

Wie lässt sich der Wert einer Zahnarztpraxis ermitteln?

Eine vergleichende Betrachtung für Deutschland, Österreich und die Schweiz.

Bei jeder Praxisveräußerung stellt sich die entscheidende Frage: „Was ist meine Zahnarztpraxis wert?“ Den „richtigen“ Praxiswert gibt es jedoch nicht. Denn Veräußerer und Erwerber haben unterschiedliche Vorstellungen. Das gilt in Österreich ebenso wie in Deutschland und der Schweiz. Wie der Wert einer Praxis ermittelt werden sollte, wird hingegen von den Ärztekammern der drei Länder unterschiedlich empfohlen.

Praxiswertermittlung in Österreich



In Österreich existieren grundsätzlich in jedem Bundesland und der dazugehörigen Bundeszahnärztekammer unterschiedliche Rahmenbedingungen zur Arztpraxisbewertung. Die Bewertungsmethoden orientieren sich dabei vorrangig am Umsatz und nicht an der Ertragskraft der Praxis.

Für die Ermittlung des Praxiswertes ist in Österreich die Gewinnerwartung einer Zahnarztpraxis ausschlaggebend. Man kann auch sagen, dass sich der Praxiswert aus der Er-

tragskraft der bestehenden Praxis und der Chance des Nachfolgers, diese Ertragskraft zu erhalten beziehungsweise zu vermehren, zusammensetzt. Der Kassenvertrag ist in Österreich an sich wertlos und nicht übertragbar. Für die Bewertung einer Kassenpraxis gibt es sogenannte Praktikermethoden, die sich ausschließlich am Gesamtumsatz aus der ärztlichen Tätigkeit orientieren. Aktuell wird zur Berechnung des Praxiswertes circa ein Viertel bis ein Drittel des Jahresumsatzes zuzüglich des Inventars empfohlen. Das Inventar ist mit dem Verkehrswert anzusetzen.

Praxiswertermittlung in Deutschland



Der Wert einer zahnärztlichen Praxis kann hier nach verschiedenen Methoden berechnet werden. Dabei setzen sich ertragswertorientierte Bewertungsmethoden immer mehr durch. Weitverbreitet und auch von der deutschen Finanzverwaltung anerkannt ist die sogenannte Ärztekammernmethode, die von der Bundes-



© Pressmaster

ärztekammer in der „Richtlinie zur Bewertung von Arztpraxen“ 2008 novelliert wurde. Ganz gleich, welche Methode eingesetzt wird: Der Wert einer Praxis setzt sich aus dem Substanzwert (materieller Praxiswert)

und dem ideellen Wert (immaterieller Praxiswert) zusammen.

Der materielle Praxiswert lässt sich relativ einfach bestimmen. Ausgehend von den im Anlageverzeichnis der zahnärztlichen Praxis aufgeführten Wirtschaftsgütern, z. B. der Praxiseinrichtung, ggf. einschließlich des Labors, der Büroausstattung, der EDV sowie dem Praxis- und Sprechstundenbedarf, wird der aktuelle Marktwert der Wirtschaftsgüter ermittelt.

Schwieriger ist es, den ideellen Wert, den sogenannten Goodwill, der Praxis zu bestimmen. Darunter versteht man die Chance, eine eingeführte Zahnarztpraxis mit ihrem Patientenstamm wirtschaftlich erfolgreich fortzuführen. Hierbei spielt z. B. der Standort, die Organisation der Praxis, die Anzahl der Patienten und die Leistungsfähigkeit der Einrichtung eine wesentliche Rolle. Von besonderer Bedeutung ist die über Jahre entstandene Vertrauensbeziehung zwischen dem Praxisinhaber und seinen Patienten, d. h. der ideelle Praxiswert ist nachhaltig von der Person des Praxisinhabers geprägt. Nach der Ärztekammernmethode wird der ideelle Praxiswert folgendermaßen ermittelt:

Ermittlung des ideellen Praxiswerts

- Übertragbarer Umsatz
- übertragbare Kosten
- = übertragbarer Gewinn
- alternatives Arztgehalt
- = nachhaltig erzielbarer Gewinn
- × Prognosemultiplikator
- = Ideeller Wert (Goodwill)

Ausgegangen wird vom durchschnittlichen Jahresumsatz sowie den durchschnittlichen Kosten der letzten drei Kalenderjahre. Nicht übertragbare Umsatzanteile, die personen- gebunden dem Praxisinhaber zuzurechnen sind, wie Gutachter- oder Belegarztstätigkeiten, sind ebenso herauszurechnen wie kalkulatorische und künftig entstehende Kosten. Als alternatives Arztgehalt sind maximal 76.000 EUR abziehbar. Bei einer Einzelpraxis wird meist der Prognosemultiplikator 2 angesetzt. Die kassenärztliche Zulassung hat keinen eigenen Wert.

Auch andere Bewertungsmethoden ermitteln den ideellen Wert mithilfe des Umsatzes oder Gewinns der vergangenen Jahre. Die Werte weichen zum Teil erheblich voneinander ab. Unabhängig von allen Bewertungsmethoden ist nach wie vor eine Faustformel weitverbreitet, wonach der Praxiswert dem durchschnittlichen Jahresgewinn der vergangenen drei Jahre entspricht.

Praxiswertermittlung in der Schweiz



Auch in der Schweiz gibt es verschiedene Methoden, um den Wert einer zahnärztlichen Praxis zu ermitteln. Weitverbreitet ist die Bewertung nach den „Leitlinien für die Schätzung einer Zahnarztpraxis“ der Schweizerischen Zahnärzte-Gesellschaft (SSO). Nach der SSO-Methode ist der Praxiswert die Summe von Substanzwert und Goodwill.

Der Substanzwert errechnet sich aus den materiellen Investitionen der Praxis. Der Goodwill beträgt maximal drei Monatsumsätze aus dem gewichteten Durchschnitt der vergangenen



Christian Johannes, Steuerberater im ETL ADVISION-Verbund aus Köln, spezialisiert auf die Beratung von Zahnärzten.

fünf Jahre, wobei die letzten Umsätze am meisten zählen. Der ermittelte Goodwill kann durch weitere Bewertungselemente, die den Zukunftsausspekt berücksichtigen, teilweise erheblich gemindert werden. Dazu gehören die Übergabe der Patienten- und Recall-Dateien, die Lage und Ausstattung der Praxis, das Arbeitspensum des Praxisübergebers, die Patientenstruktur und der Versorgungsgrad.

Fazit

In allen drei Ländern gibt es zwar unterschiedliche Methoden der Praxisbewertung. Gemein ist ihnen jedoch, dass der Substanzwert und der Goodwill in die Bewertung einfließen. Jede Methode hat Vor- und Nachteile und den „richtigen“ Praxiswert gibt es nicht. Es kann daher sinnvoll sein, den Praxiswert nach mehreren Methoden zu berechnen, um so das Spektrum eines realistischen Wertes besser eingrenzen zu können. **ST**

ETL ADVIMED Köln

Tel.: +49 221 94101980
www.etl.de/advimed-koeln

Kontakt in Österreich:

ETL Austria Steuerberatungsgesellschaft mbH

Tel.: +43 662 621970
www.etl-steuerberatung.at



Bio-Emulation™ Colloquium 360°

4-5 July, 2015, Berlin, Germany

Mentors



Ed McLaren

Michel Magne

Pascal Magne

Emulators



Akinobu Ogata (guest)

Andrea Fablianelli

Antonio Saiz-Pardo Pinos

August Bruguera

David Gerdolle

Fernando Rey

Gianfranco Politano

Jason Smithson

Javier Tapia

Jungo Endo

Leandro Pereira

Marco Gresnigt

Oliver Brix

Panos Bazos

Sascha Hein

Stephane Browet

Thomas Singh

Walter Gebhard (guest)

Details & Online Registration

www.BioEmulationCampus.com

Registration fee: 599 EUR +VAT



Tribune Group is an ADA CERP Recognized Provider. ADA CERP is a service of the American Dental Association to assist dental professionals in identifying quality providers of continuing dental education. ADA CERP does not approve or endorse individual courses or instructors, nor does it imply acceptance of credit hours by boards of dentistry.

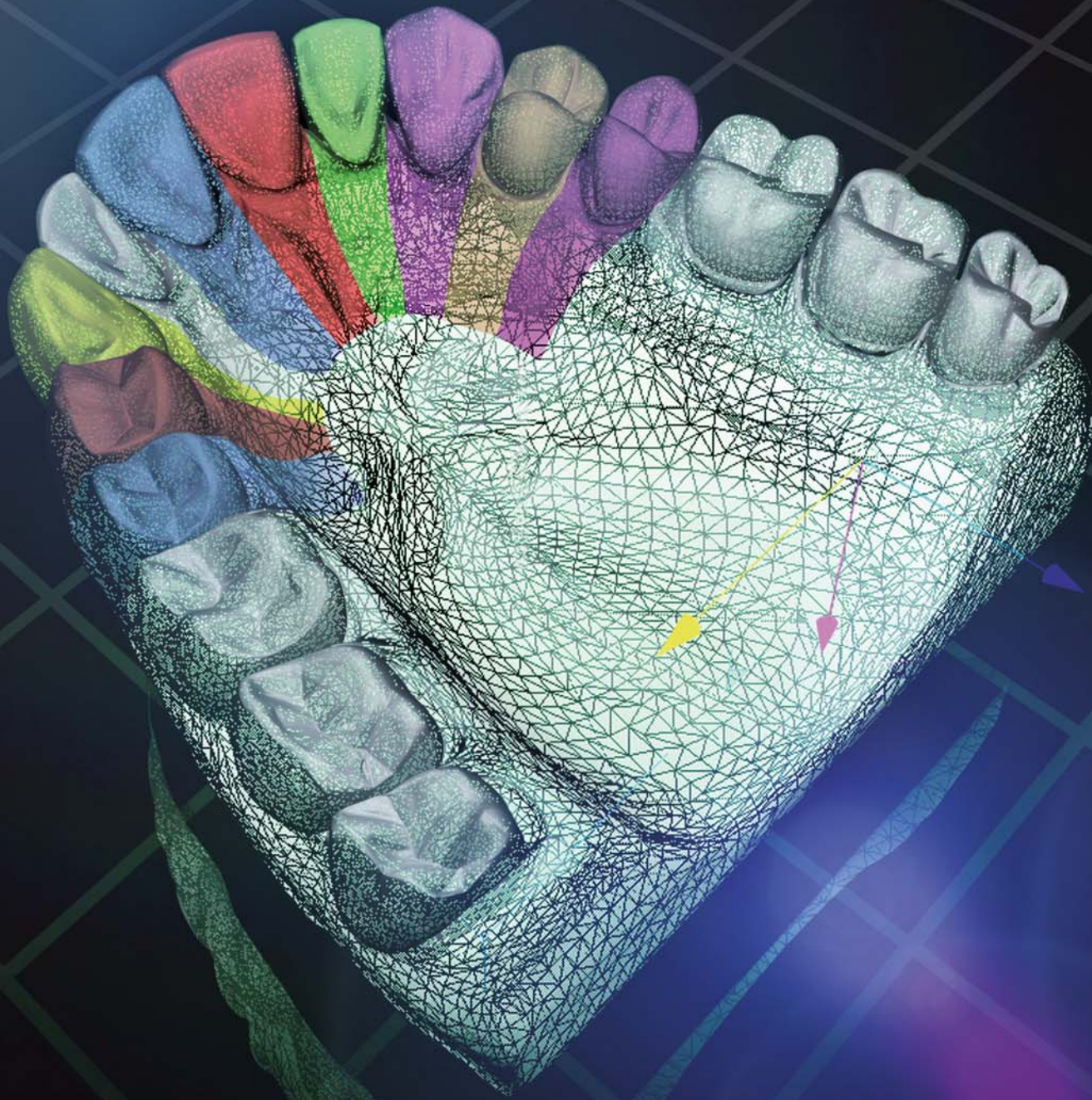
Tribune Group GmbH is designated as an Approved PAACE Program Provider by the Academy of General Dentistry. The term continuing dental education programs of this program provider are accepted by ADA for Fellowship, Membership, and membership maintenance credit. Approval does not imply acceptance by a state or provincial board of dentistry or AGD endorsement.

Main Sponsor



Accusmile®.

Digitale KFO nach Maß.



Accusmile® von FORESTADENT gibt Ihnen die volle Kontrolle über die digitale KFO-Behandlung mit Alignern. Ob 3D-Scan des Abdrucks, digitales Setup mit der Orchestra 3D Software oder das Herstellen von Alignern: Welche Schritte der Fertigung in Ihrer Praxis stattfinden, bestimmen Sie selbst. Auch eine Neuanfertigung bei Beschädigungen oder Verlust ist innerhalb weniger Minuten realisierbar. Denn die Tiefziehmodelle sind bei Ihnen vor Ort. Auch kurzfristige Änderungen der Behandlungsabläufe sind möglich. So haben Sie jede Phase der digitalen Planung und Fertigung im Griff. Bestimmen Sie selbst das Tempo Ihres Einstiegs in die digitale KFO und nutzen Sie die Möglichkeiten der Wertschöpfungskette in Ihrer Praxis optimal aus.

**accu..
smile**
Von FORESTADENT.

www.forestadent.com



FORESTADENT®
GERMAN PRECISION IN ORTHODONTICS