

Der „Wert an sich“

Prof. Dr. Thomas Sander

Im letzten Tipp haben wir festgestellt, dass es den „Wert an sich“ nicht gibt und zunächst den „Entscheidungswert“ näher betrachtet. Vereinfacht kann man sagen, dass dieser Wert für den Käufer die Preisober- und für den Verkäufer die Preisuntergrenze darstellt. Es ist zur Ermittlung des jeweiligen Wertes nicht zwingend ein Bewertungsverfahren erforderlich – die Anwendung einer „Bewertungsmethode“ kann aber unter Umständen hilfreich sein.

Ich brauche aber jetzt eine konkrete Zahl

Diese Motivation (Bewertungsanlass) kann verschiedene Ursachen haben: Die Praxis soll beispielsweise aus Altersgründen verkauft werden. Oder ein Partner will ausscheiden und verlangt eine Entschädigung. Es kommt auch vor, dass in Ehescheidungsfällen eine konkrete Zahl ermittelt werden muss.

Grundsätzlich muss hier zunächst zwischen dominierten und nicht dominierten Konfliktsituationen unterschieden werden, weil dies die „Wertfindung“ (Wertart) entscheidend beeinflusst. In der Regel ist die Konfliktsituation, z.B. zwischen dem Praxisabgeber und dem präsumtiven Käufer, nicht dominiert. Das bedeutet, dass keine der Parteien gezwungen ist, die Verhandlung zu einem positiven Ergebnis zu führen. Die Transaktion „Kauf/Verkauf“ muss nicht zwingend stattfinden.

Argumentations- und Einigungswerte in nicht dominierten Konfliktsituationen

Jede Partei wird zunächst für sich einen Entscheidungswert ermitteln. Für den Fall, dass die vom Abgeber formulierte Preisuntergrenze oberhalb der vom Käufer festgelegten Preisobergrenze liegt, kommt es zu keiner Verhandlung, weil es keinen Verhandlungsbereich gibt. Wenn dagegen ein Verhandlungsbereich existiert (die Preisuntergrenze liegt unterhalb der Preisobergrenze), werden beide Seiten zunächst Preisvorstellungen äußern, die von ihren jeweiligen Grenzen abweichen. So wird beispielsweise der präsumtive Käufer, der für sich einen Entscheidungswert von 150.000 EUR ermittelt hat, nun 100.000 EUR anbieten. Der Abgeber hat eventuell 120.000 EUR als Preisuntergrenze festgelegt und verlangt 140.000 EUR. Für die erfolgreiche Verhandlung ist es nun wichtig, diese Zahlen zu begründen – und spätestens jetzt kommen die Bewertungsverfahren ins Spiel. Beispielsweise argumentiert der Verkäufer mit einer zukünftig deutlichen Zunahme der Kaufkraft im Umfeld der Praxis. Und der Käufer führt eventuell an, dass sich aufgrund des sich verändernden Praxiskonzeptes die Wirkung des Abgebers hinsichtlich der Patientenbindung schneller verflüchtigen wird, als dies normalerweise der Fall ist. Es entstehen die oben genannten oder weitere Argumentationswerte.

Wenn die Verhandlung erfolgreich verläuft, werden die Parteien einen Einigungswert, beispielsweise 125.000 EUR, finden. Dies ist der tatsächliche Preis, der „realisierte Wert“ der Praxis.

Achtung: Wenn es keinen Verhandlungsbereich gibt, gibt es keine Verhandlung. Sollte es in einem solchen Fall später doch zu einer Verhandlung kommen, haben sich ein oder beide Entscheidungswerte geändert.

Schieds- oder Arbitriumwert in dominierten Konfliktsituationen

In dominierten Konfliktsituationen herrscht Einigungszwang. Die Parteien müssen aufgrund vertraglicher Regelungen oder aufgrund von Gesetzen eine gutachterlich ermittelte Abfindung akzeptieren; auch, wenn unter gleichberechtigten Partnern keine Einigung zu erzielen wäre, es also keinen Verhandlungsbereich gibt.

Der Ermittlung eines Schieds- bzw. Arbitriumwertes liegt in der Regel ein Ehescheidungsfall zugrunde oder die vertraglichen Regelungen sehen das Erzwingen eines solchen Wertes vor. Dann muss ein (öffentlich bestellter und vereidigter) Sachverständiger auf der Basis von Bewertungsverfahren diesen Wert ermitteln.

Ist der Schiedswert der Mittelwert der Entscheidungswerte?

Leider werden hier sehr häufig Bewertungsfehler gemacht, weil vergessen wird, dass es den Wert an sich nicht gibt. Der Mittelwert wäre ein solcher Wert.

Nach den einschlägigen Bewertungstheorien entspricht der Arbitriumwert dem Entscheidungswert der dominierten Partei, weil dann die dominierte Partei nicht schlechter gestellt wird als bei Unterlassung der Transaktion. Wenn also beispielsweise Zahnarzt B vom Partner A zum Ausscheiden aus der Praxis gezwungen wird, ist ein Wert zu ermitteln, der dem Entscheidungswert von Zahnarzt B entspricht, wobei der Wert so zu ermitteln ist, als bestehe die Partnerschaft fort.

Achtung: Wenn Sie sich in einem noch nicht rechtskräftigen oder abgeschlossenen Verfahren befinden, prüfen Sie bitte, ob dieser Grundsatz beachtet wurde. Wenn Sie den Eindruck haben, dass „ein Wert an sich“ ermittelt wurde, sollten Sie Zweifel an dem Gutachten anmelden.

Um den korrekten Wert zu bestimmen, ist sehr viel Sachverstand erforderlich. Mehr dazu in den folgenden Tipps.

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

OZONYTRON®

Mit der Natur – für den Menschen. Plasma-Medizin.

THE ORIGINAL.
MADE IN
GERMANY.



Die „all inclusive“ Variante für die Therapie mit Plasma:

OZONYTRONXP/OZ

32 Parodontien desinfiziert in wenigen Minuten unter einer kontrollierten Schutzatmosphäre!

Bewährt: OZONYTRON-XP/OZ das Multitalent, bietet die Behandlung mit den Plasma-Elektroden und **CAP** (cold-atmospheric-plasma) für Aphthen, Herpes, Karies, Zunge etc., die Beflutung mit CAP über eine Düse (Handstück mit aufgesetzter Kapillare) für Zahnfleischtaschen, Wurzelkanäle. Es bietet die Full-Mouth-Disinfection mit CAP über einen doppelseitigen Mund-Applikator (FMT) zur Keimeliminierung aller 32 Parodontien und Zähne in wenigen Minuten. Und das XP/OZ bietet darüber hinaus mit **COP** (cold-oxygen-plasma) biologisches In-Bleaching eines de-vitalen Zahnes über den Wurzelkanal sowie BIO-Bleaching aller 32 Zähne unter der Schutzatmosphäre des weichen Mund-Applikators FMT, ohne Zusätze, ohne Personalbindung, vollautomatisch. „Löffel in den Mund, einschalten, das war's“.

Die preiswerte Variante für die Full-Mouth-Disinfection mit Plasma :

OZONYTRONXO

32 Parodontien desinfiziert in wenigen Minuten unter einer kontrollierten Schutzatmosphäre!

Bewährt durch Erfahrungen mit dem Multitalent OZONYTRON-XP/OZ, biologisch mit reinem Sauerstoff, leistungsstark, blutstillend, keimeliminierend in Sekunden, effektiv, erfolgreich, nachhaltig, zuverlässig, vollautomatisch, einfach im handling, **preiswert**.

NEU!



Ozonytron® ist eine Produktmarke von:
is a product brand of:

MIOInternational
OZONYTRON GmbH

MIO International Ozonytron® GmbH · Maximilianstr. 13 · D-80539 München
Tel.: +49(0)89 / 24 20 91 89-0 · +49(0)89 / 24 20 91 89-9 · info@ozonytron.com
www.ozonytron.de