„Was ist eigentlich meine Praxis wert?“

Prof. Dr. Thomas Sander

Bild: © sweetok

Diese Frage stellt sich jeder niedergelassene Zahnarzt normalerweise zwei Mal in seinem Berufsleben: beim Kauf und bei der Abgabe der Praxis. Darüber hinaus kann diese Problematik auch während des Praxisbetriebes auftreten, z.B. weil ein neuer Partner in die Gemeinschaft einsteigen will. Aus welchem Anlass auch immer – es soll der Wert bestimmt werden.
Was es mit dieser Wertermittlung auf sich hat, soll in anschaulicher Form in einer neuen ZWP-Tipp-Serie vermittelt werden.

Was ist denn der „Wert“?
Jeder hat eine gewisse Vorstellung davon, was ein Wert von etwas ist. Bei einem neuen Produkt vergleichen wir die Preise und sagen zum Beispiel, dass 3,90 Euro für das Deo angemessen ist. Und wir glauben zu wissen, dass die Handwerkerstunde tatsächlich 75 Euro wert ist, weil wir uns ausrechnen können, welche Kosten der Betrieb hat. Oder wir sagen: „Der macht so gute Arbeit, das ist mir 75 Euro wert.“ Hier wird bereits erkennbar, dass stets eine individuelle Beurteilung oder Sichtweise vor- bzw. eingenommen wird.
Oft wird das Gebrauchtfahrzeug als Beispiel für den Anlass einer Wertermittlung angeführt. Aber selbst hier, auf einem Markt, der dem vollkommenen Markt (Angebot und Nachfrage treffen in einem Punkt aufeinander; Marktgleichgewicht) nahekommt, variiert der Wert abhängig von verschiedenen Faktoren. Und der Markt für Zahnarztpraxen ist weit von einem vollkommenen Markt entfernt.
Bei allen weiteren Diskussionen um den Wertbegriff ist stets zu beachten, dass es prinzipiell nur den Wert aus individueller Sicht gibt, den Wert aus der Sicht von jemandem. Einen Wert an sich gibt es nicht.

Mein Depot hat aber den Wert meiner Praxis ermittelt
Eventuell hat Ihr Depot nun nicht einen „Wert an sich“, sondern einen Wert aus Ihrer Sicht ermittelt. Dieser Ansatz ist zunächst einmal korrekt: „Was ist Ihnen die Praxis wert?“ Und jetzt kommt es unter anderem auf den Bewertungsanlass (z.B. Verkaufsabsicht oder Scheidung) und Ihre konkrete Fragestellung an. Sie wollen beispielsweise wissen, welchen Verkaufspreis Sie mindestens erzielen sollten.
Dabei bestimmen diverse Einflussgrößen den Wert entscheidend mit. Und weil er sehr individuell geprägt ist und Ihnen bei Ihrer Fragestellung oder Entscheidung helfen soll, wird hier konkret vom „Entscheidungswert“ gesprochen.

Was ist denn der Entscheidungswert?
Der Entscheidungswert ist der grundlegende Wert im Rahmen des Wertermittlungsprozesses. „Was ist Ihnen Ihre Praxis jetzt wert?“ Wie Sie sehen, wird hier noch eine zeitliche Komponente eingebaut – morgen haben Sie eventuell schon ganz andere Pläne, was Ihren Entscheidungswert verändert. Notwendig ist also ein Stichtagsprinzip.
Ihr Entscheidungswert ist die Grenze Ihrer Konzessionsbereitschaft. Sie wollen beispielsweise Ihre Praxis verkaufen und haben festgelegt, dass Sie dafür mindestens 100.000 Euro haben wollen. Das ist Ihr Entscheidungswert. Darunter verkaufen Sie die Praxis nicht. Es ist auch kein kompliziertes Bewertungsverfahren oder eine Aufteilung in den materiellen und immateriellen Praxiswert erforderlich, um diese Zahl zu ermitteln. Sie haben das aus dem „Bauch heraus“ entschieden.
Tatsächlich haben Sie aber – wenn auch unbewusst – ein Bewertungsverfahren angewendet. Sie haben sich nämlich an der besten Alternative orientiert, und die lautet: weiterarbeiten, den Praxisbetrieb fortsetzen. Also entweder erlösen Sie jetzt 100.000 Euro (die brauchen Sie für Ihre Versorgung) oder Sie arbeiten eben weiter, weil Sie damit wirtschaftlich besser dastehen als beim Verkauf für weniger als 100.000 Euro.
Jetzt kommt es nur noch darauf an, dass Sie einen Käufer für 100.000 Euro finden, damit die von Ihnen vorgegebene Preisuntergrenze (Entscheidungswert) auch eingehalten wird. Wenn Sie nach zwei Jahren immer noch keinen Käufer gefunden haben, hat sich der Stichtag und das „Entscheidungsfeld“ geändert: Sie haben einfach keine Lust mehr oder sind krank. Dann beträgt Ihr Entscheidungswert vielleicht nur noch 50.000 Euro.

Gibt es für den Käufer auch einen Entscheidungswert?
Der Entscheidungswert des mutmaßlichen (präsumtiven) Käufers stellt seine Preisobergrenze (mehr ist er keinesfalls bereit zu zahlen) dar und wird ebenfalls durch die Orientierung an den sich ihm bietenden Alternativen bestimmt. Letztlich geht es darum, mit welcher Alternative er am meisten Geld verdienen kann (es spielen noch weitere, soziale Aspekte eine Rolle, was in einem späteren Beitrag dieser Tipp-Serie diskutiert werden wird). Als Alternativen bieten sich ihm z.B. das Angestelltenverhältnis oder der Kauf einer anderen Praxis an.
Der präsumtive Käufer wird sich ausrechnen lassen, wie sich die Alternativen aus betriebswirtschaftlicher Sicht zueinander verhalten. Und jetzt kommen Bewertungsverfahren ins Spiel.

Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander

Öffentlich bestellter und
vereidigter Sachverständiger für die
Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen
Lehrgebiet Praxisökonomie
Medizinische Hochschule Hannover
Carl-Neuberg-Straße 1
30625 Hannover
Tel.: 0171 3271140
sander.thomas@mh-hannover.de
www.prof-sander.de

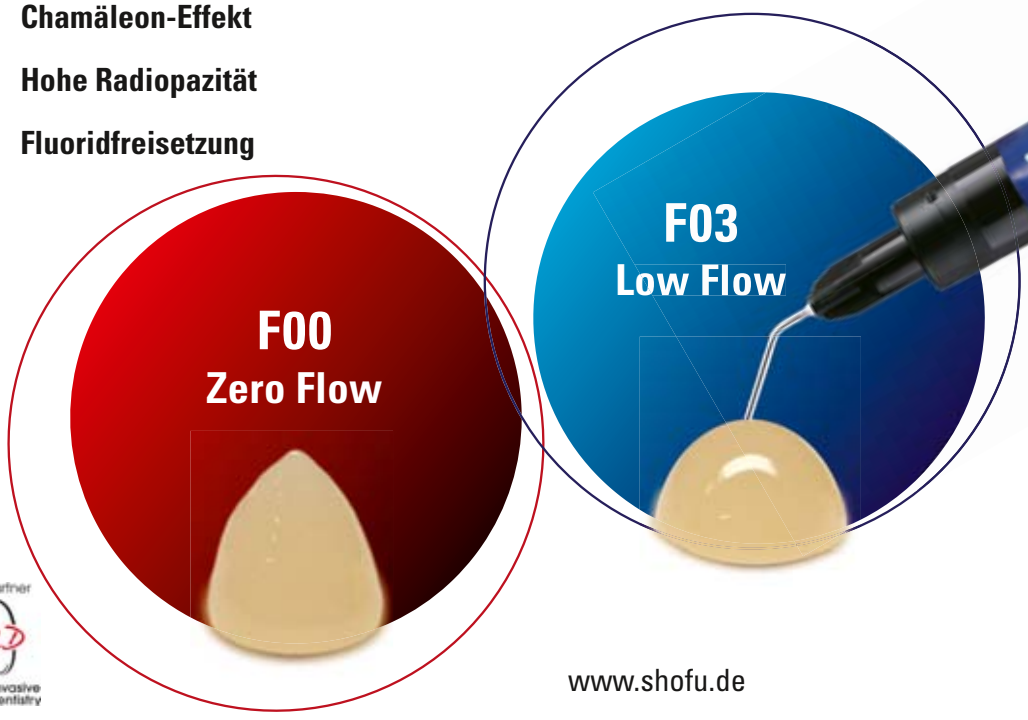
Sander Concept
Infos zum Unternehmen

Thomas Sander
Infos zum Autor

BEAUTIFIL Flow Plus

INJIZIERBARES KOMPOSIT FÜR DEN FRONT- UND SEITENZAHN

- Geeignet für alle Kavitätenklassen
- Einfache Anwendung und schnelle Politur
- Natürliche Ästhetik über wirksamen Chamäleon-Effekt
- Hohe Radiopazität
- Fluoridfreisetzung



Official Partner
miCD
Minimally Invasive Cosmetic Dentistry

www.shofu.de