die Nachwirkungsdauer des vom Vorgänger übergebenen ideellen Praxiswertes abbilden soll. Das Ergebnis ist der so genannte ideelle Praxiswert (auch: Firmenwert; Good Will).

MARKTWERT DER ANLAGEGÜTER

Der zweite Teil der Ordinationswert-Ermittlung betrifft den Substanzwert. Hier sollten solche Werte zum Ansatz kommen, die ein Übernehmer bei Praxisweiterführung für das einzelne Wirtschaftsgut ansetzen würde. Man kann sich dabei am Marktwert der einzelnen (Anlagen-)Gegenstände orientieren, also dem Preis, der zu bezahlen wäre, müsste das Wirtschaftsgut jetzt gekauft werden, natürlich unter Berücksichtigung des Alters des Wirtschaftsgutes.

Die Einholung von Schätzwerten bei Ordinationsausstattungsfirmen kann dienlich sein, doch dürfen dabei nicht wertmindernde Eigeninteressen der Firmen (die lieber Neugeräte verkaufen) ihren Niederschlag finden. Alte, aber noch im laufenden Einsatz befindliche Wirtschaftsgüter sollten mit einem Mindestwert (beispielsweise 15 Prozent der

seinerzeitigen Anschaffungskosten) angesetzt werden, wenn sie noch eine brauchbare Leistung erbringen.

RECHNUNG IST NOCH NICHT DER SCHLUSSPUNKT

Der nach den obigen Verfahren zweiteilig ermittelte rechnerische Gesamtwert stellt zwar einen objektivierten Wert dar, muss jedoch noch nicht der Schlusspunkt sein. Vielmehr werden – nach der objektivierten Wertermittlung – jetzt die subjektiven Beeinflussungsfaktoren in die Verhandlung eingebracht werden. Wenn Abänderungswünsche nicht beide Vertragspartner überzeugen, wird man meist bei den errechneten Werten bleiben. Ich empfehle jedoch eindringlich und als oberstes Ziel eine Einigung anzustreben, mit der beide Seiten ehrlich und wirklich zufrieden sind. Nur dann ist die „freundliche Übernahme“ gelungen, die beiden Seiten Vorteile bringt. Die Wertschätzung eines freiberuflichen Ordinationsbetriebes muss sich in der Anerkennung eines Unternehmenswertes auch für medizinische Unternehmen (Arztpraxen) zeigen. Den Übergebern muss für die Übergabe einer fitten, zeitgemäßen Ordination, entsprechende Patienten-Einführung und Geschäfte-Übergabe ein anerkannter Ordinationswert gesichert werden, die Übernehmer müssen die Vorteile einer „freundlichen Praxisübertragung“ nutzen und können in der Folge selbst gewiss sein, dass auch sie bei ihrer Praxisübertragung einmal eine Ablöse für den Ordinationswert erhalten werden.

GROSSER DIENST FÜR DEN NIEDERGELASSENEN BEREICH

Oberösterreich war seinerzeit Vorreiter und hat seit 2002 für Kassenpraxis-Übertragungen (in Form der Gruppenpraxis) einen gesamtvertraglich gesicherten Ordinationswert. Der Konsens war sicher nicht leicht. Wahrscheinlich wurde daher die Wertermittlung auch sehr einfach gehalten. Für die Erreichung weiterer Ziele wie einerseits hoher Fitness- und andererseits hoher



© Gina Sanders – Fotolia.de

Wirtschaftlichkeitsgrad zum Übertragungszeitpunkt könnte eine betriebswirtschaftliche Anpassung einiger Bewertungsansätze dienlich sein. Das Wichtigste war und ist aber die Anerkennung eines Ordinationswertes überhaupt. Damit wurde dem niedergelassenen Bereich und der Ärzteschaft generell ein großer Dienst erwiesen.

Wenn die Österreich weite Diskussion um den Ordinationswert keine zufrieden stellende, berufsrechtlich abgesicherte Regelung erfährt, wird in Zukunft die niedergelassene Praxis schnell zurückgedrängt werden und größere Einheiten oder Versorgungszentren, bei denen die Bedeutung des freiberuflichen Arztes stark abnehmen und die Bedeutung kapitalorientierter Medizinversorger zunehmen wird, werden unsere zukünftige medizinische Versorgungslandschaft prägen. Mit der Wertschätzung eines Ordinationsbetriebes durch Anerkennung eines betriebswirtschaftlichen Wertes (auch für Kassenpraxen) werden die Zukunft des niedergelassenen Bereichs und die Bedeutung der selbständigen Ärzte in Österreich gestaltet.

Dr. KARL BRAUNSCHMID
 Ärztetreuhand Dr. Braunschmid
 Linz
 +43 (0)732/77 00 37
 kanzlei@braunschmid.at
 www.medtax.at

