



Auswirkung der OGH Rechtsprechung auf den Praxiswert

Wertfindung nach den Regeln der Unternehmensbewertung

Sie haben sich also entschlossen eine Ordination zu eröffnen. Aber Sie beabsichtigen, nicht ganz klein und ganz langsam zu beginnen, sondern eine bestehende Ordination zu kaufen. Sie haben sich ausgerechnet, daß Sie einen gewissen Betrag anstelle der mühevollen Aufbauarbeit an den bisherigen Ordinationsinhaber leisten können.

Der wiederum möchte eine adäquate Abgeltung für sein Lebenswerk.

Irgendwo in der Mitte müssen Sie sich treffen.

Wenn's um eine Privatpraxis geht, kann man die allgemeinen Regeln der Unternehmensbewertung anwenden:

Der Verkäufer wird das erzielen wollen, was ihm an Gewinnen nicht mehr zur Verfügung steht. Überlegt er fair, so wird er das was er an Arbeit geleistet hat, was er vielleicht woanders auch verdient hätte, ausklammern. Der potentielle Erwerber wird nur soviel abgelden wollen, was er in Zukunft an Gewinnen aus der Ordination entnehmen kann. In seiner Berechnung wird er das berücksichtigen, was er woanders auch verdient hätte.

Bei der Bewertung des ärztlichen Betriebes, des ärztlichen Unternehmens, wird dann so vorgegangen, dass untersucht wird, welche Gewinne in der Zukunft möglich und ziemlich sicher sind. Dabei wird auf die Daten der Vergangenheit zurückgegriffen und eine Hochrechnung in die Zukunft vorgenommen. Alles was außergewöhnlich ist und in der Zukunft nicht mehr vorkommen wird, oder anders passieren wird, wird ausgeschlossen.

Dabei wird jeder seine Zukunftsbetrachtung (aus der Sicht des Käufers oder Verkäufers) vornehmen.

Ausgegangen wird von der vorliegenden Einnahmen-Ausgaben-Rechnung oder vielleicht in manchen Fällen von der Bilanz. Auch die Faktoren, die in diesen Rechenwerken nicht erfaßt werden, müssen überlegt und berücksichtigt werden - beispielsweise der „Unternehmerlohn“. Aus der Sicht der Unternehmensbewertung, muß er jedenfalls berücksichtigt werden.

Das was man woanders (z.B.: Krankenhaus) verdient, oder was gedanklich einem anderen ähnlich Qualifizierten für seine Tätigkeit bezahlt werden müßte, muß in die Rechnung hinein.

Im Ergebnis wird jeder der Beteiligten, der Käufer und der Verkäufer seine Vorstellungen vom Wert der Praxis haben.

Der nächste Schritt ist dann die Preisfindung. Der tatsächlich bezahlte Preis weicht in aller Regel vom wirklichen Wert ab. Es fließen die persönlichen - subjektiven -

Überlegungen beider Teile ein. Neben der Frage, welche Gewinne kaufe ich bzw. verkaufe ich, sind auch noch die Sachwerte zu berücksichtigen. Je nach Art der Ordination sind diese Sachwerte mehr oder weniger bedeutsam. Vergleichen Sie nur die Ausstattung eines praktischen Arztes mit der eines Radiologen. Der Verkäufer wird den Zeitwert erhalten wollen. Der Käufer muß überlegen, ob die Gerätschaft noch zeitgemäß ist, was er am Gebrauchtmart bezahlen würde und wie lange die Gerätschaft noch verwendet werden kann. Es ergibt sich aus der Natur der Sache, daß gegen Ende der eigenen Tätigkeit kein allzu großes Investitionsinteresse mehr vorliegt.

Was ist sonst noch beim Praxiserwerb zu überlegen?

Eine ganz wichtige Sache ist die Frage der Miethöhe.

Die Miete die der Verkäufer bezahlt hat, ist aus der Einnahmen-Ausgaben-Rechnung zu sehen, oder herauszufinden.

Das ist aber nicht unbedingt die Miete, die der Praxiserwerber zu tragen hat.

Nach den entsprechenden Bestimmungen des Mietrechtsgesetzes kann der Hausherr bei einem Unternehmenserwerb die Miete auf den angemessenen Mietzins anheben. Wenn also der Unternehmensverkäufer schon über lange Jahre einen Mietvertrag hat und deshalb die Miete günstig ist, so kann der Unternehmenserwerber sicher sein, daß der Hausherr die Miete anheben wird.

Je nach Lage und Günstigkeit des „alten“ Mietvertrages können sich da große Unterschiede ergeben.

Schon aus diesem Grund wird die Berechnung der erzielbaren künftigen Gewinne für Käufer und Verkäufer unterschiedlich ausfallen.

Haben Sie sogar die Chance einen Kassenvertrag übernehmen zu können bzw. wirklich zu erhalten, dann stellt sich die Frage ob dieser Kassenvertrag einen zusätzlichen selbständigen Wert darstellt: „Muss ich für den Kassenvertrag eine extra Ablöse zahlen?“

Bisherige Praxis der Ärztekammer:

Zur konkreten Vergabe von Kassenverträgen an Ärzte haben die Kammern in den Ländern bisher auf ein Punktesystem gesetzt, in welchem verschiedene Kriterien wie z.B. die bisherige fachspezifische Tätigkeit von Bewerbern berücksichtigt worden sind. Ein Kriterium welches die NÖ Ärztekammer vorgegeben hatte war eine „privatrechtliche Einigung oder eine Zahlung eines Bewertungsbetrages an den Praxisvorgänger“. Darin kommt die Ansicht zum Ausdruck, dass ein „Kassenvertrag nicht unabhängig von der betriebenen Ordination“ gesehen werden kann, weil eine „getrennte Ordinationsverwertung nach Kassenvertrag und sonstiger Tätigkeit nicht möglich“ sei.

Neue Rechtsprechung des OGH:

Mit einem richtungsweisenden Erkenntnis (7 Ob 299/00x vom 11.07.2001) hat der OGH jetzt ein Verfahren beendet, in welchem eine Ärztin, die sich in Niederösterreich um eine Kassenstelle beworben hatte, die dortige Ärztekammer auf Unterlassung der Anwendung von deren Punktesystem geklagt hatte. Darin legte das Höchstgericht endgültig fest, dass ein „**höchstpersönlicher, nicht übertragbarer (Kassen)Vertrag keinen eigenständigen Wert beim Verkauf einer Ordination**“ hat. Begründet wurde diese Entscheidung damit, dass es einem Bewerber auf eine Kassenstelle nicht zumutbar sei zur Erreichung einer höheren Punkteanzahl eine Ablösezahlung an den Praxisvorgänger zu leisten, obwohl dieser auf die Vergabe des Kassenvertrages letztendlich keinen Einfluss hat, da der Vertrag mit einem Dritten, nämlich dem Sozialversicherungsträger, abgeschlossen werden muss.

Auswirkung auf zukünftige Praxisübernahmen:

Nunmehr – jetzt quasi auch von höchster Stelle abgesehnet – ergibt sich der Wert einer Praxis ausschliesslich aus dem Sach- und Ertragswert der Ordination ohne Berücksichtigung eines Wertes für den „übernommenen“ Kassenvertrag. Die Ärztekammer verweist auf ihre alte Bewertungsmethode: Der *Sachwert* setzt sich aus dem aktuellen Zeitwert der Wohnung (Ordination), den getätigten baulichen Investitionen, Installationen des vorhandenen Inventars und der medizinischen Geräte zusammen. **Nach Ansicht der Ärztekammer ist der Wiederbeschaffungswert einer Praxis nicht abzugelten.** Der *Ertragswert* ergibt sich daraus, daß eine Praxis eine entsprechende Patientenfrequenz und in Folge entsprechende Honorarumsätze und Erträge abgeworfen hat. Als Ablöse für den Ertragswert erscheinen je nach Bundesland 1/4 bis zu 1/3 eines Jahresumsatzes angemessen.

Das Ganze hat mit einer betriebswirtschaftlichen Bewertung nicht wirklich etwas zu tun!

Dass Umsätze und in Folge Honorare mit Kassenvertrag idR höher und auch stabiler sind als bei Wahlärzten liegt auf der Hand. Das bedeutet, dass ein Kassenvertrag über den Umweg betriebswirtschaftlicher Kennzahlen selbstverständlich in die Höhe einer Praxisablöse einfließt! Es darf allerdings keine (versteckte) Ablöse für den Kassenvertrag *ansich* verlangt werden, da der Kassenvertrag erst die Möglichkeit auf die Erzielung von Umsätzen bietet. Erst die tatsächlichen Umsätze, der tatsächliche Aufbau eines Kundenstockes erhöht über den Ertragswert eine Praxisablöse. Es steckt somit in jedem Einzelfall eine gewisse Würze.

Sie sehen bei einem Praxiskauf (mit oder ohne Kassenvertrag!) ist einiges an Risiko- und Konfliktpotential drinnen. Es lohnt sich sicher vor Abwicklung der Praxisübertragung das Ganze einmal durchzurechnen, oder durchrechnen zu lassen, um sich mehr Klarheit zu verschaffen.

Mag. Rudolf Siart,
Steuerberater und Wirtschaftsprüfer in Wien,
Siart + Team Treuhand GmbH,
Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaft,
Enekelstraße 26, 1160 Wien
Tel.: 01/493 13 99,
E-Mail: siart@siart.at
www.siart.at

