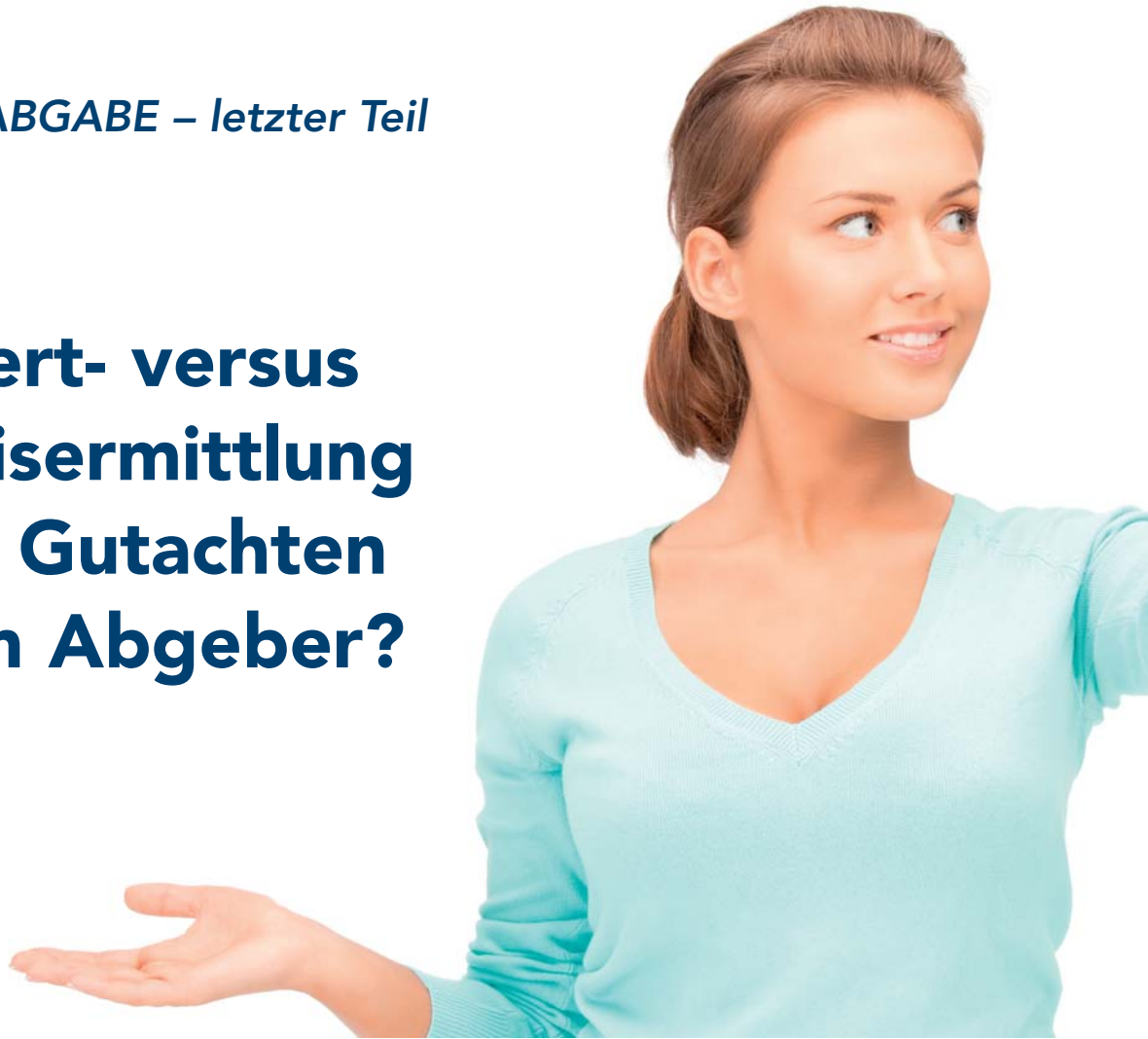


Serie PRAXISABGABE – letzter Teil

# Praxiswert- versus Kaufpreisermittlung Welches Gutachten hilft dem Abgeber?



Mit dem nachfolgenden Beitrag endet die sechsteilige uptodate-Serie „Praxisabgabe – Vorbereitungen und Abwicklung“. Als „kleines Abschiedsgeschenk“ bietet der Autor Thomas Hermann interessierten Praxisabgebern und Kunden der CGM Dentalsysteme weitergehende Informationen und Checklisten sowie eine professionelle Erstberatung kostenfrei an.

## **Der Zweck des Gutachtens ist maßgebend!**

Bei gerichtlichen Auseinandersetzungen spielt der **objektive Praxiswert** eine Rolle. Dazu hat der Bundesgerichtshof (BGH) zuletzt bestätigt, dass die Feststellung des ideellen Wertes nicht nach dem „reinen Ertragswertverfahren“ (EWM) erfolgen soll, das auch gerne von „öffentlich bestellten“ Sachverständigen angewendet wird. Stattdessen erscheint eine auf Grundlage des Umsatzes „bewertende“ und deshalb als „modifiziert“ bezeichnete Ertragswertmethode oder eine vergleichbare Bewertungsweise geeignet.

### Die (modifizierte) EWM – am Markt vorbei?

Bei der EWM wird der jährliche „Praxisertrag“ bei einem höheren Risiko (z. B. größerer Ärztedichte) mit einem kleineren (Rentenbarwert) Faktor multipliziert als bei einem geringeren Risiko. So ergeben sich strukturell bedingt bei „Stadtpraxen“ niedrigere Werte als bei „Landpraxen“.

Bei den „Kaufpreisen“ ist aber das genaue Gegenteil der Fall: In der Stadt wird ein höherer Goodwill bezahlt. Ein Systemfehler, der sich ähnlich auch bei gewinnorientierten Methoden wiederfindet.

### Welche Bewertungsmethode ergibt Kaufpreise, die am Markt bezahlt werden?

Den Käufer interessiert nur der **subjektive Praxiswert**, d. h., welchen geldwerten Vorteil hat er durch den Kauf der Praxis gegenüber einer Neugründung in derselben Lage. Wird nur dieses „Delta“ abgezinst, so ist der „Barwert“ und damit der ideelle Wert bei der Stadtpraxis höher als bei der Landpraxis (siehe Diagramm).

Bei Zunahme der Ortsgröße bzw. der Zahnarztpraxisdichte und dem damit steigenden Risiko bei einer Neugründung steigt der finanzielle Vorteil bei einer Übernahme und führt so zu höheren Werten. Diese kommen auch bei der am Markt weitgehend durchgesetzten **modifizierten Umsatzmethode** den erzielten Kaufpreisen am nächsten.

### Materieller Wert

Neben dem ideellen Wert muss natürlich der Substanzwert ermittelt werden. Käufer (und Depots) orientieren sich hier gerne am „Buchwert“, der aber keinesfalls dem tatsächlichen **Zeitwert** entspricht. Um hier als

### Auswahl des Gutachters

#### Was ist zu beachten?

- ▶ Durch Einschaltung eines „Praxisabgabecoach“ wird vermieden, dass jeder Berater eine eigene (kostenpflichtige) Bewertung mit unterschiedlichen Ergebnissen durchführt.
- ▶ Bevor ein (teures) Gutachten, das ggf. keinerlei Verwendung findet, in Auftrag gegeben wird, ist zu klären, welche Bewertungen vom Käufer akzeptiert werden.
- ▶ Holen Sie vorab ein kostenloses Mustergutachten ein! Wenn Sie als Abgeber dieses nicht komplett lesen oder nicht nachvollziehen können, geht es dem Käufer ebenso.
- ▶ Das Gutachten sollte eine kurze, aber dennoch aussagekräftige Zusammenfassung auf wenigen Seiten haben und muss für die Weitergabe geeignet und frei kopierbar sein.
- ▶ Die Kosten des Gutachtens sollten in der Abwicklungsgebühr komplett enthalten sein und vom Käufer anteilig getragen werden.

Abgeber nicht sehr viel Geld zu verlieren, ist der Wert zu bemessen, der im Falle eines Praxisverkaufs auf den Rechtsnachfolger übergeht, um eine gleichwertige Praxis einzurichten.

### Vorteile für Z1-Kunden

#### bei der Festigung des Kaufpreises

Angesichts der Tatsache, dass die Käufer meist die Sorge haben, zu viel zu bezahlen, ist die Ermittlung des ideellen und materiellen Wertes möglichst nachvollziehbar darzulegen, um Abschläge aufgrund von Unsicherheiten zu vermeiden.

Unterstützend sind dabei die Statistiken aus dem Dentalinformationssystem Z1, mit deren Hilfe Gutachten aussagekräftiger und auch kostengünstiger erstellt werden können.

### „Falsche“ Kaufpreiskategorie – was tun? Überproportionale Wertsteigerung durch Investitionen!

Niedrige Kaufpreiskategorien sind nicht besonders nachgefragt: Ein

Käufer möchte nicht Geld sparen, sondern Geld verdienen und sich wohl fühlen.

Ist die Praxis strukturell gesund, aber zu billig, kann es sinnvoll sein, zusätzliche Werte zu schaffen, um in eine attraktivere Kaufpreiskategorie zu gelangen. Die Digitalisierung und Vernetzung der EDV gibt der Praxis zudem ein modernes Image. Mit den richtigen Kooperationspartnern ist dies sogar möglich, ohne dass der Abgeber nennenswert in Vorlage gehen muss.

### Kontakt:

**Thomas Hermann**

Praxisberater und Vorstand  
der THP AG  
Rosenkavalierplatz 12  
81925 München  
Tel.: (089) 278 13 00  
Fax: (089) 278 130 13  
E-Mail: th@thp.ag