

Praxiskauf/-verkauf

„Zentral gelegen, hochmodern und großer Kundenstamm ...“

| Frank Macht, RA

Für Zahnärzte, die eine bereits bestehende Einzelpraxis übernehmen oder in eine bereits existierende Gemeinschaftspraxis einsteigen möchten, stellt sich die Frage: Welcher Kaufpreis ist angemessen? Praxisverkäufer wollen viel Geld bekommen, Praxiskäufer wenig zahlen. Im folgenden Artikel wird erläutert, was bei der Kaufpreisermittlung zu beachten ist, damit der Preis für beide Seiten fair und gerecht ist.

Es gibt zwar keine rechtlich verbindliche Methode, um den Kaufpreis einer Zahnarztpraxis festzulegen, jedoch bewährte Vorgehensweisen, um den tatsächlichen Verkehrswert einer Praxis zu bestimmen. Nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs ist bei der Bewertung das im Einzelfall geeignet erscheinende Verfahren zu wählen. Häufig angewandt werden die Ärztekammermethode sowie die modifizierte Ertragswertmethode.

Ärztekammermethode

Das wohl bekannteste Bewertungsverfahren ist die Umsatzmethode nach der „Richtlinie zur Bewertung von Arztpraxen“, auch Ärztekammermethode genannt. Bei dieser Methode setzt sich

der Praxisgesamtwert aus zwei Bewertungsgegenständen zusammen: dem materiellen und dem ideellen Praxiswert. Der materielle Praxiswert (Substanzwert) umfasst sowohl die Praxiseinrichtung (Möbel, EDV, Telefon, Beleuchtung etc.), medizinisch-technische Geräte, Instrumente als auch Verbrauchsmaterialien (Handschuhe und Verbandsmaterial etc.) und Vorräte (Impfstoffe, Zahngold). Auch Umbauten, bauliche Veränderungen und Installationen, die der Noch-Inhaber auf eigene Kosten in seiner Praxis vorgenommen hat und die der Nachfolger bei längerfristiger Fortführung des Mietvertrages nutzen kann, gehören zum materiellen Praxiswert. Achtung: Geleastes oder finanziertes Inventar steht nicht im (sachenrechtlichen) Ei-

gentum des Praxisverkäufers. Der ideale Praxiswert (Goodwill) basiert auf einem vorhandenen Umsatzpotenzial. Um es zu berechnen, werden Patientenzahl, Bekanntheitsgrad, Praxislage, Mitarbeiter-Know-how und die bestehenden Organisationsstrukturen einer Praxis bewertet. Der Praxiskäufer profitiert schließlich von der Aufbauarbeit seines Vorgängers und spart sich die Mühen und Risiken, die mit einer Neugründung verbunden sind. Grundlage für die Ermittlung des ideellen Praxiswertes nach der Ärztekammermethode bildet der durchschnittliche Jahresumsatz der letzten drei Jahre vor dem Übergabezeitpunkt. Dieser Jahresumsatz wird um einen kalkulatorischen Unternehmerlohn gemindert. Von dem so berechneten Jahres-

ANZEIGE

HarmonieSchiene® - Seminare

18.10. A-Salzburg	16.11. München
19.10. A-Wien	22.11. Wiesbaden
25.10. CH-St.Gallen	23.11. Würzburg
26.10. CH-Basel	29.11. Erfurt
15.11. Ulm	30.11. Göttingen

Mehr Infos/Anmeldung unter Tel: 06171-91200 oder HarmonieSchiene.de



Frontzahnkorrektur mit der HarmonieSchiene®

Harmonie®
SCHIENE

- einfaches System
- für jede Zahnarztpraxis
- neue Patienten gewinnen



umsatz wird dann ein Drittel für den Goodwill-Anteil der Praxis angesetzt. Doch aufgepasst: Die Ärztekammermethode hat eine gravierende Schwäche, denn sie berücksichtigt nur den Praxisumsatz, also die Einnahmenseite. Wichtig ist aber der tatsächliche Ertrag einer Praxis, da der Ertrag auch die Ausgaben einbezieht. Außerdem orientiert sich die Ärztekammermethode ausschließlich an den Umsätzen der Vergangenheit. Für einen Kaufinteressenten ist es aber wichtiger, zu wissen, welche Erträge er zukünftig erzielen kann.

Modifizierte Ertragswertmethode

Praxen können daher alternativ auch nach der sogenannten „modifizierten Ertragswertmethode“ bewertet werden. Auch hierbei setzt sich der Praxisgesamtwert aus dem materiellen und dem ideellen Praxiswert (Goodwill) zusammen. Allerdings wird der Goodwill bei dieser Methode nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen ermittelt. Dazu wird die Praxis einschließlich des wirtschaftlichen Umfeldes analysiert und geprüft, inwieweit sich die Erträge der Vergangenheit auch in der Zukunft fortschreiben lassen. Der Kaufpreis, den der Praxisübernehmer bezahlt, bezieht sich somit auf künftig zu erwartende Erträge, auf die der bisherige Inhaber beim Verkauf verzichtet, weshalb ihm eine abgezinsten Abstandssumme (Kaufpreis) zusteht.

Um diese Abstandssumme zu ermitteln, werden zunächst die bisherigen Praxiseinnahmen und -ausgaben um solche Positionen bereinigt, die entweder einmalig waren oder in ihrer Höhe nicht repräsentativ für ein Geschäftsjahr sind. Dazu gehören beispielsweise überhöhte Praxisvertreterkosten wegen längerer Krankheit des Praxisinhabers oder aber Erlöse aus dem Verkauf von Praxisanteilen oder des Anlagevermögens.

Umsatz- und Kostenprognose

Danach wird festgelegt, wie lange der Praxisübernehmer von dem bereits vorhandenen Praxis-Goodwill, den er sich bei einer Neugründung selbst aufbauen müsste, profitiert. Die Zeitspanne liegt in der Regel zwischen zwei bis fünf Jahren, kann in Einzel-

fällen aber auch länger sein. Für diese Zeit wird unter Berücksichtigung der bereinigten Vergangenheitszahlen eine Umsatz- und Kostenprognose erstellt. Bei dieser Prognose spielen sowohl objektive als auch subjektive Bewertungsmerkmale eine Rolle. Verfügt der Praxisinhaber etwa über besondere Zusatzqualifikationen und Abrechnungsgenehmigungen, die der Käufer nicht hat, schmälert dies den zukünftig zu erwartenden Ertrag.

Von dem ermittelten Praxisertrag werden nun ein kalkulatorischer Unternehmerlohn und eine pauschalierte Einkommenssteuer in Höhe von 35 Prozent abgezogen. Die Höhe des kalkulatorischen Unternehmerlohns orientiert sich dabei an alternativen Verdienstmöglichkeiten des Praxisübernehmers, beispielsweise wenn er in einer Zahnklinik tätig wäre. Der prognostizierte Praxisertrag wird zudem auf den Zeitpunkt des Verkaufs bezogen, um Zinsen und Zinseszinsen reduziert (abgezinst). Für diese Berechnung wird ein Kalkulationszinssatz zugrunde gelegt, der sich aus einem Basiszinssatz und einem Risikozuschlag zusammensetzt. Der so ermittelte Wert stellt den Goodwill der Praxis dar.

Am Ende entscheidet der Markt

Zahnärzte, die eine Praxis kaufen möchten, sollten beachten, dass der Wert einer Praxis von der Methode abhängt, nach der eine Praxis bewertet wurde. Unabhängig davon sollten aber auch Kaufpreise, die im Rahmen einer Praxisbewertung ermittelt wurden, nicht als absolut verstanden werden. Meist dienen Bewertungen dazu, Preisgrenzen festzulegen. Letztlich entscheidend ist, welchen Wert der Verkäufer einer Praxis am Markt erzielen kann. Und das ist auch von Angebot und Nachfrage abhängig.

kontakt.

Frank Macht

novamedic GmbH
Die Praxisscouts
Gymnasiumstraße 18–20
63654 Büdingen
Tel.: 06042 882-226
E-Mail: f.macht@novamedic.de
www.novamedic.de

■ **Wir übernehmen für Sie Telefonrezeption, Abrechnung, ...**

■ **Mehr Zeit für Ihre Patienten**

■ **Mehr Umsatz, mehr Gewinn**

Wir beraten Sie gerne!
0211 863 271 72

oral + care

**DIENSTLEISTUNGEN
FÜR ZAHNÄRZTE
GMBH**



Berliner Allee 61
40212 Düsseldorf
Tel: +49 211 863 271 72
Fax: +49 211 863 271 77
info@oral-care.de · www.oral-care.de