

Wertermittlung

Fundierte Praxisbewertung braucht einen erfahrenen Berater

Bei einer Praxisübernahme gibt es eine Reihe von Herausforderungen und Risiken, die für die meisten Zahnärzte schwer einzuschätzen sind. In vielen Fällen lautet die zentrale Frage: Ist der genannte Preis auch angemessen? Angesichts der vielfältigen Aspekte einer Zahnarztpraxis im Vergleich zur Wertermittlung anderer Immobilien ist ein gewöhnlicher Makler oder Immobilienberater wenig hilfreich. Die Einschätzungen und Hinweise eines spezialisierten und erfahrenen Beraters können im Vorfeld einer Praxisübernahme im wörtlichen Sinne „Gold wert“ sein.

Johanna Löhr/Hamburg

■ **Die Existenzgründungsberater** des Dentalfachhandels verfügen über langjährige Erfahrung, beraten individuell und unterstützen Zahnärzte bundesweit bei der Wertermittlung und dem Vergleich von Übernahmeangeboten.

Der materielle Wert

Bei der Praxisbewertung wird zwischen dem materiellen und dem ideellen

Praxiswert unterschieden. Der materielle Wert umfasst alle Sachwerte einer Praxis, also das gesamte Praxisinventar. Dazu gehören alle Praxismöbel und Einbauten, die durch den Praxisinhaber eingebracht wurden, das Equipment von den Behandlungseinheiten über Röntgen- und Sterilisationsgeräte bis hin zu allen Kleingeräten. Auch die Instrumente, besonderes Besteck, Sonden und ähnliches sind Teil des Inventars. Nicht

vergessen sollte man auch Lampen und Spezialbeleuchtungen sowie die Klimaanlage, sofern sie Eigentum des Praxisinhabers und nicht des Vermieters ist. Leasinggeräte sind grundsätzlich Fremdeigentum und werden nicht mit bewertet, es sei denn, der Leasingvertrag wird durch die Kaufpreiszahlung abgelöst. Nicht zu den Sachwerten gehören Verbrauchsmaterialien, da sich der Bestand täglich verändert, sowie Umbauten und Sondereigentum.

Bei der materiellen Praxisbewertung existieren unterschiedliche Bewertungsformen. Der Zeitwert ist der Wert eines Einrichtungsgegenstandes unter Berücksichtigung seines Alters, seines Betriebszustandes, der Abnutzung und Instandhaltung sowie der Verwendung und Nutzung bezogen auf die durchschnittliche Lebensdauer. Der Liquidationswert dagegen ist der Barwert, der Nettoerlöse aus der kurzfristigen (evtl. zwangsweisen) Veräußerung der Einrichtungsgegenstände abzüglich der Liquidationskosten. In den Unterlagen eines abgabewilligen Zahnarztes findet sich im Anlagenverzeichnis des Steuerberaters zudem noch eine weitere Zahl: Der Buchwert. Dies ist der Wert, der den Einrichtungsgegen-



ständen steuerrechtlich zukommt. Hier wird der Anschaffungswert abzüglich der Abschreibung aufgezeigt. Das Anlagenverzeichnis zeigt aber in den meisten Fällen nicht den tatsächlichen materiellen Praxiswert an.

Zu vielseitig und schnelllebig ist heute das Angebot an dentalmedizinischen Geräten, als dass freie Praxisberater die zur Einschätzung der Sachwerte notwendigen Detailkenntnisse mitbringen könnten. Dentalfachberater dagegen bringen aus ihrer täglichen Arbeit im Dentalgeschäft breite und stets aktuelle Kenntnisse über Marktwert, Eigenschaften und Ersatzteilversorgung der unterschiedlichen Geräte mit. Sie haben auch die Details im Blick, die unter Umständen später zu hohen Folgekosten für den Praxisnachfolger führen können, etwa im Hinblick auf eine geplante Praxiserweiterung oder die aktuellen Hygienevorschriften. Entsprechen erforderliche Umbauten (z. B. zur Barrierefreiheit) nicht den rechtlich vorgegebenen Bestimmungen, sinkt der ideelle Wert, im schlimmsten Fall ist die Praxis je nach Bundesland sogar unverkäuflich.

Individuelle Unterschiede bei der Wertermittlung

Die unterschiedliche Aussagekraft der verschiedenen Bewertungsformen wird an nachfolgendem Beispiel deutlich: Ein voll abgeschriebener Behandlungsstuhl ist im Anlagenverzeichnis mit einem Euro aufgeführt. Der Stuhl ist gut erhalten, alle Ersatzteile sind lieferbar. Der vom Hersteller durch ein Nachfolgemodell ersetzte Behandlungsstuhl wird als Gebrauchtgerät durchaus nachgefragt, sodass der Gebrauchswert um einiges höher anzusetzen ist. Laut Zeitwert wird die Behandlungseinheit eventuell sogar noch mit 5.000 Euro bewertet. Je nachdem, ob der übernehmende Zahnarzt gerne auf den vorhandenen Stühlen weiterarbeitet oder in jedem Fall neue Stühle anschaffen möchte, können individuell sehr unterschiedliche Zahlen relevant sein.

Der Beratungsbedarf eines Zahnarztes geht damit weit über eine objektive sachliche Wertermittlung hinaus. Die fachliche Beratung durch die Existenzgründungsspezialisten des Fachhandels erfasst die individuellen Wünsche und Bedürfnisse und berücksichtigt diese bei

der Bewertung der Angebote. Plant der Zahnarzt beispielsweise eine vollständige Digitalisierung der Praxis, dann muss genau geschaut werden, ob das vorhandene Equipment (z. B. das Röntgengerät) auch aufgerüstet werden kann.

Der ideelle Wert einer Praxis

Mit dem auch „Goodwill“ genannten ideellen Praxiswert soll die Ertragskraft des Unternehmens honoriert werden, die man vermutlich durch die Praxisübernahme erhält, also Patienten, Einrichtungen, Standort und „Ruf“ der Praxis. Dabei geht man davon aus, dass die Umsatz- und Gewinnsituation der letzten drei Jahre in die nächsten drei Jahre übertragen werden kann. Zur Wertermittlung werden unterschiedliche Berechnungsmethoden genutzt, wie z. B. die Zahnärztekammermethode, die Ertragswertberechnung oder die Berechnung nach dem durchschnittlich gewichteten Umsatz der letzten drei Jahre. Für den Käufer ist das wirtschaftliche Potenzial der Praxis von größter Bedeutung. Notwendig sind etwa 3–5 Prozent Zuwachs in den nächsten zwei oder drei Jahren. Wichtig ist zudem, inwieweit weitere private kostenpflichtige Zusatzleistungen wie CAD/CAM, maschinelle Wurzelkanalaufbereitung oder Laserbehandlungen erfolgreich in der Praxis eingeführt werden können.

Für den Kaufinteressenten sind natürlich auch die Patientenzahlen, der Altersdurchschnitt und die Zahlungsbereitschaft aller Patienten (Privatliquidation), die realen Betriebskosten und der tatsächliche Gewinn relevant. Viele weitere Faktoren wie die soziale Struktur des Patientenkreises, die Praxislage, Miet- und Personalkosten, besondere Qualifikationen der Mitarbeiter, Anzahl der Mitbewerber oder die Erweiterungsmöglichkeiten inkl. Bestandsschutz, sind von besonderer Bedeutung. Wer sich hier nicht nur auf die Angaben des Praxisinhabers und seine eigene Einschätzung, sondern auch auf die Analyse eines erfahrenen Beraters stützt, geht auf Nummer sicher.

Investitionskosten

Der Wert einer angebotenen Praxis allein hat für den Übernahmestressen aber nur eine begrenzte Aussage-



kraft. Um die Gesamtkosten abzuschätzen und damit verschiedene Angebote tatsächlich vergleichen zu können, müssen auch die notwendigen Investitionskosten geschätzt werden. Dazu gehören nicht nur die im konkreten Fall als notwendig erachteten Investitionen in neue Geräte wie Behandlungseinheiten, digitales Röntgen oder ein komplettes Netzwerk, sondern auch die Kosten für den erforderlichen Praxisumbau und Renovierungsarbeiten, ggf. aber auch Kosten für Personalsuche etc., die bei den verschiedenen Angeboten sehr unterschiedlich ausfallen können.

Fazit

Der individuelle Wert einer Praxis kann bei zwei Interessenten sehr unterschiedlich ausfallen. Um hier bei der Entscheidungsfindung die richtigen Zahlen zu ermitteln und die Vor- und Nachteile verschiedener Angebote umfassend vergleichen zu können, ist erfahrene Unterstützung notwendig, die weit über die sachliche Praxisbewertung hinausgehen muss, um den individuellen Ansprüchen eines Existenzgründers gerecht zu werden. Mit der fachkundigen Beratung durch den Dentalfachhandel steht der Erfüllung Ihrer Praxisräume und einer wirtschaftlich gesicherten Zukunft nichts mehr im Wege. ◀◀

>> KONTAKT

**Henry Schein Dental
Deutschland GmbH**
Monzastraße 2a
63225 Langen
Tel.: 0800 1400044
Fax: 08000 400044
E-Mail: info@henryschein.de
www.henryschein-dental.de