

Praxiswert

Gemeinschaftspraxen sind mehr wert als Einzelpraxen

Einzelkämpfer oder Teamplayer? Das ist für niedergelassene Ärzte nicht nur eine Frage der persönlichen Einstellung. Die Praxiskonstellatation hat auch Auswirkungen auf die Suche nach einem Nachfolger – und auf den Praxiswert.



© Klaus Rose

Für viele junge Ärzte ist die Gemeinschaftspraxis die gewünschte Niederlassungsform.

— „Niedergelassene Ärzte, die in einer Einzelpraxis tätig sind, sollten die Umwandlung in eine Gemeinschaftspraxis prüfen“, meint Praxisberater Oliver Frielingsdorf, Köln. Ein solcher Schritt kann die Erlössituation der Praxis verbessern, ist aber vor allem mit Blick auf einen späteren Verkauf sinnvoll, so der Praxisberater bei einer Informationsveranstaltung der Münsteraner Kanzlei am Ärztehaus und der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) Münster/Bielefeld.

In Großstädten gibt es noch genug Interessenten

Noch keine entscheidende Rolle spielen die Organisationsform in Großstädten, in denen es vor allem im fachärztlichen Bereich genügend Interessenten für Arztpraxen gebe, so Frielingsdorf. Künftig werde aber auch dort das Szenario vorherrschen, das heute aus ländlichen Regionen bekannt ist: Selbst gut laufende Praxen sind mangels Nachfrage nur

schwer abzugeben. In einer solchen Konstellation kann die Praxisform den entscheidenden Unterschied ausmachen.

„Die gezahlten Preise für den immateriellen Praxiswert, den Goodwill, sinken, obwohl die Gewinne steigen“, berichtete der Praxisberater. Der Praxiswert hänge vom Patientenstamm, vom Umsatz und der Rentabilität der Praxis ab. Daneben sind noch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage und die strategischen Interessen des Käufers relevant. Bei den Determinanten des Praxiswertes schneiden nach Angaben von Frielingsdorf Gemeinschaftspraxen meist besser ab.

Mehr Sicherheit beim Umsatz

Was die Sicherheit des Umsatzes angeht, hält Frielingsdorf die Kooperation in jeder Hinsicht für überlegen. Während die Einzelpraxis den Ausfall des Inhabers nur schwer kompensieren könne, gebe es in der Gemeinschaftspraxis Vertre-

tungsregelungen. Auch bei der Rentabilität gibt es klare Vorteile der Gemeinschaftspraxis.

Einflüsse des Versorgungsstrukturgesetzes

Hinzu komme, dass seit dem 1. Januar durch das Versorgungsstrukturgesetz die Zulassungsausschüsse insbesondere bei Einzelpraxen in überversorgten Städten die Praxis-Übertragung verhindern können. Wenn Ärzte in einer Gemeinschaftspraxis tätig seien, werden die Zulassungsausschüsse beim Verkauf seines Praxisanteils kaum ein Veto einlegen, da ja auch die Interessen der verbleibenden Eigentümer zu berücksichtigen sind.

Lediglich mit Blick auf die strategischen Überlegungen von Käufern wie Klinik-MVZ oder Großpraxen könne die Einzelpraxis überlegen sein, weil es Interessenten vor allem um die Zulassung gehe.

Die Vorteile der kooperativen Form spiegeln sich schon heute im Marktgeschehen wider: Für Gemeinschaftspraxen ließen sich höhere Preise erzielen als für Einzelpraxen, so Frielingsdorf.

Nach Daten der apoBank betragen im Jahr 2010 die durchschnittlichen Übernahmeentgelte pro Sitz bei Orthopäden in Einzelpraxen 158 000 Euro und in Gemeinschaftspraxen 177 000 Euro. Bei Gynäkologen waren es 74 000 Euro und 100 000 Euro. Mehr als die Hälfte der Ärzte (55%), die im Zeitraum 2009 und 2010 eine Existenz als Arzt gegründet haben, haben der apoBank zufolge eine Kooperation als Niederlassungsform gewählt – jedenfalls in den alten Bundesländern.

ILSE SCHLINGENSIEPEN ■