

Praxisabgabe: Der faire Preis

Ein Beitrag von Prof. Dr. Thomas Sander



© adragan – stock.adobe.com

PRAXISBEWERTUNG /// Viele Zahnärzte stehen kurz vor dem wohlverdienten Ruhestand und denken über den Verkauf ihrer Praxis nach. Dabei gibt es viel zu beachten. Wie finde ich einen Nachfolger? Muss ich noch investieren? Soll ich in einer Übergangszeit noch weiter mitarbeiten? Wie läuft das überhaupt ab? Welchen Preis kann ich erwarten? Die Nachfrage nach beratender Unterstützung ist zurzeit sehr hoch. In vorangegangenen Beiträgen in der *ZWP* habe ich mich mit verschiedenen Aspekten der Praxisabgabe auseinandergesetzt. Hier soll das Thema „Der faire Preis für meine Praxis“ beleuchtet werden.

Gegenwärtig haben wir in Deutschland einen Käufermarkt für Zahnarztpraxen. Die Anzahl der Praxen verringert sich jährlich um mehr als 200. In den meisten Fällen müssen diese unverkauft geschlossen werden. Für die Praxen im unteren Erlösbereich sind die Preise gesunken, bei den erlösstarken Praxen sind keine gravierenden Preisveränderungen festzustellen. Dazu hat auch beigetragen, dass die Investoren-MVZ für ertragreiche Praxen ein Vielfaches des Marktwertes gezahlt haben – hier sind die Zahlen aber rückläufig.

Die Wertvorstellung

Wenn über den Verkauf nachgedacht wird, ist der erwartete Preis ein wesentlicher Punkt. Entweder sind schon konkrete Vorstellungen vorhanden, weil die Ergebnisse realisierter Verkäufe be-

kannt sind oder eine Schätzung zum Beispiel von einem Depot vorliegt, oder es liegt noch nichts vor und der Abgeber möchte einfach wissen, welcher ungefähre Preis zu erzielen ist. Dem potenziellen Käufer geht es übrigens andersherum genauso.

Grundsätzlich ist es so, dass ein Verkäufer natürlich einen möglichst hohen Preis erzielen will, während der Käufer möglichst wenig bezahlen möchte. Im Detail ist es aber differenzierter: Der Käufer ist – wenn die abzugebende Praxis wirklich in der engeren Wahl ist – viel ausgeprägter an harten Preisverhandlungen interessiert als der Abgeber. Für den Abgeber ist es auch wichtig, seine Patienten und Angestellten „in guten Händen“ zu wissen. Je länger die Suche dauert, desto eher ist der Verkäufer zu Konzessionen bei Preis und Person des Interessenten bereit.

Was ist eigentlich der Wert?

Ganz einfach: DEN Wert an sich gibt es nicht. Werte gibt es nur aus individuellen Blickwinkeln. Nur wenn der „Entscheidungswert“ des Käufers höher ist als der des Verkäufers, kann eine Einigung zustande kommen.

Meistens wird der „Marktwert“ gesucht, also der Wert, der üblicherweise für eine solche Praxis wie die zum Verkauf stehende bezahlt wird. Aber auch diesen Wert gibt es genau genommen nicht, weil der Markt nicht vollkommen ist und die tatsächlich realisierten Transaktionen stark durch die persönlichen Verhältnisse von Abgeber und Käufer geprägt sind.

Ich habe das Wissenswerte rund um die Wertermittlung für Zahnärzte in einem kleinen Büchlein zusammen-

gestellt. Es kann kostenlos bei der in der Signatur aufgeführten Adresse bestellt werden.

Was ist denn der „faire Wert“?

Um den fairen Wert zu ermitteln, müssen zunächst die Praxis mit ihrer Einrichtung angesehen und die Abschlüsse der letzten Jahre ausgewertet werden. Im persönlichen Gespräch werden die Besonderheiten und wertbestimmenden Aspekte der Wertermittlung diskutiert. So entsteht eine Spanne von möglichen Preisen.

Dieses so entstandene Gutachten muss professionell erarbeitet sein und kann einem Kaufinteressenten vorgelegt werden. Wenn es den Prozess der Wertermittlung gut und nachvollziehbar erklärt, kommt es oft bereits in dieser Phase zu einer Einigung.

Nicht alles wird über den Preis geregelt.

Der faire Praxiswert hat viele Aspekte.

Wenn mindestens eine Partei noch verhandeln möchte, hat es sich als vorteilhaft erwiesen, dass der Gutachter dabei ist und seine Arbeit erklärt. Oft kommt es spätestens dann zu einer Einigung, weil beide Seiten nun verstehen, wie der ermittelte Wert zustande gekommen ist. Im Extrem könnte man sagen, dass sich weder Verkäufer noch Käufer „über den Tisch gezogen“ fühlen. Das nenne ich dann den „fairen Wert“.

Weitere Aspekte

Nicht alles wird über den Preis geregelt. In die Beratung wird auch einbezogen, welche weiteren Wünsche die Parteien haben und welche Vorteile damit ver-

bunden sind. Also die Vereinbarung einer Übergangszeit vor oder nach dem Verkaufsdatum, Mietkonditionen, gemeinsame Marketingaktionen, Umsetzung anstehender Investitionen, Vertrag mit der Vereinbarung von Umsatzzielen und vieles mehr.

Fazit

Der faire Praxiswert hat viele Aspekte. Ohne gute Beratung und Unterstützung laufen Sie Gefahr, zu wenig für Ihre Praxis zu bekommen bzw. zu viel bezahlt zu haben.

Der kostenlose Ratgeber *Der faire Praxiswert* kann bei Sander & Kollegen über info@sander-kollegen.de oder unter **0471 8061000** bestellt werden.



Infos zum Autor

INFORMATION ///

Prof. Dr.-Ing. Thomas Sander
Öffentlich bestellter und vereidigter Sachverständiger für die Bewertung von Arzt- und Zahnarztpraxen
Wirtschafts- und Praxismediator (zertifiziert nach ZMediatAusbV)
Tel.: 0471 8061000
Mobil: 0171 3271140
info@sander-kollegen.de
www.sander-kollegen.de



Sander Concept
Infos zum Unternehmen



3M™ Filtek™ Universal Restorative

Rundum einfach.

3m.de/dental