





Psychotherapeutenkammer  
HAMBURG

# **Vom Praxiswert zum Kaufpreis**

**Die besonderen Belange  
psychotherapeutischer Praxen**

# **Inhaltsübersicht:**

**Die generelle Frage...**

**Werte einer PP / KJP – Praxis**

**Wert der therapeutischen Leistung**

**Derzeit angewandte**

vergangenheitsorientierte Verfahren

Zukunftsorientierte Verfahren

**Verkaufspreise in Hamburg**

**Was ist meine Praxis wert**

**Ein Rechenbeispiel**

Erforderliche Daten

**Preisvergleiche**

**Wofür ein neues Verfahren?**

**Problematik bei bekannten Verfahren**

**Folgerungen:**

Kriterien für ein Verfahren für PP / KJP – Praxen

**Beispiel**

Ein zukunftsorientiertes Verfahren

**Angemessenheit? Praktikabilität?**

# **Die generelle Frage:**

**Ist eine psychotherapeutische Praxis  
ein Verkaufsgut?**

**Ideologisch gehen die Meinungen auseinander,  
aber:**

**Formal: Ja**

# Werte einer PP / KJP - Praxis

## ▶ Unternehmerische Leistung PraxisinhaberIn

Bereitstellung von Betriebskapital, Sachwerten, Mietobjekt (Immobilien), Lizenzen (Kassensitz), Organisation des Praxisbetriebs, Personal, Honorar- und Hilfskräfte.

## ▶ Image PraxisinhaberIn als TherapeutIn

TherapeutIn wird über Fachrichtung, Namen, Geschlecht, Alter aufgesucht, Wert entsteht durch persönlich erbrachte Leistungen, privat liquidiert bzw. im GKV-System verrechnet.

## ▶ Image der Praxis selbst

Bekanntheit Adresse, Spezieller Praxisname, Telefon-Nr. etc. Ein Patientenarchiv hat durch die Therapeutenbindung nur eine geringe Bedeutung für die Wertermittlung.

## ▶ Arbeitsplatz PsychotherapeutIn

Arbeitsplatz und Kassensitz sind bei freiberuflicher Niederlassung an die Person von PraxisinhaberIn gebunden und keine von der Praxis getrennt (ver-) käuflichen Güter.

## ▶ Spekulativer Wert

Der besondere „Markt-“ oder „Verkehrswert“ einer Praxis mit Kassensitz. Dieser oft hohe Wertanteil ist das Resultat von großer Nachfrage bei knappem Angebot in gesperrten Planungsbezirken und nicht über betriebswirtschaftliche Daten berechenbar.

# Die therapeutische Leistung..

- ▶ .. wird von PraxisinhaberInnen nicht verkauft,
- ▶ ihr Wert ist somit vom Umsatz abzuziehen.
- ▶ Nachfolger müssen Arbeit selbst leisten.

Abzug  $\equiv$  Gehalt für „Fachkraft Arzt“ ( $\rightarrow$ kalkulatorischer Arztlohn)

## Was bleibt dann noch übrig ???

z.B. entspricht der „Arztlohn“ nach BAT1b / TVÖD15-5 bei Vollzeit 59.033 € p.a., dafür ist im öffentlichen Dienst im Jahr 1.732 Stunden zu arbeiten, in einer Praxis im Jahr 1.440 Leistungseinheiten à 50 Min. zu erbringen + je 20 Min. für Nebenleistungen wie Fallstudium, Berichte, Praxisverwaltung etc.

$\rightarrow$  TVÖD 15-5  $\equiv$  34 € / Arbeits-Zeitstunde.

EBM 50 Min. TP 68 € / Leistungseinheit  $\equiv$  48 € / Arbeits-Zeitstunde,  
GOP-2,3fach 50 Min. TP 92 € / Leistungseinheit  $\equiv$  64 € / Arbeits-Zeitstunde, daraus ergibt sich bei 85% GKV + 15% GOP ca. 70 € / Leistungseinheit und damit ein

$\rightarrow$  **Mischsatz Praxis  $\equiv$  58 € / Arbeits-Zeitstunde.**

Mehrerlös Praxis gegenüber Anstellung im öff. Dienst, jeweils bei Vollzeit, p.a. ca. 40.000 €  
Davon sind noch alle Praxiskosten (Miete, Einrichtung, Büro etc.) zu finanzieren.

Konsequenz für PP / KJP – Praxen: Niedrige Ausgaben, günstige Miete, denn der Rest-

▶ **Wert wird durch sparsame Praxisführung bestimmt !**

Zur Wertermittlung werden derzeit angewandt:

## A. Vergangenheitsorientierte Verfahren

„Was ist meine Praxis für mich Wert (gewesen) ?“

Praxiswert =

### ▶ Sachwertanteil

Zeitwert Mietvertrag, Inventar, Büroausstattung etc.

+

### ▶ Ideeller Wertanteil

Dieser wird jeweils unterschiedlich berechnet:

- **Umsatzverfahren**

über %-Wert (z.B. 25%) aus Ø Einnahmen (=Umsatz) der letzten Jahre

- **Verfahren der Bundesärztekammer (1987)**

aus Ø-Jahreseinnahmen (=Umsatz) der letzten 3 Jahre, minus (umsatzabhängig gestaffelt) "Kalk. Arztlohn" (für Vollzeit derzeit 59.033 €), Wert = 1/3 der Differenz

- **Gewinnverfahren**

über %-Wert (meist 50%) aus Ø-Ertrag (=Gewinn) der letzten Jahre

## B. Zukunftsorientierte Bewertungsverfahren

### Ertragswertverfahren (verschiedene Varianten)

Wertbestimmung über Berechnung der

**Erträge (Gewinne), die**  
mit dem erworbenen Gut Praxis  
(Sachwerte + ideelle Werte)  
**in Zukunft erwartet werden können.**

Die Erträge aus der Vergangenheit dienen hier der Orientierung,  
dass Erträge dieser Höhe an diesem Standort erreicht werden können

Alle Verfahren ermöglichen zusätzlich noch

### Pauschale Wertberichtigungen

z.B. einen Aufschlag für attraktive Lage, Abzug bei schlechter Verkehrsanbindung

# Verkaufspreise in Hamburg

Seit dem Jahre 2000 wurden 39 Nachfolgeverfahren durchgeführt.  
Dabei wurden folgende

**Preise für psychotherapeutische Praxen  
erzielt:**

<b>Niedrigster Verkaufspreis</b>	<b>Durchschnittswert</b>		<b>Höchster Verkaufspreis</b>
<b>3.000 €</b>	<b>18.074,56 €</b>		<b>40.000 €</b>
	<b>Anteil</b>		
	<b>materiell: 971 €</b>	<b>ideell: 17.975 €</b>	

Quelle: Zulassungsausschuss für Ärzte, Hamburg 11/2006

# Was ist nun meine Praxis wert?

## Rechenmodell

für die

Bestimmung der **nach bekannten Verfahren** berechneten

## Praxispreise

- **Kurzverfahren zur Orientierung** über den Verkaufswert, berechnet nach den derzeit angewandten Verfahren
- **In Vorbereitung:**  
Rechenmodell für ein an PP / KJP-Praxen angepasstes Bewertungsverfahren

# Ein Rechenbeispiel..

.. für eine Praxis mit folgender Struktur:

- **Art, Lage:**

Einzelpraxis mit Kassensitz, Stadtgebiet Hamburg

- ▶ **Raumstruktur:**

Arbeitsraum 20 qm, Büro 12 qm, Wartezimmer 12 qm, Sanitär-, Wirtschafts- und Nebenräume 24 qm,  $\Sigma = 68$  qm, kein angestelltes Personal.

- ▶ **Patientenstruktur:**

10 - 15 % Privatpatienten

85 - 90 % Kassenpatienten.

- ▶ **Vollauslastung:**

45 Arbeitswochen p.a.

32 Leistungseinheiten à 50 Minuten pro Woche

# Erforderliche Daten

für die Bestimmung erster Anhaltswerte:

- **Verkäufliche Sachwerte:** **3.000 €**  
Gegenstände Raum- und Büroausstattung, Zeitwert
- ▶ **Ø-Umsatz in den letzten Jahren:** **100.000 €**  
1440 Leistungseinheiten à 70 €, gerundet
- ▶ **Gesamtausgaben:** **25.000 €**  
Jahresmiete, Anschaffungen/Abschreibungen,  
Kammerbeitrag, Fahrtkosten, Fortbildung
- ▶ **Gehalt für eigene geleistete Arbeit als TherapeutIn:** **59.033 € \*)**  
**BAT1b / TVÖD15-5**

\*) Betrag 2006 ohne Lohnnebenkosten Arbeitgeber,  
mit 18,5% Lohnnebenkosten ca. 69.900 €

# Preisvergleiche:

## A. Vergangenheitsorientierte Verfahren

- |   |          |   |          |
|---|----------|---|----------|
| ▶ Sachwertanteil  | 3.000 €  |   |          |
| ▶ Ideeller Wertanteil,<br>wird verfahrensspezifisch berechnet                       |          | + |          |
| • nach Umsatz:<br>z.B. 25% Ø Einnahmen der letzten Jahre                            | 25.000 € | ⇒ | 28.000 € |
| • nach Bundesärztekammer:<br>Ø-Einnahmen minus Anteil „kalk. Arztlohn“ : 3          | 18.500 € | ⇒ | 21.500 € |
| • nach Gewinn, Verfahren a:<br>z.B. 50% Ø- Einnahmen minus Ausgaben                 | 40.500 € | ⇒ | 43.500 € |
| • nach Gewinn, Verfahren b:<br>z.B. 50% Ø - Einnahmen minus Ausgaben minus Arztlohn | 7.500 €  | ⇒ | 11.500 € |

# Wofür ein neues Verfahren?

## Unpassende Wertzuordnungen

bei bekannten Verfahren

- ▶ **Umsatz ist real nicht an die Praxis gekoppelt,**  
sondern ausschließlich an die (nicht mitverkaufte), vergangene Arbeitsleistung der Person der Praxisinhaberin, des Praxisinhabers
- ▶ **Gewinn ist manipulierbar**  
durch Wirtschaftsinteressen PraxisinhaberIn
- ▶ **Leistungen GKV sind personengebundenen,**  
ohne spezielle Lizenz (wie z.B. TP, VT, Hypnose, übende Verfahren)  
und Neuantrag sind Leistungen von Nachfolgern nicht fortführbar
- ▶ **Abwertung durch Umsatzrückgang vor Übergabe**  
wegen zwingender Leistungsreduktion durch Abschluss laufender Behandlungen,  
neue Behandlungen werden nicht begonnen

# Problematik bei bekannten Verfahren

## (Fortsetzung)

- ▶ **Personen-Bindung**  
(ehemaliger) Patienten an TherapeutIn sehr hoch
- ▶ **Kurzer „Aufzehrungszeitraum“**  
der erworbenen ideellen Werte
- ▶ **Arbeitsplatz PsychotherapeutIn mit Kassenzulassung**  
bestimmt am derzeitigen Arbeitsmarkt in hohem Maße den Praxiswert
- ▶ **Spekulativer Praxiswert-Anteil**  
in gesperrten Planungsgebieten sehr hoch
- ▶ **Maß für sittenwidrig überhöhte Preise fehlt**  
z.B. gem. § 24 (5) Muster-BO

# Folgerung:

Aus dem Vorgetragenen ergibt sich die Notwendigkeit für ein

An die Belange von  
**PP und KJP – Praxen**  
angepasstes  
**Bewertungsverfahren**

welches die realen

Werte unserer Praxen für

Vorbesitzer und Nachfolger

angemessen berücksichtigt

# **Kriterien für ein an PP / KJP – Praxen angepasstes Bewertungsverfahren**

## **► Orientierungsdaten zur angebotenen Praxis**

- **Anlagenwerte und Betriebsausgaben,**
- **Therapeutenleistungen als Basis der Berechnung der**
- **Brutto- und Nettoerlöse (Umsätze) sowie Brutto- und Reinerträge (Gewinne)**

## **► Vom Ertrag zum Verkaufswert**

- **Erfassung der veräußerbaren Sachwerte,**
- **Bestimmung der veräußerbaren (ideellen) Ertragswerte,**
- **Erfassung der Risiken im Ertrag zukünftiger Praxisleistungen,**
- **Abdiskontierung der immateriellen Verkaufswerte,**
- **Aufzehrungszeitraum der zum Verkauf anstehenden Wertanteile,**
- **pauschale Erfassung besonderer Werte.**
- **Berechnung eines Richtwertes für ein Preisangebot als Verhandlungsbasis.**

## Kriterien für ein angepasstes Bewertungsverfahren (Fortsetzung)

### ▶ Ertragsplanung Nachfolger

- Planung zusätzlicher Investitionen,
- Abschreibungen und Betriebsausgaben,
- Arbeitsleistungen und Praxisauslastung Anlaufphase,
- Berechnung von Erlösen, Erträgen und Gewinn,
- Amortisationszeitraum Investitionen und Kaufpreis,
- Zeitpunkt des Erreichens der Gewinnschwelle

### ▶ Wirtschaftlichkeitsverbesserung durch befristetes Jobsharing mit Vorbesitzer nach Praxisübergabe

- Planung Arbeitszeiten und Leistungen des die Praxis temporär mitnutzenden Vorbesitzers,
- Kalkulation der Ausgaben und Nutzungsanteile,
- Berechnung der erwirtschafteten Erträge

# Ein zukunftsorientiertes Verfahren

## ▶ Wertanteil Arbeitsplatz mit Kassensitz 6.000 €

Gewinnvorteil z.B. gegenüber Nebenjob + Praxis ohne Kassensitz,  
z.B. berechnet aus Differenz vom Gewinn bei gleichem Arbeitseinsatz  
für den Zeitraum bis zur nächsten Erwerbsmöglichkeit einer Praxis

## ▶ Zu erwartende Gewinne

aus dem erworbenen Gut Praxis:

- Gewinn aus Sachwerten + 4.000 €  
ersparte Investition, Umzug, Vorzugsmiete etc.

- Übertragbare ideelle Werte  
Gewinne über Empfehlungen VorbesitzerIn und PartnerInnen im

1. Jahr: 2 Langzeit-, 3 Kurzzeit-GKV-, 1 Privat-Behandlung 4.800 € \*)
2. Jahr: 1 Langzeit-, 1 Kurzzeit-GKV-, 1 Privat-Behandlung 2.400 €
3. Jahr: 2 Kurzzeit-GKV-Behandlungen 1.200 €

Nach dem 3. Jahr ist hier der ideelle Wert „aufgezehrt“.

- Sonstiges z.B. Platz im kostenfreien Intervisionsteam 600 €  
9.000 €

Abdiskontierung Gesamt-Risiko-Zinssatz 10% - 900 €

\*) Mischsatz Mehrerlös 24 € je Einheit 8.100 € + 8.100 €

**Praxispreis: = 18.100 €**

# **... angemessen, praktikabel?**

**Ein nach diesen Bewertungskriterien entwickeltes Rechenmodell muss eingehend diskutiert und getestet werden.**

**Hierfür suchen wir noch**

**10 bis 15**

**Kolleginnen und Kollegen**

**Vielen Dank  
für Ihre Aufmerksamkeit**