

Der objektivierte Ergebniszeitraum im modifizierten Ertragswertverfahren



Sachverständigenbüro **PraxValue**

Dipl.-Kfm. **Stefan Siewert** – Steuerberater – Rechtsbeistand –
öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die
Bewertung von Arzt-/Zahnarztpraxen

Dipl.-Kfm. **Frank Boos**

öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger
für Bewertung von Unternehmen und Praxen im Gesundheitswesen,
Betriebsanalysen und Betriebsunterbrechungsschäden

Inhaltsverzeichnis

Einleitung.....	1
Die modifizierte Ertragswertmethode.....	3
Der objektivierte Ergebniszeitraum.....	4
Mikroökonomische Faktoren	6
Makroökonomische Faktoren	8
Zusammenfassung	10

Stand August 2011

Einleitung

Wer eine freiberufliche Praxis oder Anteile hieran kaufen oder verkaufen möchte, sollte wissen, was diese wert sind und seine Preisvorstellungen begründen können. Die Frage der Bewertung stellt sich aber auch in anderen Fällen, wie beispielsweise bei der Planung und Umsetzung von Kooperationen, bei der Ermittlung des Zugewinnausgleichs in Ehescheidungsverfahren oder im Erbschaftsfall.

Der Wert einer freiberuflichen Praxis, insbesondere von Arzt- und Zahnarztpraxen, wird von unterschiedlichen Aspekten beeinflusst. Auf der einen Seite sind dies die der Praxis innewohnenden Faktoren, welche eine direkte Prägung durch den Praxisbetreiber erfahren haben. Auf der anderen Seite gewinnen die aus makroökonomischen Daten abgeleiteten Standortfaktoren eine zunehmend große Bedeutung.

Über die *korrekte* Methode der Wertermittlung wird bis heute kontrovers diskutiert und vielfach gestritten. Das Sachverständigengutachten unterliegt bislang der freien Beweiswürdigung des Gerichts, das sich mit den fachlichen Darstellungen und Ausführungen des Gutachtens auseinanderzusetzen hat und prüfen muss, ob die getroffenen Annahmen sowie die Bewertungsmethodik den gesetzlichen Bewertungsvorschriften entsprechen.¹

Jedoch gilt für Einzel-, Personen- und Kapitalgesellschaften gleichermaßen, dass die wirtschaftliche Zweckbestimmung der Unternehmung darin besteht, einen in Bezug auf Kapital- und Arbeitseinsatz

¹ vgl. Olzen ZZP 93, S. 66 ff.; K. Müller, a.a.O. (Fn 10), S. 350 ff.

adäquaten Ertrag zu erzielen. Folglich bestimmt sich der Wert eines Unternehmens aus seiner Fähigkeit, dauerhafte Erträge zu erwirtschaften, und zwar unabhängig davon, um welchen Unternehmertyp es sich handelt.

Die Bewertung von Freiberuflerpraxen und damit auch von Arzt-/ Zahnarztpraxen folgt insoweit zunächst den gleichen Bewertungsgrundsätzen, wie sie für die Bewertung gewerblicher Unternehmen entwickelt wurden. Zu berücksichtigen sind aber die Besonderheiten des speziellen Unternehmertyps „Freiberuflerpraxis“, wozu vor allem die starke Personenbezogenheit des Erfolgs (bei gewerblichen Unternehmen ist meist eine deutlich höhere Eigenständigkeit gegeben) sowie die sozial- und berufsrechtlichen Vorschriften zählen, die den unternehmerischen Handlungsspielraum des „Freiberuflers“ bisweilen stark einengen.

Die Bewertung von Freiberuflerpraxen findet ihren Ursprung ebenfalls in der Bewertung von Unternehmen nach den Vorgaben des Instituts der Wirtschaftsprüfer² mit verschiedenen Modifikationen.³ Nach den IDW Standards wird der Unternehmenswert auf der Grundlage des *klassischen* Ertragswertverfahrens ermittelt. Danach entspricht der Unternehmenswert dem auf Basis der sog. ewigen Rente ermittelten Barwert der zukünftigen Einnahmenüberschüsse.

In Abweichung zu gewerblichen Unternehmen, denen eine deutlich höhere Eigenständigkeit bzw. Unabhängigkeit von handelnden Personen unterstellt werden kann, ermittelt sich der Ertragswert einer Arzt- oder Zahnarztpraxis und somit auch der anderer Freiberuflerpraxen als Barwert der Nettoüberschüsse für einen begrenzten Zeitraum.

Nach der neuesten Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes - besonders hervorzuheben sind die Urteile vom 6.2.2008, XII ZR 45/06, 2.2.2011, XII ZR 185/08 und 9.2.2011, XII ZR 40/09 - ist bei der Unternehmensbewertung von Freiberuflerpraxen, insb. Steuerberatungspraxen sowie Arzt-/Zahnarztpraxen der **modifizierten Ertragswertmethode** der Vorrang unter den vielfältigen Unternehmensbewertungsmethoden zu geben.⁴ Dabei ist der Anwendung von umsatzbezogenen und/oder an Multiplikatoren ausgerichteten Methoden sowie der reinen Ertragswertmethode eine Absage erteilt worden.

² IDW-S1 vom 28.06.2000, 18.10.2005 und 02.04.2008

³ IDW ES-1 vom 30.12.2004

⁴ BGH 2.2.2011 XII ZR 185/08, Rd-Ziff. 35

Die modifizierte Ertragswertmethode

Ausgehend von einer intensiven Analyse und Bereinigung der Vergangenheitsdaten eines Unternehmens bzw. einer Freiberuflerpraxis werden die in der Zukunft nachhaltig erzielbaren Einnahmen und Ausgaben in Form einer Prognoserechnung ermittelt. Dabei sind anlassbedingte Modifikationen zu beachten. Im Ergebnis werden die zukünftig zu erwartenden nachhaltigen Einnahmeüberschüsse in einer Zeitreihe abgebildet.

Von den Einnahmeüberschüssen ist ein sog. (individuell zu bemessender) Alternativlohn als Äquivalent für die Verdienstmöglichkeit ohne Investment in den Erwerb einer Praxis abzuziehen, oder anders ausgedrückt der Unternehmerlohn. Dieser wird bei einer Freiberuflerpraxis über den Gewinn abgegolten, während die Tätigkeit der Inhaber/Mithaber von Kapitalgesellschaften i. d. R. gesondert vergütet und ergebniswirksam verbucht wird, was den Unternehmensgewinn mindert.

Die um den Unternehmerlohn bereinigten zukünftigen Einnahmeüberschüsse - auch prospektive Übergewinne genannt - werden sodann um eine typisierte Ertragssteuerbelastung von 30 % / 35 % gemindert. Die Ergebnisse entsprechen den zukünftigen Ertragserwartungen nach Steuern.

Wertentscheidend ist nun, für welchen Zeitraum die zukünftigen Nettoeinnahmeüberschüsse zu berücksichtigen sind, die der zu bewertenden Praxis unmittelbar zugerechnet werden können. Die zukünftigen Nettoeinnahmeüberschüsse werden auf den Stichtag der Bewertung abgezinst, wobei sich die Zinsfaktoren für die Diskontierung wiederum am Ergebniszeitraum orientieren. Mit der objektivierte Ermittlung des Ergebniszeitraums oder Ermittlungshorizonts beschäftigt sich dieser Beitrag.

Somit ergibt sich folgende schematische Darstellung zur Ermittlung des Ertragswertes eines Unternehmens, der in Freiberuflerpraxen oft auch als Praxiswert oder Goodwill bezeichnet wird:

$$\begin{aligned}
 & \text{nachhaltige, künftige Einnahmen} \\
 ./ & \quad \underline{\text{nachhaltige, künftige, betriebsnotwendige Ausgaben}} \\
 = & \quad \text{nachhaltige, künftige Überschüsse} \\
 ./ & \quad \underline{\text{alternativer (individualisierter) Unternehmerlohn}} \\
 = & \quad \text{nachhaltige, künftige Überschüsse vor Steuer} \\
 ./ & \quad \underline{\text{typisierte Ertragssteuer}} \\
 = & \quad \text{nachhaltige, künftige (entnehmbare) Nettoüberschüsse} \\
 \\
 x & \quad \text{nachschüssiger Rentenbarwertfaktor (Diskontierung auf den Stichtag)} \\
 = & \quad \text{Unternehmensertragswert}
 \end{aligned}$$

Der objektivierte Ergebniszeitraum

Wenn, wie oben ausgeführt, das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) von einer ewigen Rente, also quasi von einer unbegrenzten Fortsetzungsdauer des Unternehmens ausgeht, so ist bei Freiberuflerpraxen die Personenbezogenheit so gewichtig, dass es einer Modifikation des Ergebniszeitraumes bedarf. Die Begriffe MODIFIZIERTE ERTRGASWERTMETHODE bzw. MODIFIZIERTES ERTRAGSWERTVERFAHREN gehen vor allem auf diese Modifikation zurück.

Der Zeitraum, über den der Einfluss des bisherigen Praxisinhabers auf einen Nachfolger gleicher Qualifikation nachwirkt, wurde früher auch als Verflüchtigungszeitraum bezeichnet. Mehr und mehr hat sich aber in der modernen Unternehmensbewertung der Gedanke durchgesetzt, dass es weniger um die kaum messbare Größe geht, wie lange die Inhaber-Klientel-Beziehung nach einer Veräußerung nachwirkt, sondern eher um die Frage nach der Reproduktionsdauer des zu bewertenden Unternehmens durch einen Unternehmer gleicher Qualifikation und mit vergleichbaren unternehmerischen Fähigkeiten.

Die Reproduktionsdauer, sprich der Ergebniszeitraum, wurde durch die Bewerter bislang aufgrund ihrer eigenen, unter sachverständiger Würdigung des zu bewertenden Unternehmens anzusetzenden Erfahrung geschätzt. Speziell die öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für die Bewertung von Arzt-/und Zahnarztpraxen, aber auch andere namhafte Praxisbewerter haben im Rahmen der Bewertung von Freiberuflerpraxen insoweit ganz zweifelsfrei Pionierarbeit geleistet und Maßstäbe gesetzt.

Unternehmensbewertungen von Steuerberaterpraxen wurden nach den Vorgaben der Bundessteuerberaterkammer bis in die jüngste Zeit noch nach dem Umsatzverfahren bewertet. Spätestens seit dem Urteil des Bundesgerichtshofes vom 02.02.2011, bei dem es um die Bewertung einer Steuerberatungspraxis ging, wurde die modifizierte Ertragswertmethode für Unternehmensbewertungen von freiberuflichen Praxen als generell vorzugswürdig deklariert.

Die Festlegung (Schätzung) des Ergebniszeitraums war und ist auch heute noch geprägt von der beruflichen Erfahrung des Sachverständigen. Dabei soll gar nicht an dem Erfahrungsschatz des einzelnen Sachverständigen gezweifelt werden. Gleichwohl bleibt festzuhalten, dass die Schätzungen auf subjektiven Einschätzungen der Bewerter fußen, woraus folgt, dass die Sachverständigen bisweilen zu ganz unterschiedlichen Ergebnissen gelangten und gelangen. Auffallend ist dabei, dass den volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen vielfach kein oder ein zu geringer Stellenwert beigemessen wurde. Die Beraterschaft und insbesondere die Sachverständigen für die Bewertung von Freiberuflerpraxen, in diesem Aufsatz speziell die Sachverständigen für die Bewertung von Arzt-/Zahnarztpraxen, sind jedoch nach der neueren Rechtsprechung des BGH gehalten, sich verstärkt mit den marktrelevanten Einflüssen bei der Festlegung des Ergebniszeitraums in jedem einzelnen Bewertungsfall auseinanderzusetzen.

Schon seit Jahren beschäftigt sich Siewert mit der Fragestellung der Festlegung des Ergebniszeitraums auf der Grundlage objektivierbarer Faktoren. Aus seiner über 25-jährigen Sachverständigentätigkeit und der empirischen Auswertung eigener Gutachten entwickelte Siewert mikroökonomische (unternehmensorientierte) Faktoren zur Festlegung des Prognose-(Ergebnis-)Zeitraums. Hierzu muss man sich vergegenwärtigen, dass jede Praxis durch unternehmensspezifische Eigenheiten geprägt ist. Zu diesen gehören u. a. Verhältniszahlen zwischen Kassen- und Privatpatienten, die Differenzierung zwischen Einzelpraxen und Gemeinschaften, die Altersstruktur der Patienten, die Anzahl und Qualität der Spezialisierungen, die die jeweilige Praxis prägen sowie die Fallzahlen im Verhältnis zur Fachgruppe.

In dem Buch „Praxisbewertung“ (D. Zur Mühlen/A.Witte/M.Rohner/F.Boos⁵, sowie ganz aktuell in seinem Artikel zur Bewertung einer Arzt- oder Zahnarztpraxis unter Berücksichtigung eines Goodwill⁶, beschreibt Boos auch die makroökonomischen Einflussfaktoren bei der Ermittlung des Ergebniszeitraums.

Standortfaktoren	Standortfaktoren	Praxisindividuelle Faktoren
volkswirtschaftliche Daten	Wettbewerbssituation	
Kaufkraft in der Region und im unmittelbaren Einzugsgebiet der Praxis	Wettbewerber im Einzugsgebiet der Praxis	Patientenverhältnis GKV zu PKV mit entsprechender Berücksichtigung der Fallzahlen
Bruttosozialversicherungspfl. Einkommen in der Region und im unmittelbaren Einzugsgebiet der Praxis	Ärztedichte bezogen auf die Fläche	Patientenstruktur mit der Zusammensetzung nach Alter, Geschlecht ...
Bevölkerungsstruktur mit Zukunftsprognose (Patientenpotenzial)	Einwohner-/Arztrelation	Anzahl der Partner und Behandler
Raumkennzahlen Wohnungs- und Haushaltsstrukturen ...	Wettbewerberstruktur Verhältnis Ärzte in EP / BAG ...	Spezialisierungen Zuweiserstruktur
		Lage der Praxis (Erreichbarkeit)
etc.	etc.	etc.

Übersicht aus den Artikeln von Boos⁷ übernommen

Um die Schätzung von Ergebniszeiträumen der, wenn auch sachverständigen Subjektivität und etwaiger Willkürlichkeit zu entziehen, haben die Autoren ein Berechnungsmodell entwickelt, das auf den bisherigen, empirisch nachvollziehbaren Standardansätzen bei Einzelpraxen von drei und bei Berufsausübungsgemeinschaften von vier Jahren Ergebniszeitraum aufbauen. Dabei lassen sich alle einzelnen Faktoren aus den vorliegenden Unternehmensdaten herleiten bzw. ermitteln. Sie unterliegen insoweit keiner subjektiven Wertung. Gleiches gilt für die makroökonomischen Faktoren, die ausschließlich auf volkswirtschaftlichen Parametern, also öffentlich zugänglichen Daten basieren.

⁵ erschienen im Deutschen Ärzte-Verlag, 2010

⁶ ArztRecht 9/2011

⁷ Boos, Praxisbewertung a.a.O.

Danach ermittelt sich der objektiverte Ergebniszeitraum als Produkt aus der Summe der Unternehmens-Basisdaten-Faktoren (**UBFaktor**) und der Summe der Volkswirtschaftliche-Basisdaten-Faktoren (**VBFaktor**). Die Unternehmens-Basisdaten-Faktoren werden auch als mikroökonomische Faktoren, die Volkswirtschafts-Basisdaten-Faktoren als makroökonomische Faktoren bezeichnet.

Daraus ergibt sich folgende Formel für die Ermittlung des objektivierten Ergebniszeitraums.

$$EZ = \sum_{n=1}^m \frac{\text{Faktor}_o}{f_o} \times \sum_{n=1}^k \frac{(\text{Faktor}_n \times f_{\text{gew}})}{f_n}$$

- m = Anzahl der Unternehmensspezifischen Faktoren
 Faktoro = unternehmensspezifischer Einzelfaktor
 fo = Anzahl der Unternehmensspezifischen Indizes
- k = Anzahl der marktspezifischen volkswirtschaftlichen Faktoren
 Faktorn = volkswirtschaftlicher Einzelfaktor
 fgew = Gewichtungswert 0 oder 1 oder 2.
 Mit 0 wird ausgedrückt, dass ein Faktor keine Bedeutung für den Bewertungsfall hat

Grundlage der mikro- und makroökonomischen Betrachtung sind Normierungen der nach unterschiedlichen Kriterien ausgerichteten Einzelfaktoren. Der Ansatz einer vergleichenden Betrachtung unterschiedlicher Datenreihen ist nicht neu. Man kennt sie aus dem Sport, wo z. B. für Zehnkämpfer die unterschiedlichen Teildisziplinen nach Metern bzw. nach Zeit gemessen werden, die Einzelergebnisse gleichwohl einem nach Punkten ausgerichteten Normierungsgefüge zugeführt werden.

Als statistisches Instrument eignet sich nach Auffassung der Autoren am besten die sog. additive Verknüpfungsmethode, die auch von Statistikern für die Ermittlung volkswirtschaftlicher Vergleichsfaktoren angewandt wird (z. B. EU-Kommission zur Ermittlung fördergebietsrelevanter Entscheidungsgrundlagen (Benterbusch 1996); auch das Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (BBR) ermittelt vergleichbare Normierungskriterien, die sich jedoch an den jeweiligen Anforderungen orientieren und unterschiedlich gewichtet werden). Solchermaßen umfassende Statistiküberlegungen sind für den überschaubaren Einflussbereich und seine volkswirtschaftliche Tragweite für eine Arzt-/ Zahnarztpraxis aus Sicht der Sachverständigen Siewert und Boos vernachlässigbar. Gleichwohl ermöglichen sie die Festlegung entscheidender Grundlagen bei den Normierungsüberlegungen zur Objektivierbarkeit des Ergebniszeitraums ohne den Bewerter zu sehr einzuengen.

Mikroökonomische Faktoren

Unter Berücksichtigung des begrenzten Ergebniszeitraumes für Arzt-/Zahnarztpraxen, der sich in den letzten Jahren auf max. 6 Jahre heraus geprägt hat, und dem für diese Branche anerkannten modifizierten Ertragswertverfahren hat Siewert empirisch ermittelte Steigerungsfaktoren zur Festlegung des Ergebniszeitraumes entwickelt, die in Halbjahressprüngen die Wertigkeiten der einzelnen Faktoren beschreiben. Daraus hat Siewert die nachstehende Gesamtberechnungsformel entwickelt, die in ihren

Einzelheiten weiter unten beschrieben wird. Dieser mikroökonomische Ansatz wird im Unternehmens-Basisdaten-Faktor (**UBFaktor**) zusammengefasst.

$$\mathbf{UBFaktor} = \sum_{n=1}^m \frac{\mathbf{Faktor}_o}{f_o}$$

m	=	Anzahl der unternehmensspezifischen Faktoren
Faktor _o	=	Unternehmensspezifischer Faktor
f _o	=	Summe aller unternehmensspezifischer Faktoren

Die einzelnen unternehmensspezifischen Faktoren sind im Rahmen einer Normierung auf eine gleichwertige Basis umzurechnen. Dies ist in der Regel die Anzahl der Jahre, die sich aus den mikroökonomischen Gegebenheiten ableiten.

Als Unternehmens-Basisdaten-Faktoren sind im Wesentlichen einzubeziehen:

- Praxisart (Einzelpraxis / Gemeinschaftspraxis (Berufsausübungsgemeinschaften als auch MVZ) jeweils ausgehend von den empirisch bekannten Standardansätzen von 3 Jahren für Einzelpraxen und 4 Jahren für Gemeinschaften (**PKFaktor**)
- Anzahl der behandelnden Ärzte/Zahnärzte (**PAFaktor**)
- Anzahl fachdifferenter Spezialisierungen (**SPFaktor**)
- Privatpatientenumsatzanteil zum Gesamtumsatz (**PKVFaktor**)
- Verhältnis Fallzahlen der Praxis zum Fachgruppendurchschnitt (**FGDFaktor**)

In Einzelfällen kann auch die Altersstruktur des Klientels von Bedeutung sein, wobei stets eine differenzierte Betrachtung erforderlich ist. Ein hoher Anteil der Patienten die älter sind als 65 Jahre, dürfte für eine geriatrische Praxis grundsätzlich sehr vorteilhaft sein. Ob man aber auch dann noch von einer vorteilhaften Altersstruktur sprechen kann, wenn gleichzeitig der Anteil der über 90-jährigen sehr hoch ist, erscheint zweifelhaft.

Die Analyse der Altersstruktur zeigt, dass durch sie in den meisten Fällen kein signifikanter Einfluss auf den (zeitlich begrenzten) Ergebniszeitraum ausgeht, was den Bewerter jedoch nicht davon entbindet, die Altersstruktur zu analysieren. Bei besonderen Gegebenheiten sollten jedoch die vorgenannten Parameter als objektiviert Größen nicht verändert werden.

Ungeachtet dessen kann die „Altersstruktur“ im Zusammenhang mit der Betrachtung der makroökonomischen Faktoren eine große Bedeutung haben (s. u.).

Für jeden der oben dargestellten Teilparameter bzw. Faktoren wird ein in Jahren ausgedrückter Zeitraum ermittelt. Die Summe der Jahre aller Faktoren wird sodann durch die Anzahl der verwendeten Faktoren dividiert bildet damit den Ergebniszeitraum auf Grundlage der Unternehmens-Basis-Faktoren (**UBFaktor**) ab.

$$\mathbf{UBFaktor} = \frac{\mathbf{PKFaktor} + \mathbf{PAFaktor} + \mathbf{SPFaktor} + \mathbf{PKVFaktor} + \mathbf{FGDFaktor}}{5}$$

Makroökonomische Faktoren

Der Betrachtung der rein unternehmensgeprägten (mikroökonomischen), objektivierten Faktoren fehlte jedoch bislang die Objektivierung des Marktumfeldes der Praxis, das in der Vergangenheit meist durch ergänzende, regehaft geschätzte Zu- und Abschläge berücksichtigen wurde.

Nicht zuletzt vor dem Hintergrund des BGH Urteils vom 9.2.2011 – XII ZR 40/09, das sich u. a. auf ein Gutachten des Mitautors Boos stützt, ist die Einbeziehung volkswirtschaftlicher Faktoren wichtiger denn je und im Grunde genommen zwingend.

So fordert der BGH in seinem Urteil die Berücksichtigung des Standortes, Art und Zusammensetzung des Patientenstamms, der Konkurrenzsituation und ähnlicher Faktoren⁸, wie schon im Gutachten von Boos dargelegt. Dabei hat es der BGH aber offen gelassen, welche Einzelparameter in welcher Weise in die Betrachtungsweise und die Bewertung im konkreten Fall einzubeziehen sind.

Durch Vorgabe objektivierter Grundlagen bleibt es in der Hand des Bewerbers, die einzelnen Faktoren nach den Gegebenheiten des Einzelfalls zu gewichten und somit einen objektivierten, aber gleichwohl individualisierbaren Ergebniszeitraum für den vorliegenden Bewertungsfall festzulegen. Dass der Bewerter seine Gewichtung im Bewertungsfall zu beschreiben und zu begründen hat, versteht sich dabei von selbst.

Für den makroökonomischen Teilbereich der Objektivierungsberechnungen ergibt sich die nachstehende Teilformel, die davon abhängt, welche PLZ-Position der jeweilige Praxisstandort innerhalb des gesamten Bundesgebietes einnimmt. Bei der Positionsbestimmung ist die Sortierreihenfolge der Parameter zu beachten, also ob die Parameter ihrer Größe nach absteigend oder aufsteigend sortiert werden.

Bei aufsteigender Sortierung der Werte der einzelnen PLZ-Gebiete ergibt sich nachstehende Formel zur Ermittlung des Normierungsfaktors(**NFaktor**):

$$\text{NFaktor} = \frac{k}{n} \times \frac{\text{PosPr}}{\text{WPLZ}}$$

Bei absteigender Sortierung der Werte der einzelnen PLZ-Gebiete ergibt sich nachstehende Formel zur Ermittlung des Normierungsfaktors(**NFaktor**):

$$\text{NFaktor} = \frac{n - k}{n} \times \frac{\text{WPLZ} - \text{PosPr}}{\text{WPLZ}}$$

NFaktor	=	Normierungsfaktor einer Einflussgröße
PosPr	=	Position des Wertes des PLZ-Gebiet der Praxis (k) in der Reihenfolge aller PLZ -Werte;
WPLZ	=	Anzahl der PLZ-Gebiete (z.Z. 8235)
k	=	Anzahl der Faktoren gemäß nachstehender Übersicht

Der Maximalwert, der sich bei dieser Form der Normierung ergeben kann, liegt bei 1,0.

⁸ Rd. Ziffer 25

Als makroökonomische Parameter/Faktoren kommen u.a. in Betracht:

Durchschnittsalter (Jahre)	DA
Anteil unter 15 Jahre	U15J
Anteil über 65 Jahre	Ü65J
Bevölkerungsentwicklung bis 2026	BE
Einkommenshomogenität (Eigenberechnung)in %	EK
Einkommen IST unter 15.000 T€	EK15
Einkommen über der Jahresentgeltgrenze	JAEG
Kaufkraft	KK
Einwohner je qkm	EW
Ärzte (Human) je qkm	ÄH
Zahnärzte je qkm	ZA
Einwohner Arzt/Zahnarzt	EWZ

Beispiel: Aus den nach Postleitzahlgebieten differenzierten Kaufkraftdaten der Bundesrepublik ergibt sich für das PLZ-Gebiet der zu bewertenden Praxis ein Wert von 32.000 Euro. Auf der absteigend sortierten Darstellung der Kaufkraftdaten aller 8169 (neu 8/2011 8235) Postleitzahlengebiete nimmt der Praxisstandort die Stelle 6176 ein. Daraus ergibt sich für den Standort der Praxis ein Normierungsfaktor für die Kaufkraft von 0,75. Aus allen Kaufkraftdaten im Einzugsgebiet der Praxis und deren PLZ-Positionierung wird abschließend ein Mittelwert gebildet.

Es obliegt dem Ermessen des jeweiligen Bewerter, welche makroökonomischen Faktoren er in die Betrachtung nach der zuvor beschriebenen Vorgehensweise einbeziehen will. Der Bewerter hat ferner zu entscheiden, ob er ein oder mehrere Faktoren stärker gewichtet als mit 1. Eine unterschiedliche Gewichtung kommt beispielsweise dann in Betracht, wenn eine geriatrische Praxis zu beurteilen ist, für die der Anteil der über 65-jährigen an der jeweiligen Gesamtbevölkerung von herausragender Bedeutung sein kann. Dem gegenüber kann es im Fall der Bewertung einer Kinderarztpraxis wichtig sein, den Bevölkerungsanteil der bis zu 15-jährigen und die Entwicklung dieser Altersgruppe zu kennen und den daraus resultierenden Faktor stärker zu gewichten.

Zusammenfassend lässt sich der makroökonomische Teil der Bestimmung des Ergebniszeitraums als Volkswirtschaftlicher Basisdaten-Faktor (**VB**Faktor) bezeichnen und mit folgender Formel beschreiben:

$$\mathbf{VB}\mathbf{Faktor} = \sum_{n=1}^k \frac{(\mathbf{Faktor}_n \times f_n)}{f_n}$$

k = Anzahl der Faktoren gemäß o.g. Tabelle

f_n = Faktorspezifische Gewichtung 0 oder 1 oder 2

Zusammenfassung

Dieser Aufsatz zeigt zum einen die aus Sicht der Autoren bestehende Notwendigkeit der Objektivierung des für die Wertermittlung maßgeblichen Ergebniszeitraums bei Anwendung des modifizierten Ertragswertverfahrens und zum erstmalig einen inhaltlich und rechnerisch nachvollziehbaren Lösungsansatz. Der Ergebniszeitraum (**EZ**) errechnet sich danach aus dem Produkt des Unternehmens-Basisdaten-Faktors (**UBFaktor**) und des Volkswirtschafts-Basisdaten-Faktors (**VBfaktor**).

$$\text{EZ} = \text{UBfaktor} \times \text{VBfaktor}$$

Schlussendlich kommt es darauf an, die realen Rahmenbedingungen, also die mikro- und makroökonomischen Faktoren der jeweils zu bewertenden Praxis zu objektivieren und rechnerisch abzubilden. Eine Praxis, die sich in einem „günstigen“ makroökonomischen Gebiet befindet (gute Kaufkraft, ausgewogene, die Praxis positiv beeinflussenden Altersstruktur der Patienten, optimales Verhältnis von Patienten zu Arztpraxen der entsprechenden Fachrichtung usw.) und der insoweit ein makroökonomischer Gesamtfaktor nahe 1 testiert werden kann, ist aber auch stark durch mikroökonomische Faktoren geprägt, die die Länge des Ergebniszeitraums gleichfalls beeinflussen.

Umgekehrt führt eine überdurchschnittlich gute mikroökonomische Bewertung nicht zwangsläufig zu einer guten Gesamtbewertung, wenn sich der Standort der Praxis in einem vergleichsweise ungünstigen makroökonomischen Umfeld mit einem Bewertungsfaktor von beispielsweise 0,5 befindet.

Ähnlich wie bei der Bewertung von Immobilien repräsentieren Lage und Umfeld der Praxis zunehmend wertbeeinflussende Faktoren, deren Würdigung (Wertung) bislang allein von der subjektiven Einschätzung des jeweiligen Bewerter abhing. Das ist unbefriedigend und vor dem Hintergrund der aktuellen Rechtsprechung schlussendlich auch nicht hinnehmbar. Der Beitrag zeigt, dass es möglich ist, die Festlegung des Ergebniszeitraums von den individuellen Werteinschätzungen der Bewerter zu lösen und stattdessen zu objektivieren. Aus Sicht der Bewerter bietet sich mit dem hier dargestellten Lösungsansatz erstmalig die Chance, dem Vorwurf der Nichtnachvollziehbarkeit oder gar Willkürlichkeit bei der Festsetzung des Ergebniszeitraums entgegenzutreten und einen im Zweifelsfall auch gerichtlich überprüfbaren Lösungsweg anzubieten.

mit freundlicher Unterstützung durch
Dipl.-Betriebswirt **Christoph Käsbach**
impuls Praxis- und Unternehmensberatung
Unternehmensberater im Gesundheitswesen
Spezialgebiete Radiologie und invasive Kardiologie