



Die Bewertung von Zahnarztpraxen

In fünf grundlegenden Schritten zur Wertermittlung

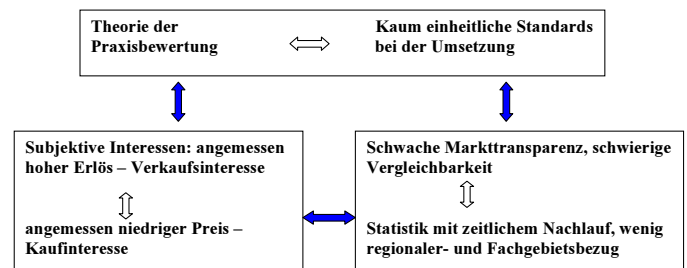
Die Bewertung von Zahnarztpraxen ist gerade in einer Phase tief greifender Veränderungsprozesse in der Angebotsstruktur zahnmedizinischer Leistungen eine konfliktreiche Angelegenheit. Die Strukturelemente der Bewertung treten in sich schon widersprüchlich in Erscheinung: die wissenschaftlich fundierte Theorie, die Interessen der handelnden Personen und der Markt mit seiner Wahrnehmbarkeit (siehe Schaubild). In diesem Artikel wird eine pragmatische Annäherung an ein schwieriges Thema unternommen.

Zuletzt 1994 hat sich das BZB umfassend der Thematik der Bewertung von Zahnarztpraxen angenommen. In Zusammenarbeit mit Prof. Kupsch von der Otto-Friedrich-Universität Bamberg gab es eine Verständigung darüber, dass die BLZK die Ertragswertmethode als die am besten geeignete Methode der Bewertung einer Zahnarztpraxis empfahl. An der exemplarischen Zusammenfassung eines Gutachtens wurde das Vorgehen nachvollziehbar erläutert.

Veränderungen für die Praxen

Nunmehr sind 13 Jahre ins Land gegangen. Die Zulassungssperren sind aufgehoben. Die Umsätze der Zahnarztpraxen werden wahrscheinlich 2007 erstmals in den alten Bundesländern im Durchschnitt (!) mehr Einnahmen aus privat vereinnahmten Honoraren einbringen als aus den Töpfen der GKV (vgl. KZBV Handbuch 2006, S. 114; 50,9 Prozent über KZV, 49,01 Prozent nicht über KZV). Weitere Veränderungen wirken auf die Praxen:

- die zunehmende Breite und Tiefe der Spezialisierung unter den Zahnärzten;
- der verstärkte Wettbewerb zwischen ihnen durch neue rechtliche Regelungen (VÄG, GKV-WSG, VVG) und Kostendruck;
- neue BEMA, befundorientierte Festzuschüsse, unklare Zukunft der GOZ;



- eine starke Dynamik im Bereich Laborarbeiten (weiterentwickelte CAD/CAM-Systeme, Auslandsarbeiten, Keramik, Kosten);
- stürmischer medizinischer Fortschritt (Implantologie, Zirkoniumoxyd, 3-D-Röntgen), steigende Anforderungen an den Praxisbetrieb (RKI-Richtlinien, QM, Datenarchivierung und -sicherheit etc);
- der Trend zu größeren Praxen mit mehr als zwei Behandlern sowie neue Formen zahnärztlicher Berufsausübung (Anstellung, MVZ, Franchise, überörtliche Sozietät usw.)

Schafft es die Theorie der Praxisbewertung mit der Dynamik der Entwicklungsbedingungen für die Praxen Schritt zu halten?

Die Ertragswertmethode als die Methode der Wahl

Die Ertragswertmethode hat sich als die Methode der Wahl durchgesetzt, obwohl dies durch die schillernden Namen und Bezeichnungen mitunter nicht so erscheint. Trotzdem gibt es eine hohe Individualität der einzelnen Gutachter selbst. Sie geben einigen Verfahren – durchaus mit Berechtigung – interessante Namen und entwickeln die Theorie der Praxisbewertung weiter. Allerdings befinden sich die Bewerter selbst im Markt der Beratungsleistungen.

Im Kern sollte trotz aller verschiedener Namen und spezieller Vorgehensweisen der künftige Ertragswert ermittelt werden. Die Frage, der es nachzugehen heißt, lautet: *Welchen messbaren Erfolg (Gewinn) in einem definierten künftigen Zeitraum bringt die Praxis ei-*



nem fiktiven, fremden dritten Zahnarzt in seiner Eigenschaft als Nachfolger? Heute werden einzelne Einflüsse, die Auswirkungen auf die Ertragskraft haben, immer feiner herausgearbeitet. Der Name „Modifizierte Ertragswertmethode“ ist da noch die inhaltlich wie namensmäßig geringste Modernisierung. Die Grundsätze der Wirtschaftsprüfer zur Unternehmensbewertung haben allgemein Eingang in die Praxisbewertungen gefunden. Dennoch gibt es keine einheitliche, von allen tätigen Gutachtern gleichermaßen angewandte Methode. Bei den um Rat nachsuchenden Zahnärzten besteht mitunter immer noch der Wunsch, der Ratgeber möge mit unerschütterlicher Autorität eine einfache Faustformel darlegen. Mit einem Mix von zwei drei Zahlen, die unter Verwendung der Grundrechenarten unkompliziert ein Ergebnis zu Tage fördern, mögen sich dann alle mit Einsicht dem Ergebnis unterwerfen. Gestützt wird das durch Gerüchte und Rezepte aus „guter alter Zeit“. Dem Vernehmen nach sollen Beraterkanzleien zum Beispiel nach der Methode, Jahresumsatz ist gleich Unternehmenswert, den Inhaberwechsel vollzogen haben. Gerade im speziellen Markt der Zahnarztpraxen funktioniert dies aber eben nicht (mehr).

Grundlegende Schritte der Wertermittlung

Folgende fünf grundlegenden Schritte sollte jede Wertermittlung beinhalten.

1. Ermittlung der Vergangenheitswerte zirka der letzten drei bis fünf Jahre

		2005	2006	2007	gewichtet	korr. gew.
Umsätze	GKV/KZV	210 000	171 000	179 000	181 500	181 500
	GKV-Gebühr	0	3 500	9 500	5 917	5 917
	Zuzahlungen	53 000	62 000	79 000	64 000	64 000
	Privathonorar	105 000	105 000	105 000	105 000	105 000
	Gutachten	8 000	5 500	2 500	4 417	0
	Sonstige	3 500	3 500	3 500	3 500	0
	gesamt		379 500	350 500	378 500	364 334
Kosten	Personal	70 700	72 114	73 556	72 599	72 599
	Raumkosten	30 168	30 998	31 856	31 289	31 289
	Laborkosten	82 375	62 305	71 313	70 154	67 348
	Praxismaterial	20 970	19 230	21 150	20 480	20 480
	Zinsen	7 600	6 800	5 900	6 483	0
	AfA	16 000	14 000	12 000	13 333	13 333
	Sonstige	19 687	22 053	23 725	22 495	22 495
	gesamt		252 500	232 500	247 500	243 333
Gewinn		127 000	118 000	131 000	121 001	128 873

Es werden in jeder Zeile die Vergangenheitswerte – wenn notwendig – korrigiert (oben, rechte Spalte). Beispielsweise sind Umsätze wie Gutachten durch den Nachfolger nicht

erzielbar. Sie müssen auf den Wert 0 gesetzt werden. Auch Kostenkorrekturen sind nötig. Zinsaufwendungen oder KfZ-Kosten sind steuerlich absetzbar, jedoch nicht für jeden Nachfolger in jedem Jahr in gleicher Höhe betriebsnotwendig. Die Praxis wird grundsätzlich belastungsfrei (ohne Altschulden) übergeben. Ob ein teures oder preiswertes Fahrzeug im privaten oder betrieblichen Vermögen gehalten wird, entscheidet kaum über den Umsatzerfolg. Der Praxisgewinn hängt von diesen individuell möglichen Gestaltungsspielräumen jedoch stark ab. Wird jede einzelne Korrektur begründet dargestellt, so wird das Gutachten auch nachvollziehbar.

2. Abschätzung des künftigen Ertragszeitraums und Korrektur der Werte

infolge veränderter Kosten (zum Beispiel notwendige Investitionen) oder veränderter Einnahmemöglichkeiten (hoher spezieller Privatanteil, keine Genehmigung für Assistenten). Die korrigierten, gewichteten Vergangenheitswerte werden um die abschätzbaren, hinzutretenden Einflüssen ergänzt.

Vergangenheitswerte	korr. gew.		2008	2009	2010
Umsätze	168 500	GKV/KZV			
	5 917	GKV-Gebühr			
	64 000	Zuzahlungen			
	105 000	Privathonorar	-18 900	-18 900	-18 900
	0	Sonstige			
gesamt	356 417		337 517	337 517	337 517
Kosten	72 599	Personal			
	31 289	Raumkosten			
	67 348	Laborkosten	-5 097	-5 097	-5 097
	20 480	Praxismaterial			
	0	Zinsen	3 000	2 760	2 520
	13 333	AfA	12 500	12 500	12 500
	22 495	Sonstige			
		Kalkulatorischer Unternehmerlohn	60 000	60 000	60 000
gesamt	227 017		287 420	287 180	286 940
Gewinn	128 873		40 097	40 337	40 577

Wir haben hier beispielhaft mit 10 Prozent Privathonorarkürzung gerechnet. Demzufolge verringern sich aber auch die Laborkosten etwas. Eine Investition von 50 000 Euro erscheint notwendig, die als annuitätische Finanzierung mit 6 Prozent Zins anfänglich kalkuliert wurde und mit Abschreibungen von 12 500 Euro einhergeht.

3. Zusammenfassung der künftigen Gewinne
Damit der Abgeber auf den Zeitpunkt der



Praxisübergabe den Gesamtwert in einer Summe kalkuliert vorliegen hat, müssen die künftig jährlich entstehenden Gewinne abgezinst werden.

Dafür wird ein Zinssatz bestimmt, der mit der Kapitalbindungszeit und dem Zinsniveau korreliert, hier im Beispiel 5,25 Prozent.

Gewinn	Jahr +1 (2008) abgezinst = 40 097 Euro/(1,0525)	= 38 097 Euro
	Jahr +2 (2009) abgezinst = 40 337 Euro/(1,0525 *1,0525)	= 36 413 Euro
	Jahr +3 (2010) abgezinst = 40 577 Euro/(1,0525*1,0525*1,0525)	= 34 802 Euro
Summe des Zukunftserfolgs		= 109 312 Euro

Neuere Bewertungen korrigieren diesen summarischen Wert weiter. Meist wird ein Raster von prozentualen Zu- und Abschlägen entworfen, das auf einzelne Kriterien wie Standortqualität, Zuzug im Einzugsbereich, Entwicklung der Konkurrenzsituation abstellt. Mitunter finden sich darunter auch schon immer auf die Praxis wirkende Einflüsse wie Mietbedingungen, Leistungsspektrum, Selbstzahleranteil oder die Personalsituation. Es muss aber unzweifelhaft bewiesen sein, dass diese Einflüsse nicht schon vorher Eingang gefunden haben.

Beispiel: Zuschlag von 2 Prozent für eine günstige Personalsituation. Was ist damit gemeint? Geringe Personalkosten erhöhen ohnehin den Wert. Zukünftig notwendige höhere Personalkosten verringern an sich den Wert. Es erscheint sehr notwendig, hier die genaue Begründung zu hinterfragen. Interessanter wäre hier ein Marktvergleich zu tatsächlichen realisierten Praxisveräußerungen. Leider ist die Datenlage dafür eher schwierig. In Bayern wechseln im Jahr vielleicht 300 bis 400 Praxen den Eigentümer. Städte, ländliche Strukturen und Regionen sind oft nicht vergleichbar. Übergänge vergangener Zeiten entsprechen nicht heutigen Bedingungen. Und, es gibt keine zentrale Stelle, die alle Übergänge erfasst. Den konkretesten Überblick geben noch jährliche Auswertungen der KZBV, des IDZ, der APO-Bank, der DATEV oder Zusammenfassungen weiterer Banken. Die Trends werden hier überwiegend nur deutschlandweit erfasst.

4. Ermittlung des materiellen Wertes

Es bleibt noch die Ermittlung des materiellen Wertes der Praxis. Vereinfacht gesagt, hat

sich hier die Auffassung weitestgehend durchgesetzt, diesen Wert zum Stichtag der Bewertung als Zeitwert zu ermitteln. Der Zeitwert (ZW) weicht vom steuerlichen Buchwert ab, da er die Nutzungseigenschaft, die Gebrauchsfähigkeit in der Zukunft für die Geräte und Einrichtungen zum Ausdruck bringt. Der Nachfolger erspart sich ganz oder zeitweilig im zukünftigen Erfolgszeitraum eine Neuanschaffung. Hilfsweise wird für die Ermittlungen der Wert im Wiederverkauf berücksichtigt.

Gerade beim materiellen Wert kann es zu sehr unterschiedlichen Auffassungen der Beteiligten kommen. Immerhin will ein Nachfolger zeitgemäß arbeiten. Die Abgeber wissen, dass Ausstattungsluxus nicht unbedingt mehr Einnahmen generiert. Auch das Praxis-konzept hat Einfluss auf die Findung eines Wertes an dieser Stelle.

Der ermittelte Gesamtwert wird über den bestimmten Erfolgszeitraum abgezinst.

Beispiel: ZW 70 000 Euro	Abzinsung: = 70 000 Euro	= 60 039 Euro
	(1,0525*1,0525*1,0525)	

5. Zusammenfassung

Die Summe aus ideellem und materiellem Wert ergibt den Praxiswert, in unserem Beispiel 169 351 Euro. Zudem sind die Vorräte und Lagerbestände zum Übergabetag zu erfassen.

Empfehlung aus der Beratungspraxis

Aus der Sicht der Bewertungspraxis sollte der Gutachter unbedingt unabhängig vom Ermittlungsergebnis sein. Gefälligkeiten, Rücksichtnahmen oder ungenügende Berücksichtigung der sich verändernden Marktbedingungen im Gutachten sind genauso unangebracht wie der Verzicht auf intensives Verhandeln zur Findung eines marktgerechten Preises.

Dr. Hartmut Ohm
Dipl.-Ök./Vorstand ABZ eG