

Der materielle Praxiswert

Prof. Dr. Thomas Sander

In den letzten Tipps haben wir uns mit dem immateriellen Praxiswert, dem sogenannten Goodwill, beschäftigt. Wie bereits erwähnt, setzt sich der Praxiswert insgesamt aber aus dem immateriellen und dem materiellen Wertanteil zusammen. Der materielle Wert umfasst in erster Linie die Einrichtung bzw. die Anlagen der Praxis, also die Substanz.

Schließt der Ertragswert den materiellen Wert nicht mit ein?

Der Ertragswert war Gegenstand der bisherigen Praxistipps. Der immaterielle Praxiswert – nach dem Stand der Bewertungslehre berechnet als Ertragswert – ist als der Wert definiert, der kapitalisiert die zukünftigen Erträge innerhalb eines Ergebniszeitraums nach Abzug eines Unternehmerlohns auf einen Bewertungsstichtag hin ergibt und in diesem Wert bündelt. Dabei können die Erträge nur mit der zur Disposition stehenden Praxis erwirtschaftet werden, also auch mit der Einrichtung und den Anlagen. Sie sind also eine Voraussetzung zum Erwirtschaften der zukünftigen Erträge. Sind sie dann nicht im Ertragswert, also immateriellen Praxiswertteil, enthalten? Das wird in der Bewertungslehre genau so gesehen. Die Einrichtung, d.h. die Voraussetzung zum Erwirtschaften der Erträge, ist im Ertragswert enthalten. Wenn beispielsweise nur die Patientenkartei „verkauft“ wird, ist deren Wert erheblich geringer, als wenn die Praxis gegenständlich mit veräußert wird.

Im dritten Tipp dieser Serie wurde dieser Aspekt im Zusammenhang mit dem Begriff „Substanzwert“ versus „Ertragswert“ bereits einmal diskutiert: „Entscheidend ist doch nur, was mit der gesamten Praxis, so wie sie jetzt ist, zukünftig erwirtschaftet werden kann.“

Wieso wird dann der materielle Praxiswert überhaupt in Ansatz gebracht?

Es wird davon ausgegangen, dass die Substanz ein gegebener Bestandteil zum Erwirtschaften der Erträge darstellt. Bei personengebundenen Unternehmen allerdings nur für die Dauer des Ergebniszeitraums. Denn nur so lange wirkt der Einfluss des Praxisabgebers auf den Erfolg der Praxis. Ab dann überwiegt der Einfluss des Übernehmers. Damit ist am Tag nach Ablauf des Ergebniszeitraums der materielle Einfluss der Substanz in Form des Goodwill abgegolten: Die vorhandene Substanz an diesem Tag ist dem Abgeber zuzurechnen. Diese hat zu diesem Zeitpunkt aber noch einen Wert: den relevanten materiellen Praxiswert. Weil die Weiternutzung der Substanz aus Käufersicht Sinn macht, ist dieser bereit, dem Abgeber dafür etwas zu zahlen. Andernfalls könnte der Abgeber die Substanz am freien Markt verkaufen.

Wie wird der materielle Wert ermittelt?

Hier gehen die in der Praxis angewandten Ansätze und Verfahren sehr weit auseinander. Grundsätzlich sollte bei der Ermittlung des Substanzwertes der Marktwert bzw. der Verkehrswert angesetzt werden: Welcher Preis kann für jedes Anlagenteil am Markt erzielt werden? Die Summe der einzelnen Preise ergibt dann den Gesamtwert. Die Problematik liegt nun darin, dass es zwar einen Markt für gebrauchte Anlagenteile gibt, aber keine allgemein nachvollziehbaren Preisansätze, so wie zum Beispiel bei der Schwacke-Liste für gebrauchte Autos. Darüber hinaus sind

einige Einrichtungsgegenstände auch gar nicht am Markt zu veräußern, beispielsweise weil sie umständlich ausgebaut werden müssten, wozu kein Käufer bereit wäre. Dennoch haben sie natürlich einen Wert. Eine große Schwierigkeit besteht darin, diesen Wert für jedes einzelne Anlagenteil zu bestimmen. Hier greifen viele Sachverständige auf das Hilfsmittel der degressiven Abschreibung zurück. Nach Auffassung des Autors hat dieser Ansatz aber keine wissenschaftlich begründbare Basis. Die Details dazu können in „Grundlagen der Praxisbewertung“ (Sander, Verlag Springer Gabler, 2014) nachgelesen werden.

Ansatz des Ausgabenersparniswertes

Einige Sachverständige – und dazu zählt auch der Autor – setzen bei der Ermittlung des Substanzwertes den sogenannten Ausgabenersparniswert an. Das ist der Wert, der sich dadurch ergibt, dass der Übernehmer eine bestimmte Zeit nicht in neue Anlagenteile investieren muss. Die notwendige Investition gegenüber zum Beispiel einer Neugründung erfolgt verspätet. Der bis zu diesem Zeitpunkt ersparte Betrag stellt den in Ansatz zu bringenden Wert, den Ausgabenersparniswert, dar.

Der Sachverständige ermittelt also, welchen Wert ein gebrauchtes Anlagenteil zum Zeitpunkt des Bewertungsstichtages zuzüglich des Ergebniszeitraums, und dann abgezinst auf den Bewertungsstichtag, dadurch hat, dass es nicht sofort, sondern erst später ersetzt werden muss. Wenn beispielsweise eine Behandlungseinheit noch voraussichtlich fünf Jahre (zuzüglich Ergebniszeitraum) ohne große Reparaturen zu funktionieren verspricht, spart der Übernehmer fünf Jahre lang den Preis einer neuen Behandlungseinheit. Die Ausgabe von 50.000 EUR verzögert sich um fünf Jahre. Und diese Ersparnis wird berechnet und in Ansatz gebracht.

Fazit

Die Ermittlung des Substanzwertes ist nicht – wie viele annehmen – einfacher als die Ermittlung des immateriellen Wertes. Sie setzt viel Grundwissen in der Bewertungslehre und viel Erfahrung mit Zahnarztpraxen und deren Anlagen und Einrichtungen voraus. Ein guter Rat zum Schluss: Lassen Sie den Substanzwert ruhig kostenlos vom Depot einschätzen. In der Regel hat diese Wertermittlung jedoch keine belastbare Grundlage – gleichwohl kann sie als Vergleich zur korrekten Wertermittlung verwendet werden.

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

Wir haben die Lizenz zum Töten. Mit dem größten voll viruziden Sortiment.



Gegen die voll viruziden Präparate der Dürr System-Hygiene haben „böse“ Viren, Bakterien und Pilze keine Chance. Bei der manuellen Instrumentenaufbereitung sowie der Flächendesinfektion wirken insgesamt sechs Produkte zuverlässig gegen alle behüllten und unbehüllten Viren*, Bakterien und Pilze – und das besonders materialschonend. Schnelle Einwirk- und lange Standzeiten sorgen für das Plus an Wirtschaftlichkeit. **Mehr unter www.duerrdental.com**

