



Was darf eine psychotherapeutische Praxis kosten? – Die Perspektive der Praxiskäufer

Was ist eine Praxis wert? – Symposium der BPtK
Berlin, Langenbeck-Virchow-Haus, 10.12.2015

Robin Siegel

Mitglied der AG Praxiswertermittlung der BPtK

Wer sind die potentiellen Praxiskäufer?

- PiA und Neuapprobierte Kolleginnen und Kollegen (ohne Kassenzulassung)
 - Derzeit werden knapp 2400 neuapprobierte Kolleginnen und Kollegen pro Jahr fertig
 - Viele mit dem Wunsch eine Praxis zu übernehmen.
-
- Unterstützung bei der Arbeit in der AG der BPTK: Patricia Martin, Cornelia Beeking, Susanne Ehrhorn, Ariadne Sartorius, Moritz Henrich, Ulrike Böker, Florian Wasilewski

Ausgangslage

- Zunehmende Unzufriedenheit, vieler Kolleginnen und Kollegen nach der (teuren) Ausbildung mit der (fehlenden) Möglichkeit einen Praxissitz zu erhalten.
- Dabei werden z. T. sehr hohe Praxispreise verlangt (bis zu 100.000 € in Ballungsgebieten).
- Ungerechtigkeitsempfinden steigt insbesondere dadurch, dass häufig ausschließlich die KV-Zulassung weitergegeben wird, die eben keinen eigenständigen Wert.

Negativ Szenario I

- Praxisabgeber hat bereits seit drei Jahren seine Praxis auf 5 - 10 Patienten pro Woche herunter gefahren und will nun in den Ruhestand gehen:
 - Er führt keine Warteliste und ist kaum vernetzt mit den psychotherapeutischen sowie ärztlichen Kolleginnen und Kollegen
 - Die Sitzungen werden in einem Therapieraum durchgeführt, der Teil der Eigentumswohnung des Praxisinhabers ist.
- Er legt einen Kaufpreis von 60.000€ fest und ruft alle Interessenten an, um festzustellen, dies zu bezahlen.
- Sofern er mit keinem Interessenten einen Vorvertrag vereinbaren kann, zieht er seine Ausschreibung zurück.

Negativ Szenario II

- Praxisabgeber mit gut geführter Praxis will einen halben Versorgungsauftrag abgeben.
- Nach der Ausschreibung wird er von dem Leiter eines psychotherapeutischen MVZ angeschrieben, der dem Praxisabgeber eine Kaufpreis von 40.000€uro anbietet.
- Der Praxisabgeber willigt ein und schließt einen Vorvertrag.

Was wird eigentlich verkauft?

- Eine gut geführte psychotherapeutische Praxis verfügt über:
 - Gute Vernetzung und gute Zuweiserstruktur
 - eine hohe Bekanntheit der Praxis
 - Warteliste, bekannte Kontaktmöglichkeiten (z.B. Webseite) etc.
 - Praxisausstattung
- Aber: Der wichtigste wertsteigernde Faktor ist die KV-Zulassung.
- Selbst diese Ideal-Praxis könnte kaum verkauft werden, wenn es sich um eine Privatpraxis handeln würde.

Unterschied zu Arztpraxen

- Bei Psychotherapeutischen Praxen ist zweifelhaft, ob es sich tatsächlich um übertragbare Leistungen handelt.
- Fraglich, wie sehr etablierte Zuweiserstrukturen von der Person unabhängig sind.
- Praxisumzüge bei Psychotherapeutischen Praxen sind unkompliziert und unaufwändig. So wird auch häufig auch die Infrastruktur nicht übernommen (bzw. gar nicht erst angeboten).
- Wichtig für die Wertermittlung: Eine zu veräußernde Praxis muss fortführungsfähig sein und auch tatsächlich übernommen werden können.
- Nur dann, wenn eine reale Starthilfe besteht, kann von einem ideellen Wert einer Praxis gesprochen werden.

Vorteil einer Praxisübernahme?

- Im Vergleich zu einer neuen Zulassung (z. B. in nicht gesperrten Gebieten):
 - Ggf. schnellere Maximalauslastung durch die Warteliste
 - Ggf. schnellere Auslastung, wenn Räumlichkeiten unkompliziert übernommen werden können.

- ➔ In der Regel kein lang andauernder Vorteil einer Praxisübernahme

- ➔ Problem: Es gibt keine oder kaum offenen Zulassungsgebiete

Problem: derzeit „regiert“ der Marktwert

- Derzeit wird in vielen Städten - wenn es keinen persönlichen Kontakt zu einem Praxisnachfolger gibt – ein Verkaufswert unabhängig vom potentiellen Ertrag der Praxis gefordert.
 - Der Preis wird durch den Markt geregelt. (nur möglich, da die Niederlassungsfreiheit beschränkt ist).
 - Wenn Interessenten nicht bereit sind, diesen zu bezahlen, wird eine Rücknahme angekündigt.
 - Sofern ein privatrechtlicher Praxiskaufvertrag besteht, ist diese kaum mehr anfechtbar.
- ➔ Leider kommt nur selten ein (angemessenes) Praxisbewertungsmodell zum Einsatz.
- ➔ Häufig gleicht dieses Vorgehen eher einem „Konzessionshandel“

Eigentliche Kriterien des Zulassungsverfahrens

- Die Zulassungsausschüsse entscheiden nach der in § 103 Abs. 4 Satz 5 SGB V aufgezählten Kriterien
 - *Die berufliche Eignung (Status als approbierter Psychologischer Psychotherapeut oder Kinder und Jugendlichenpsychotherapeut),*
 - *das Approbationsalter und die Dauer der psychotherapeutischen Tätigkeit,*
 - *die Dauer des Eintrages auf der Warteliste der KV und*
 - *Familienzugehörigkeit (Ehegatte oder Kind)*
 - *Vorherige Anstellung beim bisherigen Vertragspsychotherapeuten*
- *Bei Berufsausübungsgemeinschaften haben die Partner ein besonderes Mitspracherecht und dürfen einen Praxispartner bei Vorliegen nachvollziehbarer Gründe ablehnen.*
- **ABER:** Kein Kriterium ist der Praxispreis, Lediglich die Bereitschaft des Praxisnachfolgers den Verkehrswert zu zahlen.

Rahmen für das Zulassungsverfahren

- Bei dem Nachbesetzungsverfahren sind die wirtschaftlichen Interessen des ausscheidenden Vertragsarztes oder seiner Erben allerdings nur maximal in Höhe des Verkehrswerts der Praxis zu berücksichtigen (§ 101 Abs. 4 Satz 6 SGB V).
- Das Zulassungsverfahren sollte nach den (o.g.) transparenten, einheitlichen und fachlichen Kriterien entscheiden, wie es der Gesetzestext vorsieht:
 - ➔ Schutz der potentiellen Praxisnachfolger

Im Übrigen:

- Können sich Käufer und Verkäufer nicht einvernehmlich auf einen Praxisverkaufspreis einigen, hat der Zulassungsausschuss den Verkehrswert von Amts wegen eigenständig zu ermitteln.
- ➔ Leider führt eine fehlende Einigung eher zu einer Rücknahme der Ausschreibung oder Verzögerung des Verfahrens als zu einer Festsetzung durch den Zulassungsausschuss.



Aus Sicht der Berufsordnung

- Laut Musterberufsordnung der BPtK:
 - „Der sachliche und ideelle Verkaufswert einer Praxis darf nicht sittenwidrig überhöht festgelegt werden.“

Beispiel Sittenwidrigkeit

- Sittenwidrigkeit bei Verkaufsgeschäften wird angenommen, wenn mehr als 100% des üblichen Preises angenommen wird.
 - Sofern es eine allgemeine akzeptable Regelung zur Bewertung der Psychotherapeutischen Praxen gäbe, sind auch berufsrechtliche Verfahren in den Kammern denkbar.
- Auch wenn keine privatrechtliche Ansprüche bestehen.

Aus Sicht der Berufsordnung

- Laut Musterberufsordnung der BPtK:
 - „Der sachliche und ideelle Verkaufswert einer Praxis darf nicht sittenwidrig überhöht festgelegt werden.“
- Wie viel darf eine Praxis kosten?
 - Dazu gibt es bisher sowohl für Abgeber als auch für Käufer keine klaren Richtwerte.
 - Ziel sollte es sein einen Verkehrswert zu ermitteln der die Interessen beider Seiten ausreichend berücksichtigt.



Wie soll die Praxiswertermittlung aussehen?

- Der Prozess der Praxiswertermittlung soll transparent, fair und kollegial erfolgen!
- Wichtige Kriterien der Praxiswertermittlung sind:
 - Plausibilität
 - Nachvollziehbarkeit
 - Rechtssicherheit



Grenzen beim Praxiswert aus Sicht der Praxiskäufer

- Der Verkehrswert muss auch der Grenzwert sein!
- Die Praxiskauf muss sich für den Praxiskäufer lohnen.
- Praxisabgabe sollte nicht der Gewinnmaximierung dienen, sondern für alle Generationen gerecht gestaltet sein.

Keine Argumente für einen hohen Praxiswert

- Verhinderung der Stilllegung von Praxissitzen durch die aktuellen gesetzlichen Regelungen
- Bei schlecht vernetzten und ausgelasteten Praxen: Es ist doch mehr damit zu verdienen.
- Notwendigkeit einer Altersvorsorge für den Praxisabgeber.
- Weil es möglich ist.

Ziel für die AG Praxiswertermittlung der BPtK

- Entwicklung eines Modells, das beide Seiten adäquat berücksichtigt.
- Etablierung dieses Modells, um Praxisabgebern und Praxiskäufer Anhaltspunkt für die Bewertung der Praxis zu geben.
- Stellungnahme zur derzeitigen Praxis, Kaufpreise zu fordern und erzielen, die aus berufsethischer Sicht nicht vertretbar sind.



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!