

Wie ermittle ich den Wert meiner Praxis?

Prof. Thomas Sander: Beitragsreihe „Der faire Praxiswert“ (Teil 1)

Über den Autor



Prof. Thomas Sander führt Forschungsvorhaben zum Thema „Bewertung von Praxen“ durch und hat das Buch „Grundlagen der Praxiswertermittlung“ (Springer Gabler, 2014) verfasst. Zudem ist er Mitglied in der Vereinigung der öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen e.V. (VSA).

Mit diesem und den folgenden kurzen Beiträgen in der dzw möchte ich allen interessierten Zahnärzten, Steuerberatern, Bankern und anderen Interessierten näherbringen, was eigentlich genau unter dem Begriff „Praxiswert“ zu verstehen ist. Eine professionelle Begut-

achtung kann das nicht ersetzen, aber vielleicht das Verständnis dieser komplizierten Materie etwas verbessern.

Ein besonderes Augenmerk habe ich auf Kürze und Verständlichkeit gelegt. Experten mögen mir die damit verbundene Oberflächlichkeit verzeihen.

Was ist mit „Wert“ gemeint?

Das Wichtigste zuerst: Den Wert an sich gibt es nicht. Es gibt nur Werte für jemanden. Die Angabe eines Werts in Euro erfolgt stets aus einem bestimmten Blickwinkel. Nehmen wir an, Sie wollen Ihre Praxis abgeben und haben einen Übernahmekandidaten gefunden. Es ist nicht auszuschließen, dass Sie beide verschiedene Wertvorstellungen vom Preis Ihrer Praxis haben. An dieser Stelle handelt es sich meistens um sogenannte „Entscheidungswerte“: Sie verkaufen nicht unter 100.000 Euro, der Unternehmer zahlt nicht mehr als 150.000 Euro. Wie man auf solche Zahlen überhaupt kommt, erkläre ich später.

Jedenfalls gibt es hier einen positiven Einigungsbereich, irgendwo zwischen 100.000 und 150.000 Euro. Das ist beim Bewertungsanlass „Verkauf/Kauf“ oft so. Anders kann sich das darstellen im Trennungs- oder Scheidungsfall. Der Praxisinhaber hält seine Praxis für nicht besonders wertvoll, der geschiedene und zugewinnausgleichsberechtigte Partner aber sehr wohl. Hier muss dann ein rechtssicherer Wert ermittelt werden, und dazu benötigt man ein Bewertungsmodell.

Durchgesetzt hat sich das modifizierte Ertragswertverfahren zur Bestimmung des immateriellen Praxiswerts. Das ist das Rechenmodell. Gesucht wird von den Beteiligten in den meisten Fällen der sogenannte Verkehrswert. Das ist der Wert, der durch den Preis be-

stimmt wird, der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr nach der Beschaffenheit des Wirtschaftsguts bei einer Veräußerung zu erzielen wäre. Dabei sind Umstände, die den Preis beeinflussen, zu berücksichtigen. Ungewöhnliche und persönliche Verhältnisse sind nicht zu berücksichtigen.

Die Berechnung ist nicht einfach, da wir im Praxisbereich keinen vollkommenen Markt mit vielen realisierten Transaktionen haben (wie beim Autokauf die „Schwacke-Liste“). Die Schwankungsbreite ist erheblich. Außerdem bestimmen gerade die persönlichen Verhältnisse den Preis. Es ist sehr viel Fachwissen erforderlich, um zu sachgerechten Ergebnissen zu kommen.

Wichtig ist schließlich noch die Stichtagbezogenheit. Es muss stets der Wert an einem bestimmten



Tag ermittelt werden. Morgen kann der Wert schon ein anderer sein. Ab der nächsten dzw soll es ins Detail gehen.

Sie können den Text auch als Ganzes in Form einer kleinen Broschüre kostenlos bestellen: info@sander-kollegen.de oder einfach anrufen unter **Tel. 0471-8061000**.

Prof. Dr. Thomas Sander,
Hannover

Hörsaal-Online: „Eine spontane Idee und ein Experiment“



Die Uni Köln startete am 24. April um 16 Uhr ihre erste Online-Vorlesung

Uni Köln: 10 x Wissens-Update +++
www.hoersaal-online.de +++ 30 Minuten
kostenlose Vorlesung für Zahnärzte
+++ inkl. Fortbildungspunkt

„Hörsaal-Online ist eine spontane Idee und ein Experiment“, meint Prof. Dr. Michael Noack, Lehrstuhlinhaber und Direktor der Poliklinik für Zahnerhaltung und Parodontologie des Klinikums der Universität zu Köln. In Zeiten, in denen Praxen ein heruntergefahrenes Behandlungsprogramm bieten, bietet die Uni zu Köln Zahnärzten ein Wissens-Update. Das Angebot ist kostenlos und nutzt die Technikplattform Zoom. Alle Termine, Links zu den Vorlesungen und die Teilnahmebescheinigung gibt es im Netz auf www.hoersaal-online.de.

Das erste Seminar fand am Freitag, 24. April, um 16 Uhr (s.t.) statt. Thema war die Arzt-Patienten-Kommunikation, vorgetragen von Referent PD Dr. M. Wicht (Uni Köln). Der Zugangs-Link lautet: bit.ly/2Y3990B

Wem das Format gefällt, kann sich mit einer Spende an eine gemeinnützige Organisation bedanken. Zum Beispiel, indem ein Teil des Altgoldes über Kulzer aufbereitet wird. Wie das geht, erfahren Sie auf www.kulzer.de/scheidgut oder unter **Telefon (06181) 96 89 21 49**.

BioWin!

Das Keramik-Implantat

Ideal bei reduziertem Knochenangebot

Durch die Verwendung von short und ultrashort Implantaten (8 mm/6 mm) können Augmentationen und Sinuslifts (IDS) sicher durchgeführt werden. Diese Techniken lernen Sie in der Fortbildung „Biologische Implantologie“ kennen. Informieren Sie sich über diese und weitere Fortbildungen: www.future-dental-academy.com

Short und ultrashort als ein- und zweiteilige Keramik-Implantate

Makrorauhe Oberfläche

Komplett metallfrei

95,8 % Osseointegrationsrate (2-Jahres-Studie, Universität Düsseldorf)

Etabliert seit 2004

Made in Germany

Bakteriendicht durch supragingivale Post-Verklebung

Info-Hotline: +49 (0)6734 91 40 80
info@champions-implants.com

www.champions-implants.com

CHAMPIONS