

# Bewertung von Arztpraxen und Kaufpreisfindung

Methoden – Beispiele – Rechtsgrundlagen

Bearbeitet von  
Horst G Schmid-Domin

4., neu bearbeitete Auflage 2013. Buch. 319 S. Gebunden

ISBN 978 3 503 14430 3

Format (B x L): 15,8 x 23,5 cm

Gewicht: 595 g

[Recht > Öffentliches Recht > Medizinrecht, Gesundheitsrecht](#)

schnell und portofrei erhältlich bei

  
DIE FACHBUCHHANDLUNG

Die Online-Fachbuchhandlung [beck-shop.de](http://beck-shop.de) ist spezialisiert auf Fachbücher, insbesondere Recht, Steuern und Wirtschaft. Im Sortiment finden Sie alle Medien (Bücher, Zeitschriften, CDs, eBooks, etc.) aller Verlage. Ergänzt wird das Programm durch Services wie Neuerscheinungsdienst oder Zusammenstellungen von Büchern zu Sonderpreisen. Der Shop führt mehr als 8 Millionen Produkte.



# Bewertung von Arztpraxen und Kaufpreisfindung

Methoden – Beispiele – Rechtsgrundlagen

Von

**Horst G. Schmid-Domin**

Sachverständiger zur Bewertung von Arztpraxen und MVZ,  
Handelsrichter am Landgericht Essen

4., neu bearbeitete Auflage

---

ERICH SCHMIDT VERLAG

**Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek**

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

**Weitere Informationen zu diesem Titel finden Sie im Internet unter**

ESV.info/978 3 503 14430 3

1. Auflage 2005
2. Auflage 2006
3. Auflage 2009
4. Auflage 2013

Gedrucktes Werk: ISBN 978 3 503 14430 3

eBook: ISBN 978 3 503 14431 0

Alle Rechte vorbehalten

© Erich Schmidt Verlag GmbH & Co. KG, Berlin 2013

[www.ESV.info](http://www.ESV.info)

Dieses Papier erfüllt die Frankfurter Forderungen der Deutschen Nationalbibliothek und der Gesellschaft für das Buch bezüglich der Alterungsbeständigkeit und entspricht sowohl den strengen Bestimmungen der US Norm Ansi/Niso Z 39.48-1992 als auch der ISO Norm 9706.

Gesetzt aus der Bembo, 10,5/12 Punkt

Satz: multitext, Berlin

Druck und Bindung: Hubert & Co., Göttingen

**für Inge, Dominic, Lena  
und Lily Marie**

## **Horst G. Schmid-Domin**

ist Geschäftsführer der **medass**® Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH & Co. Treuhand KG, sowie Geschäftsführer der **medass-net** Consult GmbH und Inhaber des Sachverständigenbüros zur Bewertung von Arztpraxen und MVZ in Essen. Darüber hinaus ist er Handelsrichter am Landgericht Essen. Von ihm sind zahlreiche Fachbeiträge u. a. zur Praxisbewertung und -veräußerung erschienen.

Besonderer Dank gilt:

für die juristische Beratung und Unterstützung

**Herrn Rechtsanwalt Konrad Breuer, Köln – Essen**

**Breuer – Warias Rechtsanwaltsgesellschaft mbH, Köln – Düsseldorf**

Schwerpunkte: Arzt- und Krankenhausrecht, Gesellschafts- und Unternehmensrecht, Arbeitsrecht, Erbrecht,

Mitgliedschaften: Europäische Anwaltsvereinigung, Arbeitsgemeinschaft Medizinrecht im Deutschen Anwaltsverein und Mitglied der Arbeitsgruppen Vertragsgestaltung, Vertragsarztrecht, Berufsrecht und Krankenhausrecht, Deutsche Gesellschaft für Kassenarztrecht, Deutsche Gesellschaft für Erbrechtskunde,

für die steuerliche Beratung und Unterstützung

**Herrn Steuerberater Dipl. Finanzwirt Ulrich Warias, Düsseldorf**

für die Beratung im Bereich der kassenärztlichen Abrechnung

**Herrn Dr. med. Wolfgang Malig,**

Prüfarzt der KV Nordrhein a. D., Reken

für die betriebswirtschaftliche und organisatorische Unterstützung

**medass**® Wirtschaftsberatungsgesellschaft mbH & Co. Treuhand KG, Essen

und für kollegiales Feedback und die Unterstützung

**Herrn Dipl.-Kfm. Christoph Scheen,**

ö.b.u.v. Sachverständiger zur Bewertung von Arztpraxen – IHK Köln, Köln.

## **Vorwort zur 4. Auflage**

Die Überalterung der niedergelassenen Ärzte bei gleichzeitigem Mangel an niederlassungswilligen jungen Kolleginnen und Kollegen ist wie prognostiziert eingetreten. Arztpraxen auf dem Lande, aber auch schon, soweit es die Hausarztgruppe betrifft, in den Städten, lassen sich zum Teil nicht mehr veräußern. Der Praxismarkt ist ein reiner Anbietermarkt geworden.

Der Trend zu Kooperationen ist leicht erkennbar. Ärztinnen sind auf dem Vormarsch. Die Tätigkeit als angestellter Arzt in einer Praxis oder in einem MVZ ohne eigenes Risiko und ohne Dienste im Krankenhaus ist gefragt und kommt der „may-be-generation“ entgegen.

Die Gesundheitspolitik bemüht sich durch neue Gesetze und Erlasse der Situation entgegen zu wirken.

Einen direkten Einfluss auf die Bewertung von Arztpraxen hat das GKV-Versorgungsstrukturgesetz (GKV-VStG) seit dem 1. Januar 2012, resp. in Teilbereichen ab dem 1. Januar 2013. Aber auch das Bewertungsgesetz (BewG), die höchstrichterliche Rechtssprechung hinsichtlich der modifizierten Ertragswertmethode, des Zugewinnausgleiches und des kalkulatorischen Unternehmerlohnes sowie die Einführung der neuen Ärztekammermethode erforderten eine Neubearbeitung für diese 4. Auflage.

Essen, im Januar 2013

Horst G. Schmid-Domin

## Vorwort zur 3. Auflage

War schon die positive Resonanz der ersten Auflage erfreulich, so hat die zweite Auflage eine noch breitere Leserschaft, vor allem bei Ärzten, Gerichten und Personen, die sich mit Unternehmensbewertungen, speziell die einer Arztpraxis, beschäftigen, gefunden.

Eine dritte neu bearbeitete Auflage ist aus mehreren Gründen notwendig. Zum einen ist die zweite Auflage vergriffen, zum anderen sind zwischenzeitlich Veränderungen eingetreten, die direkten Einfluss auf Praxisbewertungen haben. Hier sind zu nennen: Das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz, die neuen Bundesmanteltarife – Ärzte, -Zahnärzte, -Ersatzkassen, das GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz, der modifizierte IDW-Standard 2008, die neue Gebührenordnung, das nun anstehende Regelleistungsvolumen und die Aufhebung der 68er-Regelung!

Die gesundheitspolitische Landschaft verändert sich zusehens. Sind Praxen in ländlichen Gebieten nur äußerst schwer oder gar nicht mehr zu veräußern, werden in Ballungsgebieten überhöhte Preise für die Gründung von MVZ oder für die „Einverleibung“ eines „Angestellten-Kassenarztsitzes“ bezahlt.

Die mögliche Abschaffung der (KV-) Sperrgebiete und dann die Möglichkeit des Abschlusses von Einzelverträgen mit den Kassen resp. Kassenverbänden, werden die Kaufpreise in der Zukunft weiter verändern.

Alles Fakten, die die Bewertung von Arztpraxen komplizierter und umfangreicher machen werden. Nichts ist beständiger, als der Wandel.

Essen, im Oktober 2008

Horst G. Schmid-Domin



## **Vorwort zur 2. Auflage**

Äußerst positiv war die Resonanz nach dem Erscheinen der 1. Auflage dieses Buches. Sachverständige, Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Standesorganisationen, Kammern, Presse und last, but not least Mediziner gaben erfreuliches Feedback und haben damit bestätigt, dass es an der Zeit war, das Thema „Bewertung von Arztpraxen und Kaufpreisfindung“ seriös, marktgerecht und übersichtlich abzuhandeln.

Die heutige Zeit ist schnelllebig, auch was die Gesundheitspolitik anbelangt. Der breiten Öffentlichkeit haben die Proteste und Streiks der Ärzteschaft vermittelt, wie es tatsächlich um ihren „Doktor“ steht.

Neue Gesetze liegen im Entwurf vor, die nach Verabschiedung und in Kraft treten neue Dimensionen beim niedergelassenen Arzt auf tun (können). Zwischenzeitlich sind auch neue Rechtsprechungen ergangen, die unmittelbar die Praxisabgabe und Praxisübernahme und ebenfalls die Praxisbewertung tangieren.

Ist die Berechnung des unterhaltrelevanten Einkommens Aufgabe des Sachverständigen? Wie wirkt sich die Verfügung der OFD Koblenz auf die Praxisbewertungen aus, wenn der mit dem Vertragsarztsitz verbundene wirtschaftliche Vorteil einer selbstständigen, immateriellen Bewertung zugänglich ist?

Nachdem nun die 1. Auflage dieses Buches vergriffen ist, sind dies Gründe, eine modifizierte Neuauflage mit den genannten Änderungen anzubieten.

Essen, im September 2006

Horst G. Schmid-Domin

## Vorwort zur 1. Auflage

Bei meiner täglichen Arbeit erlebe ich immer wieder, wie wichtig es ist zu wissen, was eine Praxis wert ist. Davon sind häufig existenzielle Entscheidungen abhängig. Zu welchem Zeitpunkt soll man seine Praxis veräußern? Soll man gerade diese Praxis erwerben? Kein Mediziner vermag den tatsächlichen Wert seiner/der Praxis anzugeben.

Trotz Zulassungsbeschränkungen gerät der Verkauf einiger Praxen ins Stocken. Oftmals scheitert der Verkauf am Mietvertrag, an den Vorstellungen des Abgebers und am Kaufpreis. Häufig wird der Wert der Praxis vom Abgeber falsch eingeschätzt. Mit unrealistischen Preisforderungen ist seine Praxis auf einem Anbietermarkt nicht zu veräußern. Wird die Praxis über Monate oder gar Jahre hinweg wie „Sauerbier“ angeboten, gilt sie als „verbrannt“. Muss die Praxis aus einer Notlage heraus wzb. Berufsunfähigkeit, Tod etc. verkauft werden, stehen der Abgeber bzw. seine Erben zeitlich mit dem Rücken zur Wand, was sich unmittelbar auf den Kaufpreis auswirken wird.

Beschäftigt sich der Mediziner mit dem Wert seiner Praxis, so kommt er rasch an Grenzen, da betriebswirtschaftliche Kenntnisse fehlen.

Hinzu kommt, dass die unterschiedlichsten „Methoden“ zur Bewertung einer Praxis weitere Verwirrung stiften. Seit den 60er Jahren werden intensiv die praktischen und theoretischen (betriebswirtschaftlichen) Bewertungsmethoden diskutiert. Da gerade in der jüngsten Vergangenheit und sicher auch in der Zukunft der Gesetzgeber durch seine Gesundheitspolitik mittelbar und unmittelbar Einfluss auf Praxen und damit auch auf deren Wert hatte bzw. haben wird, müssen die bisher „gängigen“ Praxisbewertungsmethoden auf den Prüfstand. Für eine kritische Auseinandersetzung ist die Zeit gekommen.

In kaum einem anderen Beruf greift der Gesetzgeber so direkt und unmittelbar auf die unternehmerischen Entscheidungen und Einkommensmöglichkeiten ein, wie bei den Vertragsärzten. Dies ist ein nicht zu unterschätzender Faktor bei der Bewertung von Arztpraxen. Ein Grund mehr, die Hintergründe und die aktuellen Gegebenheiten gesammelt aufzuzeigen.

Um Schrägstriche und dauernde Doppelnennungen zu vermeiden, bitte ich um Nachsicht, dass bei Nennung von „Ärzten“ selbstverständlich auch Ärztinnen und sogleich Zahnärzte und Zahnärztinnen gemeint und angesprochen sind. Dies gilt ebenso – soweit nicht ausdrücklich erwähnt – bei den Standesorganisationen wzb. „Kassenärztliche Vereinigung“ = „Kassenzahnärztliche Vereinigung“; „Ärztekammer“ = „Zahnärztekammer“ etc.

Essen, im August 2005

Horst G. Schmid-Domin

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort zur 4. Auflage . . . . .	7
Vorwort zur 3. Auflage . . . . .	8
Vorwort zur 2. Auflage . . . . .	9
Vorwort zur 1. Auflage . . . . .	10
Tabellenverzeichnis . . . . .	19
Abbildungsverzeichnis . . . . .	21
Formelverzeichnis . . . . .	23
Symbolverzeichnis . . . . .	25
Abkürzungsverzeichnis . . . . .	27
<b>1 Einleitung . . . . .</b>	<b>37</b>
1.1 Allgemein . . . . .	37
1.2 Praktiker kontra Theoretiker . . . . .	37
1.3 Zielsetzung . . . . .	37
<b>Erster Teil: Das Gesundheitssystem</b>	
<b>2 Das derzeitige Gesundheitssystem . . . . .</b>	<b>41</b>
2.1 Gesundheit als Statussymbol? . . . . .	41
2.2 Wirtschaftsfaktor Gesundheitswesen . . . . .	42
2.2.1 Gesundheits- und Arbeitsmarkt . . . . .	42
2.2.1.1 Veränderungen im Gesundheitswesen . . . . .	43
2.3 Status quo . . . . .	43
2.3.1 Der ambulante Sektor . . . . .	44
2.3.2 Geschlechtsspezifische Veränderungen bei berufs- tätigen Ärzten . . . . .	45
2.3.3 Niedergelassene Ärzte . . . . .	46
2.3.4 Ausländische Ärzte . . . . .	47
2.3.5 Veränderungen in den Fachgruppen . . . . .	47
2.4 Kassenärztliche Bedarfsplanung . . . . .	48
2.5 Der Weg zum nächsten Arzt . . . . .	50
2.5.1 Drohender Ärztemangel . . . . .	50
2.5.2 Drohender Patientenmangel? . . . . .	54

2.6	Gesundheitspolitik . . . . .	57
2.6.1	Reformen des Systems . . . . .	57
2.6.2	Eckpunkte der Gesundheitsreform. . . . .	57
2.6.3	EBM, Regelleistungsvolumen und (un)vorhersehbare Vergütungen . . . . .	58
2.6.4	Honorarreform . . . . .	58
2.6.5	Integrierte Versorgung . . . . .	59
	2.6.5.1 Gemeldete Verträge . . . . .	59
	2.6.5.2 Wirkungsweisen der Integrierten Versorgung. . . . .	60
	2.6.5.3 Berücksichtigung bei der Bewertung. . . . .	61
2.6.6	Hausarztzentrierte Versorgung. . . . .	61
	2.6.6.1 Vorteile für den Patienten . . . . .	61
	2.6.6.2 Anschubfinanzierung . . . . .	62
	2.6.6.3 Kein Anspruch des Arztes auf einen Vertrag. . . . .	62
	2.6.6.4 Bisherige Verträge – mit Haken und Ösen. . . . .	62
	2.6.6.5 Auswirkungen auf die Bewertung . . . . .	63
2.6.7	DMP. . . . .	63
	2.6.7.1 Bisherige DMP . . . . .	63
	2.6.7.2 Teilnahme an DMP . . . . .	64
	2.6.7.3 Vorteile der DMP. . . . .	64
	2.6.7.4 Kritik an DMP. . . . .	65
	2.6.7.5 Risikostrukturausgleich und DMP. . . . .	65
	2.6.7.6 Vorsicht beim Bewerten . . . . .	66
2.6.8	IGeL . . . . .	67
	2.6.8.1 Angebotene Leistungen . . . . .	67
	2.6.8.2 Prüfung beim Bewerten . . . . .	68
2.7	Niederlassungen . . . . .	69
2.7.1	Niederlassungen Ärzte . . . . .	69
	2.7.1.1 Finanzierungen Ärzte . . . . .	69
	2.7.1.2 Entwicklung Goodwill und Sachwerte Ärzte . . . . .	70
2.7.2	Niederlassungen Zahnärzte . . . . .	71
	2.7.2.1 Durchschnittsalter der zahnärztlichen Existenz- gründer . . . . .	72
2.7.3	Kostenstrukturen . . . . .	73
2.8	Wettbewerb im Gesundheitswesen . . . . .	80
2.8.1	Humanität und Betriebswirtschaft . . . . .	81
2.8.2	Gewinnchancen durch Wettbewerb. . . . .	82
2.9	Tief greifende Veränderungen . . . . .	82
2.9.1	Vertragsarztrechtsänderungsgesetz . . . . .	83
2.9.2	GKV-Versorgungsstrukturgesetz (GKV-VStG) . . . . .	84
2.9.3	Lebenslange Arztnummer – Böse Konsequenzen . . . . .	87
2.9.4	Bewertung wird komplizierter. . . . .	89

## Zweiter Teil: Die Bewertungen von Arztpraxen

<b>3</b>	<b>Arztpraxis und die besondere Bewertung</b>	93
3.1	Definition der freiberuflichen (Arzt-)Praxis	93
3.2	Historie	95
3.3	Definition Praxiswert/Verkehrswert	96
3.3.1	Praxiswert	97
3.3.2	Verkehrswert	97
3.3.3	Verschiedene Werte	98
3.4	Bewertungsfunktionen	98
3.4.1	Grundkonzepte	99
3.4.1.1	Beratungsfunktion	100
3.4.1.2	Vermittlungsfunktion	101
3.4.1.3	Argumentationsfunktion	102
3.4.1.4	Nebenfunktionen	103
3.4.2	Anlässe der Bewertung von Arztpraxen	103
3.4.2.1	Praxisveräußerung (Einzelpraxis)	104
3.4.2.2	Beteiligung an Sozietäten	104
3.4.2.3	Zugewinnausgleich bei Ehescheidungen	106
3.4.2.4	Insolvenz	107
3.4.2.5	Tod des Praxisinhabers	107
3.4.2.6	Sonstige Anlässe	107
3.4.2.7	Bewertung von MVZ	108
3.4.3	Differente Methoden bei den Bewertungen	109
<b>4</b>	<b>Praxisbewertung</b>	110
4.1	Problematik der Preisfindung	110
4.2	Angewandte Bewertungsverfahren	111
4.2.1	Ermittlung des Praxiswertes durch getrennte Berechnung von Substanzwert und immateriellem Wert	112
4.3	Ermittlung des Substanzwertes	113
4.3.1	Substanzwertermittlung nach der Restwert-Methode	116
4.3.2	Substanzwertermittlung nach der Indizes-Methode	117
4.3.2.1	Anforderungen an den Substanzwert	118
4.3.3	Gebrauchgerätemarkt	122
4.4	Ermittlung des Goodwill	122
4.4.1	Voraussetzung zur Annahme eines Goodwill	122
4.4.2	Wertbildende Faktoren des Goodwill?	125
4.4.3	Personengebundenheit	126
4.4.4	Struktur und Art der Patienten	128
4.4.5	Leistungsangebot der Praxis	128

4.4.6	Mitarbeiter . . . . .	130
4.4.7	Praxisstandort . . . . .	130
4.4.8	Sonstige Faktoren . . . . .	132
4.4.9	QM und ISO 9000 ff. . . . .	132
4.4.10	Anwendung der wertbildenden Faktoren . . . . .	133
4.4.11	Bereinigungsfaktoren . . . . .	135
4.4.11.1	Bereinigung von Betriebseinnahmen . . . . .	135
4.4.11.2	Bereinigung von Betriebsausgaben . . . . .	135
4.4.11.3	Bereinigung Sonstiges . . . . .	135
<b>5</b>	<b>Ermittlung des Goodwill und dessen Methoden . . . . .</b>	<b>137</b>
5.1	Allgemeine Grundsätze . . . . .	137
5.2	Betriebswirtschaftliche Grundsätze . . . . .	138
5.3	Juristische Grundsätze . . . . .	138
5.4	Umsatzmethode . . . . .	139
5.4.1	Ermittlung des aussagefähigen Umsatzes . . . . .	139
5.4.2	Empfehlungen der Umsatzmethode durch Standes- organisationen . . . . .	140
5.4.3	Differenzierung nach Barthel . . . . .	140
5.4.4	Bundesärztekammermethode . . . . .	142
5.4.5	Kalkulatorischer Arztlohn . . . . .	142
5.4.6	Kritik an der Bundesärztekammermethode . . . . .	144
5.5	Gewinnmethode . . . . .	146
5.5.1	Berechnungen nach der Gewinnmethode . . . . .	147
5.5.2	Kritik an der Gewinnmethode . . . . .	147
5.6	Gemischte Umsatz- und Gewinnmethode (GUG). . . . .	148
5.6.1	Berechnungen nach der GUG-Methode . . . . .	148
5.6.2	Kritik an der GUG-Methode . . . . .	148
5.7	IBT-Methode . . . . .	149
5.7.1	Berechnungen nach der IBT-Methode. . . . .	149
5.7.2	Kritik an der IBT-Methode. . . . .	150
<b>6</b>	<b>Ermittlung des Ertragswertes . . . . .</b>	<b>152</b>
6.1	Ertragswertmethode. . . . .	152
6.2	Methode des Übernahmenvorteils . . . . .	159
6.3	Methode der Übergewinnverrentung/-kapitalisierung. . . . .	161
6.3.1	Ermittlung des Übergewinns. . . . .	163
6.3.2	Kapitalisierungszeitraum und Kapitalisierungszins. . . . .	164
6.3.3	Kritik an der Methode der Übergewinnverrentung . . . . .	165
6.3.4	Übergewinnkapitalisierung . . . . .	165
6.4	Mittelwertmethode (Praktikermethode) . . . . .	165

<b>7</b>	<b>Gemischte Bewertungsmethoden</b>	167
7.1	Gemischte Umsatz- und Übergewinnverrentungsmethode	167
7.2	Das „Stuttgarter Verfahren“	167
<b>8</b>	<b>Sonstige Bewertungsmethoden</b>	168
8.1	Stellungnahme des IDW	168
8.2	Discounted-cash-flow-Methode (DCF)	168
8.3	Weitere Methoden	169
8.3.1	Methode der laufenden Goodwillabschreibung	169
8.3.2	Methode der befristeten Goodwillabschreibung	170
8.3.3	Methode der begrenzten Ertragsdauer	170
8.3.4	UCC-Methode (User cost of capital)	170
8.3.5	Ergebnis-Methode	170
8.3.6	Vertragsarztsitz als immaterielles Wirtschaftsgut	171

### **Dritter Teil: Die Bewertung anhand einer Musterpraxis**

<b>9</b>	<b>Die Musterpraxis</b>	175
9.1	Kontenrahmen für Ärzte	175
9.2	Gewinnermittlung der Musterpraxis	179
9.2.1	Bereinigung der Betriebseinnahmen anhand des Kontennachweises	180
9.2.2	Bereinigung der Betriebsausgaben anhand des Kontennachweises	181
9.2.2.1	Sonstige Berechnungen	184
9.2.2.2	Tarifvertrag Arzthelferinnen	185
9.2.3	Ergebnisse nach Bereinigung	186
9.3	Berechnung nach der modifizierten Ertragswertmethode	187
9.4	Bewertungsergebnisse	193

### **Vierter Teil: Die Bewertung und die Kaufpreisfindung in der täglichen Praxis**

<b>10</b>	<b>Bewertung von Arztpraxen</b>	197
10.1	Wer bewertet Arztpraxen?	197
10.2	Honorar	198
10.3	Ärztékammern, KV, Zulassungsausschüsse und Praxisbewertung	199
10.4	Erstellung des Wertgutachtens	201
10.5	Durchgeführte Praxisbewertungen	203

<b>Zusammenfassung und Ausblick</b> .....	213
<b>11 Zusammenfassung und Ausblick</b> .....	215
<b>Anhang</b> .....	217
<b>Anhang 1: Die Berechnung des Zugewinnausgleiches</b> .....	219
<b>12 Praxisbewertung anlässlich der Berechnung des Zugewinnausgleiches bei Scheidung</b> .....	219
12.1 Allgemein .....	219
12.2 Latente Einkommensteuer .....	221
12.3 Berufsausübungsgemeinschaften .....	223
12.4 Berechnung des unterhaltsrelevanten Einkommens .....	223
<b>Anhang 2: Die Bewertung in der Rechtsprechung</b> .....	227
<b>13 Bewertung von Arztpraxen in der Rechtsprechung</b> .....	227
13.1 Rechtliche Wertbegriffe .....	227
13.1.1 Objektiver Wert .....	227
13.1.2 Subjektiver Wert .....	227
13.2 Rechtliche Bewertungsfunktion .....	227
13.3 Rechtliches Bewertungsziel .....	228
13.4 Rechtliche Bewertungsgrundlagen .....	228
13.4.1 Vertragliche Vereinbarungen .....	228
13.4.2 Schätzung .....	228
13.5 Bewertungsstichtag .....	229
13.5.1 Vertragliche oder gesetzliche Bestimmungen .....	229
13.5.2 Stichtagsprinzip .....	230
13.5.3 Änderungen nach dem Urteil .....	231
13.6 Bewertung ganzer Unternehmen .....	232
13.6.1 Geeignetes Verfahren .....	232
13.6.2 Verkehrswert im Nachbesetzungsverfahren .....	233
13.6.3 Wert einer psychotherapeutischen Praxis .....	234
13.7 Berufsausübungsgemeinschaft .....	235
13.7.1 Abfindungsanspruch am „Goodwill“ .....	235
13.7.2 „Nullbeteiligung“ oder faktisches Arbeitsverhältnis .....	235
13.7.3 Ausscheiden aus einer Berufsausübungsgemeinschaft .....	238
<b>Anhang 3: Auswirkungen des Bewertungsgesetzes</b> .....	239
<b>Anhang 4: Sachverständige</b> .....	241
<b>14 Sachverständige und Wertgutachten</b> .....	241
14.1 Sachverständige allgemein .....	241
14.2 Öffentlich bestellte und vereidigte Sachverständige .....	242
14.2.1 Rechtsgrundlage .....	242
14.2.2 Zuständigkeit .....	242



14.2.3	Sachgebiete . . . . .	243
14.2.4	Bestellungsfähiger Personenkreis . . . . .	243
14.2.5	Rechtsnatur und Zweck . . . . .	243
14.2.6	Umfang der öffentlichen Bestellung . . . . .	244
14.2.7	Befristung . . . . .	244
14.2.8	Überregionale Geltung . . . . .	244
14.2.9	Bestellungsvoraussetzungen . . . . .	244
14.2.10	Persönliche Eignung . . . . .	244
14.2.11	Besondere Fachkunde und fachliche Bestellungs- voraussetzungen . . . . .	245
	Literaturverzeichnis . . . . .	247
	Literaturverzeichnis des Verfassers . . . . .	267
	Praxisbewertungsgutachten . . . . .	270
	Verzeichnis der Gesetze, Verordnungen und Richtlinien . . . . .	275
	Rechtsprechungsverzeichnis . . . . .	278
	Stichwortverzeichnis . . . . .	293