
Vorwort

Ärzte und Zahnärzte wollen ihre Tätigkeit beenden und ihre Praxen verkaufen, Partner aufnehmen, Kooperationen eingehen, ihre Praxis in ein MVZ einbringen und stellen dann fest, dass sie einen Wert finden müssen, den sie als Grundlage ihrer Verkaufsverhandlungen, Kooperationsverhandlungen usw. verwenden können. Selbst haben sie nie gelernt solche betriebswirtschaftlichen Probleme zu bearbeiten. Das ist auch ganz normal. Sie sind also auf die Hilfe von Fachleuten angewiesen, die sie über Kollegen, Annoncen in Fachzeitschriften, Banken und Steuerberater suchen.

Dabei stellen sie fest, dass es offenbar keine allgemein gültige Herangehensweise an eine Praxisbewertung gibt und über die anzuwendenden Methoden extrem unterschiedliche Auffassungen vertreten werden. Im Nachhinein treten häufig Zweifel daran auf, ob die Ratschläge der vermeintlichen Fachleute hilfreich und zutreffend waren.

Für Ärzte und Zahnärzte sowie diejenigen ihrer Berater, die sich mit Praxisbewertungen nur am Rande beschäftigen, ist es deshalb erforderlich, sich im Vorfeld einer solchen Bewertung eine eigene Einschätzung darüber zu verschaffen, worauf es bei der Bewertung einer Praxis ankommt.

Probleme und Bewertungsfragen treten auch auf, wenn sich Gemeinschaftspraxen trennen, Gesellschafter hinausgekündigt werden oder aus sonstigen Gründen abgefunden werden müssen und die Gesellschaftsverträge dazu keine exakten Regelungen enthalten.

Nicht zu unterschätzen ist auch die Komplexität von Praxisbewertungen im Zusammenhang mit Ehescheidungen zumal die neueste Rechtsprechung der obersten Gerichte weniger Klarheit über die Durchführung solcher Bewertungen gebracht hat, als in der Literatur vielfach unterstellt wird.

Mit einer Ehescheidung vergleichbar ist der Todesfall eines Praxis(mit-)inhabers, weil in beiden Fällen häufig kein Verkauf stattfindet, mit dem die erforderlichen Geldmittel beschafft werden können, um Erbschaftsteuer oder Zugewinn-

ausgleichszahlungen leisten zu können. Das gleiche Problem tritt bei fehlerhaft gestalteten Einbringungen von Praxen in MVZ GmbHs auf. Die Höhe solcher Zahlungen kann deshalb große Liquiditätsschwierigkeiten auslösen und sollte wenigstens, soweit möglich, durch den Einsatz eines optimierten Bewertungsverfahrens begrenzt werden.

Dieses Buch entstand auf Basis eines Beitrags, den ich für das Buch: „Systemisches Management im Gesundheitswesen“, herausgegeben von Prof. Dr. Horst Kunhardt, verfasst hatte (erschieden 2011). Der Verlag leitete Anfragen an mich weiter, die knappe Darstellung zu erweitern und wesentliche Aspekte zu vertiefen. Ich würde mich freuen, wenn dieses Ziel mit dem vorliegenden Buch erreicht wird.

Ich bedanke mich bei meinen Partnern, Claudia Nebl, Friedrich Nebl, Thomas Geiger und Christine Bridts für die kritische Durchsicht des Manuskripts und wertvolle Hinweise aus ihrer persönlichen Beratungs- und Bewertungspraxis sowie vielfältige Unterstützung.

München, im November 2013

Wilfried Bridts

Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen
Verfahren, Methoden und exemplarische
Berechnungen

Bridts, W.

2014, XIII, 177 S. 26 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-01319-6