

Wie viel ist Ihre Praxis wert?

Praxiswertermittlung: Der faire Praxiswert – was kann ich tun? (4)

In den vorangegangenen Teilen dieser Serie haben wir uns mit den Begriffen Wert und Preis auseinandergesetzt. Außerdem erkannt, dass es „den Wert an sich“ gar nicht gibt, sondern dass dieser stets sichtweisen-abhängig ist. Es wurden das modifizierte Ertragswertverfahren zur Wertbestimmung erläutert und die Verhandlung zur Preisfindung mit mediativem Ansatz vorgestellt. Was aber können Sie nun konkret tun, um den fairen Preis in Ihrem Fall zu ermitteln?

Vertrauen in den Mediator

Voraussetzungen: Der anzustrebende Ideal-fall ist, dass Sie gemeinsam mit Ihrem Verhandlungspartner selbst einen Preis finden, der von beiden Seiten als fair empfunden wird. Wenn das – aus welchen Gründen auch immer – nicht gewollt oder nicht möglich ist, sollten alle Parteien folgende Voraussetzungen anstreben:

- Positives Menschenbild – der andere will mich nicht über den Tisch ziehen, er hat nur eigene Vorstellungen.
- Bereitschaft, sich kompetent beraten zu lassen
- Vertrauen in die Kompetenz und Allparteilichkeit des Mediators
- Bereitschaft, die eigenen Interessen zu erkennen und die des Partners zu respektieren

- Vorarbeiten vornehmen: Geräteauflistung, Zusammenstellung von Jahresabschlüssen und Mitarbeiterlisten etc.
- einen halben Tag für die „Verhandlung“ reservieren
- Bereitschaft zur fairen Lösungsfindung mitbringen
- einen sachverständigen Mediator anrufen

Der Mediator oder Sachverständige hört sich die Sachlage am Telefon an und entscheidet, ob je ein Vorgespräch mit beiden Parteien sinnvoll ist. Er klärt sorgfältig über seine Rolle auf, führt dann gegebenenfalls die Vorgespräche und lässt sich die Unterlagen zukommen. Er analysiert die wirtschaftliche Situation der Praxis auf Basis der „Papierlage“ und berechnet einen vorläufigen Wert. Dann:

- wird ein Termin vereinbart, ca. ein halber Tag in der Praxis, im Normalfall mit beiden Parteien.
- Hier wird das Verfahren beiden Parteien noch einmal erläutert und ihre Vorstellungen erfragt.
- Der Sachverständige klärt offene Fragen im Hinblick auf die Wertermittlung.
- Der materielle Wert wird aufgenommen.
- Die Verhandlung und „Erhellungsphase“ beginnen.
- Gegebenenfalls finden beide Parteien selbst einen fairen Preis.
- Gegebenenfalls schlägt der Sachverständige einen fairen Preis vor.

- Eventuell muss die Wertermittlung noch nachgearbeitet werden. Dann kann es ein weiteres Telefonat oder sogar ein weiteres Treffen geben.
- Ein Kurzgutachten schließt das Verfahren ab.

Mediator nützlich auch bei Streit

Wann hilft ein Mediator noch: Zum Abschluss dieser Serie sei noch angemerkt, dass die mediative Wertermittlung nur ein Ausschnitt der Möglichkeiten für den Einsatz eines Praxismediators ist. Neben den klassischen Anlässen wie Streit in der Praxis (Assistentinnen untereinander, mit dem Chef, Chefs untereinander etc.) kann der sachverständige Mediator zum Beispiel bei ehelichen Auseinandersetzungen (Ehepartner betreiben gemeinsam eine Praxis und trennen sich privat) zur passenden Gewinnverteilungs- und Zukunftsfähigkeit der Praxis beitragen. Oder der Mediator kann sich an der Lösungsfindung beteiligen, wenn ein BAG-Partner unzufrieden, aber für die Praxis schwer verzichtbar ist.

Ein sachverständiger Mediator kann immer dann zum Einsatz kommen, wenn neben der Sachkunde die Fähigkeit gefragt ist, die Partner im Konflikt- oder Auseinandersetzungsfall auf dem Weg zum fruchtbaren, kommunikativen Austausch zu begleiten. Faire Lösungen – und das ist mehr als der

Über den Autor



Prof. Dr. Thomas Sander ist öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für Praxiswertermittlung und Zertifizierter Mediator (ZMediatAusV). 1997 gründete er die deutschlandweit tätige Sander Concept GmbH, die heute in Familiennachfolge geführt wird. Schwerpunkt: Praxisökonomie und -marketing. Sander leitet an der Medizinischen Hochschule Hannover das Lehrgebiet „Praxisökonomie“. www.sander-concept.de

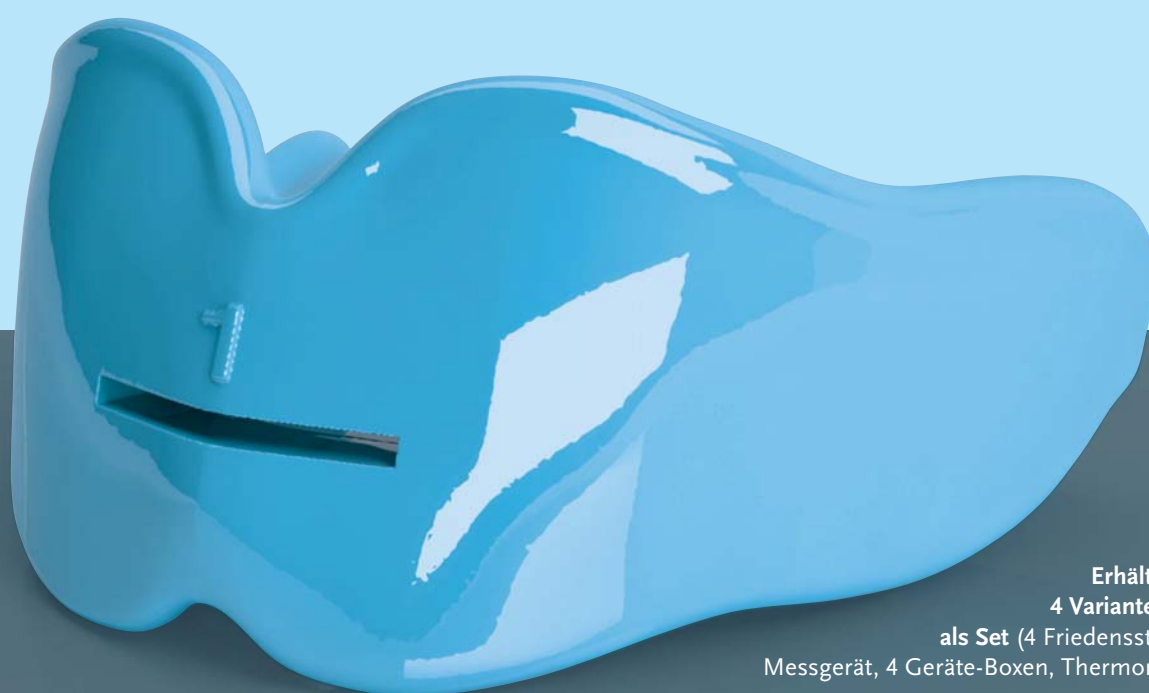
faire Preis – sind fast immer möglich, wenn die Parteien dies wirklich wollen und der begleitende Berater sowohl sachverständig als auch mit der Mediation und deren Techniken vertraut ist.

Prof. Dr. Thomas Sander, Hannover

Schnarchen stört und macht krank ...



Bieten Sie Ihren Patienten die Alternative zur Paar-Therapie:



Erhältlich in
4 Varianten und
als Set (4 Friedensstifter®,
Messgerät, 4 Geräte-Boxen, Thermometer)



Schnarchtherapie-System von Dr. Hinz

Friedensstifter®

individuell – preiswert – hilfreich

Ausführliche Informationen unter:
dr-hinz-dental.de/fst

Gerne beraten wir Sie auch telefonisch!
Rufen Sie uns an: 0 23 23 59 34 20