

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 Online-Fachbuchhandlung 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.

ESV

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

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 Rechtsanwalts gesellschaft 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 Waris, 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 niedergelassungswilligen jungen Kolleginnen und Kollegen ist wie prognostiziert eingetreten. Arztpraxen auf dem Lande, aber auch schon, soweit es die Hausarztruppe 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 zusehends. 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, Standardsorganisationen, 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 auftun (können). Zwischenzeitlich sind auch neue Rechtsprechungen ergangen, die unmittelbar die Praxisabgabe und Praxisübernahme und ebenfalls die Praxisbewertung tangieren.

Ist die Berechnung des unterhalltrelevanten 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 Schrägstiche 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.

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
1 Einleitung	37
1.1 Allgemein	37
1.2 Praktiker kontra Theoretiker	37
1.3 Zielsetzung	37
Erster Teil: Das Gesundheitssystem	
2 Das derzeitige Gesundheitssystem	41
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 berufstätigen 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 Existenzgründer	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

3 Arztpraxis und die besondere Bewertung	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
4 Praxisbewertung	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
5	Ermittlung des Goodwill und dessen Methoden	137
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 Standesorganisationen	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
6	Ermittlung des Ertragswertes	152
6.1	Ertragswertmethode	152
6.2	Methode des Übernahmeverteils	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

7 Gemischte Bewertungsmethoden	167
7.1 Gemischte Umsatz- und Übergewinnverrentungsmethode	167
7.2 Das „Stuttgarter Verfahren“	167
8 Sonstige Bewertungsmethoden	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

9 Die Musterpraxis	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

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

Zusammenfassung und Ausblick	213
11 Zusammenfassung und Ausblick	215
Anhang	217
Anhang 1: Die Berechnung des Zugewinnausgleiches	219
12 Praxisbewertung anlässlich der Berechnung des Zugewinnausgleiches bei Scheidung	219
12.1 Allgemein	219
12.2 Latente Einkommensteuer	221
12.3 Berufsausübungsgemeinschaften	223
12.4 Berechnung des unterhaltsrelevanten Einkommens	223
Anhang 2: Die Bewertung in der Rechtsprechung	227
13 Bewertung von Arztpraxen in der Rechtsprechung	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
Anhang 3: Auswirkungen des Bewertungsgesetzes	239
Anhang 4: Sachverständige	241
14 Sachverständige und Wertgutachten	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