Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	VIII
Abkürzungsverzeichnis	X
1. Wirtschaftlicher Kontext der Bewertung von Arztpraxen	1
1.1 Einführende Bemerkungen	1
1.2 Arzt als Beruf	2
1.3 Sinn und Unsinn betriebswirtschaftlichen Denkens in der Arztpraxis	10
1.4 Bewertung von Arztpraxen als betriebswirt- schaftliches Problem	18
1.5 Der Weg dieser Arbeit	20
2. Von der objektiven zur funktionalen Unternehmensbewertungslehre	24
2.1 Objektive Unternehmensbewertungslehre: Der Wert des Unternehmens an sich	24
2.2 Subjektive Unternehmensbewertungslehre: Der Wert als Ausdruck des relativen Nutzens für ein bestimmtes Bewertungssubjekt	31
2.3 Funktionale Unternehmensbewertungslehre: Der Wert als Antwort auf eine bestimmte Frage	34
2.3.1 Grundkonzeption	34
2.3.2 Bewertungsfunktionen und Bewertungsmethoden	35
2.3.2.1 Beratungsfunktion	36
2.3.2.2 Vermittlungsfunktion	45
2.3.2.3 Argumentationsfunktion	47
2.3.2.4 Nebenfunktionen	48

3. Bewertungsrelevante Besonderheiten von Arztpraxen	51
3.1 Zielsetzung des Arztes	52
3.2 Rechtliche Regelung des Berufszuganges sowie von Praxiskauf/-verkauf	55
3.3 Administrierte Leistungspreise	59
3.4 Stark extern determinierte Leistungsmenge	64
3.5 Doppelt personenbezogene Leistungserstellung	66
3.6 Alternativen des Arztes zum Praxiskauf/-verkauf	69
3.7 Zusammenfassung: branchenspezifische Grund- anforderungen an eine sachgerechte Arztpraxenbewertung	71
4. Praxis der Bewertung von Arztpraxen	73
4.1 Bewertungsanlässe	73
4.2 Angewandte Bewertungsverfahren	75
4.2.1 Überblick über die praktizierten Verfahren	75
4.2.2 Ermittlung des Substanzwertes	77
4.2.3 Ermittlung des Goodwill	79
4.2.3.1 Umsatzmethode	79
4.2.3.2 Sonstige Methoden	82
4.3 Realisierte Kaufpreise von Arztpraxen	83
4.4 Kritische Analyse im Blick auf den heutigen Stand der Bewertungslehre	87
4.4.1 Kritik hinsichtlich des Bewertungsziels	87
4.4.2 Kritik hinsichtlich der Bewertungsmethodik	89

5. Funktionsorientierte Ermittlung des Wertes ganzer Arztpraxen	96
5.1 Der Praxiswert als Grenze der Verhandlungsbereitschaft	96
5.1.1 Aussage des Grenzpreises und Anforderungen an seine Ermittlung	96
5.1.2 Konstruktion des Zielplanes des Arztes	100
5.1.2.1 Formulierung des Zielkataloges	101
5.1.2.2 Methodische Einbindung heterogener Ziele in die Grenzpreisermittlung und Zielgewichtung	107
5.1.3 Ermittlung der künftigen Erfolge der zu bewertenden Arztpraxis	125
5.1.3.1 Abgrenzung der bewertungsrelevanten Erfolge	125
5.1.3.2 Modellgestützte versus nicht modellgestützte Ermittlung des künftigen Praxiserfolges	127
5.1.3.3 Rückschauanalyse	135
5.1.3.3.1 Analysezeitraum	135
5.1.3.3.2 Informationsquellen	136
5.1.3.3.3 Analyse der Komponenten und Determinanten des monetären Erfolges	139
5.1.3.3.4 Analyse der Komponenten und Determinanten des nichtmonetären Erfolges	154
5.1.3.4 Vorschauanalyse und Prognose	156
5.1.3.4.1 Vorgehensweise und Prognosezeitraum	156
5.1.3.4.2 Entwicklung exogener Erfolgsdeterminanten	158
5.1.3.4.3 Gestaltung endogener Erfolgsdeterminanten	161
5.1.3.4.4 Prognose der künftigen Ausprägungen der monetären Erfolgskomponenten	165
5.1.3.4.5 Prognose der künftigen Ausprägungen der nichtmonetären Erfolgskomponenten	174
5.1.4 Analyse der Entscheidungsalternativen	177
5.1.5 Herstellung der Vergleichbarkeit zwischen der zu bewertenden Arztpraxis und den Entscheidungsalternativen	183
5.1.5.1 Berücksichtigung eines unterschiedlichen Arbeitseinsatzes	183
5.1.5.2 Berücksichtigung unterschiedlicher Inflationswirkungen	185
5.1.5.3 Berücksichtigung einer unterschiedlichen Besteuerung	188
5.1.5.4 Berücksichtigung eines unterschiedlichen Risikos	192

5.1.6	Fallbeispiel zur Methodik der Grenzpreisermittlung	197
5.1.7	Typisierung und Objektivierung im Rahmen der Entscheidungswertermittlung	223
5.1.8	Entscheidungswert und Marktwert	226
5.2	Der Praxiswert als gerechter, potentieller Preis	231
5.2.1	Aussage des Arbitriumwertes und Anforderungen an seine Ermittlung	231
5.2.2	Ermittlung des Einigungsbereiches	234
5.2.3	Vom Einigungsbereich zum gerechten Preis	238
5.2.3.1	Arbitriumwertbestimmung als Verteilung des Transaktionsnutzens	239
5.2.3.2	Rechtliche Anforderungen an den gerechten Preis	240
5.2.3.3	Zur Diskussion im Berufsstand	243
5.2.3.4	Betriebswirtschaftliche Lösungsansätze	257
5.2.3.5	Pauschale Bewertungsverfahren als Aufteilungsmaßstab	263
5.2.4	Typisierte Arbitriumwertbestimmung	267
5.3	Der Praxiswert als Argument in Kaufpreisverhandlungen	273
5.3.1	Aussage des Argumentationswertes und Anforderungen an seine Ermittlung	273
5.3.2	Eignung der Bewertungsmethoden für Argumentationszwecke	276
5.3.3	Stellenwert der Argumentationsfunktion im Rahmen der Praxisbewertung	279
5.4	Anlaßbezogene Sonderfragen	282
5.4.1	Tod des Praxisinhabers als Bewertungsanlaß	282
5.4.1.1	Praxisverkauf durch den Erben	282
5.4.1.1.1	Rechtliche Rahmenbedingungen und ökonomische Konsequenzen des Erwerbs von Todes wegen	282
5.4.1.1.2	Folgerungen für die Grenzpreisermittlung	285
5.4.1.1.3	Folgerungen für die Schiedspreisermittlung	287
5.4.1.2	Praxisbewertung anläßlich Erbauseinandersetzung und Pflichtteilsberechnung	292
5.4.1.2.1	Erbrechtliche Bewertungsanlässe	292
5.4.1.2.2	Praxisbewertung und Rechtsprechung	294

5.4.1.2.3	Wertermittlung auf Basis der Funktionenlehre	297
5.4.2	Ehescheidung als Bewertungsanlaß	302
5.4.2.1	Rechtliche Rahmenbedingungen	302
5.4.2.2	Praxisbewertung anläßlich der Zugewinnberechnung in der Rechtsprechung	303
5.4.2.3	Wertermittlung auf Basis der Funktionenlehre	305
5.4.2.4	Exkurs: Zum Zusammenhang von "Vermögen" und "Einkommen" im Scheidungsrecht	309
6.	Sonderfragen der Ermittlung des Wertes von Praxisanteilen	313
6.1	Gemeinschaftspraxis als ärztliche Kooperationsform	313
6.2	Methodik der Anteilsbewertung	317
6.2.1	Funktionale Wertermittlung anläßlich von Kauf/Verkauf eines Anteils an einer Gemeinschaftspraxis	317
6.2.1.1	Direkte versus indirekte Anteilsbewertung	317
6.2.1.2	Folgerungen für die Grenzpreisermittlung	319
6.2.1.3	Folgerungen für die Schiedspreisermittlung	322
6.2.1.4	Sonderfragen einer rechtsgebundenen Anteilsbewertung anläßlich des Todes oder der Ehescheidung eines Partners	322
6.2.2	Sonderfragen der Gründung bzw. Auflösung einer Gemeinschaftspraxis	324
6.3	Anteilsbewertung auf gesellschaftsvertraglicher Grundlage	333
7.	Schlußbetrachtung	340
	Literaturverzeichnis	342
	Verzeichnis der Gesetze, Richtlinien und Verordnungen	382
	Rechtsprechungsverzeichnis	384

Abbildungsverzeichnis

Nr.	Titel	Seite
2.1.	Faktor a unterschiedlicher Unternehmensbewertungsverfahren nach der Normalform von Jacob	29
2.2.	Daten alternativer Investitionsobjekte	41
2.3.	Basisprogramm	42
2.4.	Bewertungsprogramm	42
4.1.	Preise und Gesamtfinanzierungsvolumen bei Praxisübernahmen 1986/87 sowie 1988/89	84
4.2.	Gesamtfinanzierungsvolumen bei Praxisneugründung 1986/87 sowie 1988/89	85
5.1.	Skalenwerte nach Saaty	112
5.2.	Beispielmatrix 1	113
5.3.	Beispielmatrix 1 mit Spaltensummen	113
5.4.	normierte Beispielmatrix 1	113
5.5.	normierte Beispielmatrix 1 mit Berechnung der Zielgewichtungsfaktoren	114
5.6.	Beispielmatrix 2 mit Spaltensummen	115
5.7.	normierte Beispielmatrix 2 mit Berechnung der Zielgewichtungsfaktoren	115
5.8.	transformierte Beispielmatrix 2 zur Berechnung des Konsistenzverhältnisses	116
5.9.	Zufallskonsistenzmaße	116
5.10.	Zielwertfunktion für z_1	119
5.11.	Zielwertfunktion für z_2	119
5.12.	Zielwertfunktion für z_3	119
5.13.	Ergebnisse, Nutzenpunkte und gewichtete Nutzengrößen der zu bewertenden Arztpraxis	120
5.14.	Kostenstruktur von Ärzten	147
5.15.	Ausgangsmatrix Fallbeispiel	197

5.16.	normierte Ausgangsmatrix Fallbeispiel mit Berechnung der Zielgewichtungsfaktoren	198
5.17.	Sicherheitsäquivalente monetäre Erfolge der zu bewertenden Praxis und deren Nutzenpunkte	200
5.18.	Sicherheitsäquivalente monetäre Erfolge der Gründungsalternative und deren Nutzenpunkte	201
5.19.	gewichteter Jahresnutzen je Basisprogramm-alternative	203
5.20.	Berechnung des Gesamtnutzens des Basis-programms	206
5.21.	gewichteter Jahresnutzen der zu bewertenden Praxis (BO)	207
5.22.	Berechnung des Gesamtnutzens der zu bewertenden Praxis	207
5.23.	Basisprogramm Fallbeispiel	208
5.24.	Basisprogramm des Fallbeispiels ergänzt um das Bewertungsobjekt	208
5.25.	Bewertungsprogramm Fallbeispiel	209
5.26.	Ausgangsdaten Fallbeispiel	211
5.27.	Basisprogramm bei ausschließlich monetärer Zielsetzung	212
5.28.	Basisprogramm bei ausschließlich monetärer Zielsetzung ergänzt um das Bewertungsobjekt	213
5.29.	Bewertungsprogramm bei ausschließlich monetärer Zielsetzung	214
5.30.	Berechnung der Differenzinvestition von Praxiskauf und Praxisgründung	215
5.31.	Berechnung des Kapitalwertes der Differenzinvestition	216