

EXPERTEN // Eine strategisch geplante Abgabe einer Praxis ist etwas ganz anderes, als der Entschluss im Alter, sie zu verkaufen. Warum? Denn eine strategisch geplante Praxisübergabe beginnt schon fünf bis acht Jahre vor der geplanten Abgabe. Hier wird die Zukunft für einen erfolgreichen Verkauf oder für die Aufnahme eines Kollegen gelegt.

VOR DER PRAXISABGABE STEHT IHRE BEWERTUNG

Lutz Müller/Bremervörde

Für Praxen gibt es keinen geregelten Markt, wie z. B. beim Verkauf eines Autos, wo die „Schwacke-Liste“ allen Beteiligten eine aussagekräftige Zahl nennt. Wir haben Interessierte, die sich aus einem sehr großen Übernahmeangebot die besten Praxen anschauen und dann eine Entscheidung treffen.

In diesem Entscheidungsprozess gibt es Kriterien, die unumstößlich sind. Das fängt beim Grundriss der Praxis an: Wie viele Bauarbeiten sind nötig, damit ich als Nachfolger gerne meine Selbstständigkeit aufnehmen würde? Wie viel muss ich allein in die neue von mir gewünschte Infrastruktur stecken? Was ist mit den

Behandlungsgeräten? Alt, aber gepflegt reicht heute nicht mehr. In vielen Fällen stellt sich die Frage, ob es für die sehr gepflegten Geräte überhaupt noch Ersatzteile gibt. Wie ist die Röntgentechnologie in dieser Praxis? Erfüllt der Sterilisationsraum die heutigen Anforderungen? Gibt es ein Büro? Hat die Praxis den Vorschriften entsprechend Platz für einen Sozialraum, der den Namen erfüllt? Gibt es einen Umkleideraum? Was ist mit dem Wartezimmer? Und ist die Rezeption noch zeitgemäß? Alle diese Big Points haben Übernehmer*innen, also die Käufer*innen, vor Augen, und es folgt der kritische Blick auf die Zahlenwerte.

Fachberater unterstützen

Die Schätzung der „Hardware“ ist dabei ein entscheidender Grundstein. Hier kann der/die Praxiseigentümer*in das Gespräch mit Fachberater*innen suchen, mit denen es durch die langjährigen vertrauensvollen Kontakte meist sehr offene Gespräche gibt, wie die Zukunft der Praxis aussehen könnte.

Wie oben beschrieben, sollten diese Gespräche rechtzeitig beginnen. Der beste Zeitpunkt ist, wenn die eigenen Überlegungen einsetzen, ob man seine



© Edvard Nalbantjan/Shutterstock.com



© ZoranOrcik/Shutterstock.com

eigene Praxis kaufen würde oder ob man Wünsche hätte, wie diese aussehen sollte. Wenn es Wünsche gibt, stellt sich die Frage, warum diese nicht im Berufsleben erfüllt und damit vieles leichter und zukunftsicherer gemacht wurde. Mit Verbesserungen hat man mit großer Wahrscheinlichkeit mehr Spaß an der täglichen Arbeit. Die Mitarbeiter*innen wachsen mit den neuen Aufgaben, sind motivierter und – ganz wichtig – alle Vorschriften, die mittlerweile zum Betrieb einer Zahnarztpraxis gelten (Stichworte: Gewerbeaufsichtsamt, Praxisbegehung etc.), sind damit erfüllt.

Bei solchen Gesprächen unter Vertrauen kommt immer wieder der Einwand wie z.B. „Ich bin fast 60 und jetzt soll ich mich noch einmal verschulden? Lohnt das noch?“. Ja, es lohnt, denn diese Investitionen sind die Grundlage zum Verkauf in den nächsten Jahren. Die überwiegende Form solcher Investitionen erfolgt über Leasing, quasi einer Finanzierung, die seit mehr als zehn Jahren „State of the Art“ ist. Die kürzeste Leasingdauer beträgt 40 Prozent (48 Monate) des normalen Abschreibungszeitraums (120 Monate), zzt. bei einem Behandlungsgerät zehn Jahre, monatsgenau, nicht wie früher, gekauft bis zum 30. Juni eines Jahrs mit 20 Prozent Absetzung für Abnutzung (AfA) und danach in jedem Jahr zehn Prozent. Das bedeutet im Klartext: Ein Gerät kann wirt-

schaftlich in vier Jahren ins Eigentum übergehen. Die am meisten gewählte Leasingdauer beträgt 60 Monate. Dann kostet ein moderner Arbeitsplatz zwischen 600 und 800 Euro monatliche Leasingkosten. Diese werden wie Löhne behandelt, gehen also direkt in den steuerlichen Aufwand. Das bedeutet, kein „Betteln“ bei der Bank, keine Offenlegung privater Investitionen – aber natürlich wollen auch die Leasinggesellschaften wissen, wer das Geld abrufen möchte. Die Bewertungskriterien sind allerdings ganz andere.

Das ist natürlich keine Sicherheit, dass ein Praxisverkauf klappt. Aber wenn es dazu nicht kommt, ist die Einrichtung sehr werthaltig und nach Verkauf/Aufgabe der Selbstständigkeit können 40.000 Euro steuerfrei geltend gemacht werden, sofern der Wert der Praxis diese Summe hergibt.

Schätzung und Wertgutachten

Nehmen wir an, es gibt interessierte Zahnärzt*innen. Wie soll man vorgehen? Zunächst spricht man mit seinem Dentaldepot und versucht, dieses Thema gemeinsam zu klären. In den meisten Fällen wird es zunächst auf eine Schätzung oder ein Wertgutachten für die Investiti-

onsgüter hinauslaufen. Jede Fachhandelsfirma hat hierfür eine/n Spezialist*in in ihren Reihen, der/die diese Schätzung gegen entsprechende Rechnung durchführen kann.

Wichtig ist die gemeinsame Beschreibung, wie ein solches Wertgutachten gemacht werden soll. Im Normalfall wird eine Gebrauchswertschätzung vorgenommen, also eine Preisfindung z.B. für ein Gerät, das dort stehen bleibt, wo es jetzt ist, und sofort weiter genutzt werden kann. Für die gesamte Praxis werden der optische Eindruck, das Baujahr, der Erhaltungszustand, die im Markt zu erzielenden Preise für vergleichbare Geräte, das Image des Fabrikats, die Ersatzteilversorgung, der Zustand der Polster beim Behandlungsstuhl und den Arztsesseln, die Qualität der OP-Lampe, das Saugsystem, der Amalgamabscheider, die Wasserqualität etc. gewichtet und dann ein Preis, eine Schätzung als Gebrauchswert, ermittelt.

Gleiches gilt für den Röntgenraum: Ist das Gerät digital? Wie alt ist bei einem analogen Gerät der Entwickler? Wie sehen die Röntgenkassetten aus? Was ist mit den Verstärkerfolien? Wie lange ist die Abnahme noch gültig? Bei einem Betreiberwechsel muss neu abgenommen werden.

Der Sterilisationsraum ist ein weiteres entscheidendes Kriterium. Was leistet



© Edward Nalbantjan/Shutterstock.com

der Autoklav? Wann ist das Gerät das letzte Mal validiert worden? Ist der Thermodesinfektor validierbar? Gibt es eine saubere und eine schmutzige Zone? Wie ist der Steriltransport innerhalb der Praxis geregelt, haben alle Schränke stabdichte Türen etc.? Die Arbeitsstättenverordnung kommt zur Sprache und damit viele Dinge, die bisher eine untergeordnete Rolle gespielt haben.

Zu den aufgezählten Kriterien kommt dann der allgemeine Eindruck, das optische Bild der Fußböden, die Rezeptionsanlage, die Gestaltung der Wände, die Qualität der Wartezimmermöbel, die Einrichtung des Sozialraums, die Küchenzeile etc. hinzu. Kurzum, alle diese Fakten tragen zu einem Gesamtpreis der „Einrichtung“ bei, gefolgt von der Bewertung der Instrumente und Maschinen, z. B. der Längennmesser von Wurzelkanälen oder die chirurgische Bohrmaschine, Implantate und Zubehör, Hand- und Winkelstücke, zusätzliche Geräte zur Prophylaxe. Vor allem bei der Wertfindung der Handinstrumente und den kleinen chirurgischen Instrumenten gibt es oft sehr verschiedene Auffassungen der Werte. Was ist z. B. ein zehn Jahre alter verbogener Heidemannspatel oder eine optisch fragwürdige 20 Jahre alte Zahnzange wert? Bei all den aufgezählten Dingen sind die Geräte wie Kompressor, Saugmaschine, zentraler

Amalgamabscheider und eine installierte Wasseraufbereitung nicht zu vergessen. Bei der Bewertung der EDV-Anlage kann es schon kritisch werden: Können Programme weiterverkauft, die Nutzungsrechte (Lizenzen) weitergegeben und die Zahlen und Fakten im Übergang übernommen und genutzt werden? All das kann der Fachhandel für Sie leisten.

Der ideelle Wert

Schwieriger wird es bei der Beratung zu einem zu erzielenden ideellen Wert. Wie setzt sich dieser zusammen und wie soll er errechnet werden? Da gibt es moderne Wege, wie die Ertragswertmethode oder die alten Regeln über die getätigten Umsätze in der Vergangenheit. Viele Zahnärztekammern haben als vereinfachte Faustregel ausgegeben, die Umsätze der letzten bis zu 20 Quartalen zu ermitteln und dann den Mittelwert zu betrachten, oder etwa einen Jahresgewinn usw. Für die Ermittlung des ideellen Werts bedarf es einer großen Einsicht in die inneren Zahlenstrukturen der Praxis, weshalb diese von den steuerberatenden Berufen oder von speziell darauf spezialisierten Firmen durchgeführt werden sollte. Hier geht es u. a. auch um Patientendaten, zu deren Zugang wir als von Berufs wegen nicht

zu Verschwiegenheit Verpflichteten keine Kenntnis nehmen sollten (ärztliche Schweigepflicht). Viele dieser Verfahren kommen auch nur für große Praxen infrage, weil sie sehr aufwendig und damit nicht preiswert sind. Das trifft auch auf eine Patientenanalyse zu.

Fazit

Bei allen Schätzungen und Annahmen kann der Wert nur ein Anhaltspunkt sein, der bei Verkauf oder Übergabe der Praxis erzielt werden kann. In jedem Fall wird ein/e Käufer*in gesucht, der/die diese Summe bereit ist, zu zahlen. Nur dann wird der Verkauf erfolgreich sein. Nicht was man erzielen könnte, sondern was man erzielt und bereit ist, an entsprechenden Kompromissen einzugehen, ist wichtig.

Hinweis: Der Autor hat mehrere Hundert Praxis-schätzungen durchgeführt.

ABODENT GMBH

Alte Straße 95
27432 Bremervörde
Tel.: +49 4761 5061
info@abodent.de

MOBILE ACADEMY

Wir kommen auch in Ihre Nähe!

KULZER **COM** 2021
EXPERTS
MEET
EXPERTS

Intelligentes Zeitkonzept und höchste Präzision bei analoger und digitaler Abdrucknahme.



Perfekt abgestimmte Prothetikwerkstoffe – von der Aufstellung bis zur fertigen Prothese.



Innovative 3D-Druck-Lösungen, die Produktivität und Rentabilität steigern.



Bewährte Innovationen im Bereich farbechter Komposite und Bondings.

Sichern Sie sich bis zu
zwei Fortbildungspunkte!

Mobile Academy



Wir kommen zu Ihnen – mit Deutschlands räumlich größter, mobiler Dental-Akademie. Erleben Sie auf 200 Quadratmetern, wie z.B. eine TCD-Matrix funktioniert, ein flexibles Zeitkonzept Ihren Praxis- und Laboralltag vereinfacht, oder welche Möglichkeiten Ihnen der 3D-Druck heute bereits bietet.

Was Sie vor Ort erwartet:

- Dentale Lösungen neu und spannend erleben
- Vorträge und Fortbildungspunkte nach BZÄK und DGZMK
- Austausch und Dialog mit Kollegen und Experten
- Hygienekonzept gemäß den Empfehlungen des Robert Koch-Instituts mit regelmäßiger Aktualitätsprüfung

DIE MOBILE ACADEMY IST AUF TOUR!

Wissenswerte Fachvorträge und eine spannende Produkterlebnisswelt erwarten Sie!

- ▶ Wertvoller Expertenaustausch
- ▶ Fachliche Weiterbildung
- ▶ Praxisnahe Übungen



Jetzt kostenlos anmelden
und erleben unter:
kulzercom.net