

Der ideale Praxiswert

Prof. Dr. Thomas Sander

Im letzten Tipp haben wir die Begriffe Substanz- und Ertragswert grundsätzlich erläutert und in das „modifizierte Ertragswertverfahren“ eingeführt. In diesem Beitrag wollen wir uns mit verschiedenen Methoden zur Ermittlung des ideellen Praxiswertes beschäftigen. Relevant sind aus Sicht des Verfassers lediglich zwei: die Methode der Bundesärztekammer und eben das „modifizierte Ertragswertverfahren“.

Bundesärztekammermethode

Im Jahr 1959 wurden erstmals von der Ständigen Konferenz der Rechtsberater Richtlinien zur Bewertung von Arztpraxen beschlossen. Letztendlich wurden diese 1987 von der Bundesärztekammer aktualisiert. Die letzte Überarbeitung erfolgte dann im Jahre 2008, wobei allerdings der Richtliniencharakter durch die Umbenennung in „Hinweise zur Bewertung von Arztpraxen“ entschärft wurde. Diese Methode wird noch heute auch für die Bewertung von Zahnarztpraxen herangezogen.

Bei Anwendung der Richtlinie von 1987 wird der mittlere Umsatz der letzten drei Jahre als Grundwert berechnet und ein kalkulatorischer Arztlohn abgezogen. Der ideale Praxiswert ist dann in der Regel ein Drittel dieses Betrages. Hinzu kommt der Substanzwert. Neben der reinen Orientierung an der Vergangenheit ist hier insbesondere infrage zu stellen, warum nun ausgerechnet ein Drittel dieses Betrages der „Praxiswert“ sein soll.

2008 wurde die in „Hinweise“ umbenannte „Richtlinie“ vor allem dahingehend geändert, dass nicht der mittlere Umsatz, sondern der mittlere Gewinn als Basis anzusetzen ist. Wie zuvor wird dann ein kalkulatorischer Arztlohn subtrahiert und schließlich mit einem Faktor – 2 bei Einzelpraxen und 2,5 bei Gemeinschaftspraxen – multipliziert. Schließlich kann das Ergebnis noch mit auf- und abmindernden Faktoren um bis zu 20 Prozent verändert werden. Zu kritisieren ist hier insbesondere, dass es für diese Methode keine Grundlage gibt, die irgendetwas mit einer „Wertermittlung“ zu tun hat. Zum Beispiel gibt es für die Definition der oben genannten Faktoren keine Begründung. Zwar werden die Hinweise im Text als zukunftsorientierte Ertragswertmethode bezeichnet, der Verfasser kann das aber im Wesentlichen nicht nachvollziehen.

Ganz besonders kritisch wird vom Verfasser der Umstand angesehen, dass mit der Ärztekammermethode „ein Wert an sich“ ermittelt werden soll – und den gibt es nicht. Es gibt nur einen Wert aus der Sicht von jemandem (vgl. Praxiswert-Tipp in ZWP 1+2/2014).

Modifiziertes Ertragswertverfahren

Hier wird ermittelt, welche Gewinne voraussichtlich in den nächsten Jahren zu erwarten sind. Dies geschieht selbstverständlich auf der Basis der Ergebnisse der letzten Jahre, aber dann kommen die individuellen Sichtweisen ins Spiel. Nehmen wir an, Ihr nachhaltiger Gewinn betrug in den letzten Jahren immer 150.000 EUR. Ein präsumtiver Käufer sieht es nun vielleicht so, dass der Gewinn sich durch den Inhaberwechsel etwas reduzieren wird und geht von 130.000 EUR aus. Davon wird nun der kalkulatorische Unternehmerlohn abgezogen, denn es soll nur das, was darüber hinaus übrig bleibt, als „Ertrag“ angesehen

werden. Denn alternativ könnte der Unternehmer ja als angestellter Zahnarzt irgendwo arbeiten und den Differenzbetrag in Aktien investieren. Im Vergleich ist lediglich der Ertrag aus diesen Aktien relevant. Über die Höhe des Unternehmerlohns kann es unterschiedliche Auffassungen geben, nehmen wir hier 90.000 EUR an. Es verbleibt eine Differenz von 40.000 EUR als nachhaltiger Reinertrag, der mit einem „Verflüchtigungsfaktor“ zu multiplizieren ist. Das ist die Anzahl von Jahren, in denen der zukünftige Praxiserfolg noch auf Ihren Einfluss zurückzuführen ist. Hier wird in der Regel ein Wert zwischen zwei und fünf Jahren angesetzt, sagen wir hier 3,5. Danach beträgt der ideale Praxiswert dann 140.000 EUR – aus der Sicht des präsumtiven Übernehmers.

Jetzt ist im Detail noch mehr zu beachten: Abschreibungen, Brutto- bzw. Nettomethode und vieles mehr. Das setzt sehr viel Bewertungstheorie sowie Praxiserfahrung voraus und würde im Rahmen dieser Tipp-Reihe zu weit führen. Es soll die Erkenntnis reichen, dass der zukünftige Ertrag, soweit er auf den Abgeber zurückzuführen und damit zeitlich beschränkt ist, stets aus der individuellen Sicht des Bewertungsobjektes – also z.B. Abgeber oder Übernehmer – relevant ist.

Weitere Methoden

Manchmal kommen noch alternative Methoden zur Anwendung, z.B. die Umsatz- oder Gewinnmethode, das Stuttgarter Verfahren, die Steuermethode und so weiter. Aus Sicht des Verfassers sind diese aber allenfalls bei seltenen Problemstellungen relevant.

Abschließend sei noch davor gewarnt, auf die sogenannte Praktikermethode oder andere Methoden zu vertrauen, die meinen, den wahren „Marktwert“ zu kennen. Das gaukelt nur vor, einen Marktwert aus „praktischer Sicht“ benennen zu können. So etwas gibt es nicht, es ist bewertungstheoretisch und auch praktisch sinnlos.

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 GmbH
Infos zum Unternehmen



Prof. Dr. Thomas Sander
Infos zum Autor

KaVo Behandlungseinheiten

Erfrischend jung und zum Verlieben schön.

Pink Orchid Die neue KaVo Trendfarbe!



„Ich liebe schöne Farben. Und mit pink orchid bekommt der Raum einen ganz besonderen Reiz.“

Dr. Annekathrin Schilling, angestellte Zahnärztin, Biberach

Bringen Sie frischen Wind in Ihre Praxis. Die neue Design Edition pink orchid der KaVo Behandlungseinheiten KaVo ESTETICA E70 und E80 wird Sie begeistern. Mit der KaVo Trendfarbe des Jahres pink orchid sowie den schicken Accessoires schafft die Design Edition eine unverwechselbar frische Atmosphäre in jedem Behandlungszimmer.

Wer das Beste sucht, wird KaVo lieben.



KaVo. Dental Excellence.