

Zur Scheingenaugigkeit des Praxiswertes

Prof. Dr. Thomas Sander

Mit der Wertermittlung soll versucht werden, einen Anhaltswert für einen „Marktwert“, also für einen realistischen Preis, zu erhalten. Doch einen solchen Wert gibt es nicht (vgl. ZWP 7+8/2014). Zunächst einmal ist der Wert abhängig von der Sichtweise desjenigen, für den er bestimmt wird. Und außerdem kann am Markt keine abstrahierbare Abhängigkeit des tatsächlich erzielten Preises von irgendeinem Parameter – wie zum Beispiel dem Gewinn – festgestellt werden.

Eine weitere Interpretation der Wertermittlung ist die, dass mit ihr der Wert bestimmt werden soll, den die Praxis – unter bestimmten Vorgaben des Ertragswertverfahrens – in der nächsten Zeit erwirtschaften kann. Dabei spielen verschiedene Faktoren eine Rolle. Um eine Aussage über die Genauigkeit der Wertermittlung machen zu können, muss der Einfluss jeder dieser Faktoren betrachtet werden.

Welche beeinflussenden Parameter gibt es?

Den größten Einfluss auf die Höhe des jeweils ermittelten Wertes hat die Wahl der „Steuermethode“. Wird der Wert mit dem Brutto- oder dem Nettoverfahren (vgl. ZWP 6/2014) ermittelt? Nach dem Stand der Bewertungslehre ist zwar die Nettomethode anzuwenden, aber vielfach wird noch die Bruttomethode angewandt. Der Unterschied der Ergebnisse bei der Berechnung eines Praxiswertes mit beiden Methoden ist beträchtlich und kann bis zu 50 Prozent ausmachen. So rechnet beispielsweise ein Gutachter für den Wert einer Praxis 100.000 EUR aus, ein anderer 150.000 EUR. Beide Werte sind – wenn das Verfahren korrekt durchgeführt wurde – „richtig“.

Weiterhin beeinflussen die Höhe des angesetzten Arztlohns, der ermittelte nachhaltige Zukunftsertrag und die Länge des Ergebniszeitraums den Wert maßgeblich. Auch hier können bei verschiedenen „korrekten“ Ansätzen noch einmal ähnliche Unterschiede im Ergebnis erreicht werden. Die Bandbreite der „korrekten Ergebnisse“ ist also beträchtlich.

Wie genau muss unter diesen Umständen das Ergebnis angegeben werden?

Zunächst muss einmal der Begriff der „signifikanten Stellen“ erläutert werden. Die Längengröße 1,34 Meter hat drei signifikante Stellen. Auch wenn diese Größe anders dargestellt wird, bleibt es dabei: 1,3400 Meter hat ebenfalls drei signifikante Stellen, hier mit den Zahlen eins, drei und vier. Und selbst in einer anderen Einheit bleibt es dabei: 0,00134 km hat weiterhin nur drei signifikante Stellen – die Nullen werden nicht beachtet.

Wenn ein Praxiswert nun zu beispielsweise 123.876 EUR ermittelt wird, hat dieser sechs signifikante Stellen. Doch welche Aussage ist damit verbunden?

Tatsächlich ist es bei Wertgutachtern vielfach üblich, den ermittelten Wert mit fünf oder sechs signifikanten Stellen – teilweise sogar mit Cent – anzugeben. Der Grund dafür ist wahrscheinlich, dass bei der schematisch ablaufenden Berechnung das Rechenprogramm eben solche Zahlen ausspuckt.

Aus den oben gemachten Ausführungen wird aber ersichtlich, dass die Angabe eines Praxiswertes mit vielen signifikanten Stellen sinnlos ist, weil bereits geringfügige Veränderungen in den Eingangsgrößen große Veränderungen im Ergebnis verursachen. Am Beispiel des Parameters „Ergebniszeitraum“ kann gezeigt werden, dass eine Veränderung um nur 0,1 Jahre eine Veränderung beim Praxiswert in solcher Höhe zur Folge hat, dass die Angabe dieses Wertes mit mehr als zwei signifikanten Stellen lediglich eine Scheingenaugigkeit suggeriert, die es nicht gibt. Denn niemand kann behaupten, dass sein angesetzter Wert von beispielsweise 3,3 Jahren der absolute Wert ist – es könnten auch 3,2 oder 3,4 Jahre sein. Wenn man die anderen Einflussgrößen noch hinzuzieht, ist wohl eine Angabe mit einer signifikanten Stelle oft sogar noch eher angemessen, um einen Wert zu benennen.

Die oben mit 123.876 EUR bewertete Praxis hat also mit der Vorgabe, das Ergebnis mit maximal zwei signifikanten Stellen anzugeben, einen Wert von 120.000 EUR – schon die Angabe 124.000 EUR fiel unter die Kategorie „Scheingenaugigkeit“.

Fazit

Zu dem Thema Scheingenaugigkeit bzw. Scheinrationalität hat sich auch das OLG Stuttgart (14.10.2010, 20 W 16/06) treffend geäußert: „Daneben ist die – nahezu beliebig zu erhöhende – Komplexität der Parameter eines Ertragswertgutachtens mit gravierenden Problemen für die Vorhersehbarkeit der Resultate, die deshalb mitunter auch als beliebig empfunden werden, verbunden. Der Aspekt der Detailkomplexität wiegt umso einschneidender, wenn berücksichtigt wird, dass bei einzelnen Bewertungsparametern lediglich ausnahmsweise eindeutige Daten in Ansatz zu bringen sind, im Regelfall jedoch bestenfalls auf als vertretbar zu bezeichnende Bandbreiten zurückgegriffen werden kann. Die sich daraus ergebenden Bewertungsunterschiede sind immens und werden zum Anlass genommen, dem Ertragswertverfahren eine ‚Scheinrationalität‘ zu attestieren.“

Der Verfasser kann diese kritische Sichtweise gut nachvollziehen.

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



AKTION 2+1 Prophylaxe- Instrument

NEU

Revolutionär:
Penta LED –
der weltweit einzige
sterilisierbare
5-fach LED Ring!

Beim Kauf von 2 Instrumenten aus dem Synea Vision oder Fusion Turbinen- bzw. Winkelstück-Programm erhalten Sie 1 Prophylaxe-Instrument Ihrer Wahl kostenlos.

Bis € 382 sparen!

Aktion gültig bis 12.12.2014

Proxeo – die
Zahnprophylaxe für
ein strahlendes
Lächeln.



HP-44 M

WP-64 M

1 Prophylaxe-
Instrument kostenlos **AKTION**