

PERSÖNLICH VERTRAULICH

Herrn
Dr. Muster

xx.Monat.xx

Kurzwertschätzung Ihrer Praxis

Sehr geehrter Herr Dr. Muster,

Sie haben uns beauftragt, eine überschlägige Schätzung des Wertes der zahnärztlichen Gemeinschaftspraxis Dr. Muster und Dr Beispiel in xxxxxxx, Straße xxxxxxxxxxx, zu erstellen.

Anlass der Bewertung ist das Vorhaben von Herrn Dr. Beispiel, aus der bestehenden Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) auszuscheiden und seinen Gesellschaftsanteil an einen Nachfolger zu übertragen. Diese Wertschätzung dient Ihrer persönlichen Unterrichtung, auf eine ausführliche Beschreibung der Praxis, der Praxisräume und des Standortes kann deshalb hier verzichtet werden. Zur Information für fremde Dritte ist diese Kurzwertschätzung weniger geeignet.

Grundlage der Wertschätzung sind die folgenden Unterlagen:

- Steuerliche Gewinnermittlungen
- Entwicklung des Anlagevermögens per
- Betriebswirtschaftliche Auswertungen per
- Jahres-Lohnjournale
- KZV-Quartalsabrechnungen
- Verschiede statistische Auswertungen und Grafiken Jahresumsätze, Honorare Tagesprotokoll, Patientenzahlen, Privatanteil.

Das Ergebnis unserer Wertschätzung unterliegt folgenden Einschränkungen: Die Praxis wurde von uns besichtigt, die Geräte jedoch nicht technisch überprüft. Wir unterstellen, dass alle Geräte zum Übergabezeitpunkt voll funktionsfähig sind und alle behördlichen Auflagen und Bestimmungen (RKI-Richtlinie, Qualitätsmanagement usw.) erfüllt sind.

Die Verträge der Praxis wurden von uns nicht geprüft, wir gehen davon aus, dass der Mietvertrag langfristig fortgeführt werden kann.

Die wirtschaftliche Entwicklung betrachten und beurteilen wir im Wesentlichen anhand der Auswertung der steuerlichen Gewinnermittlungen. Der Gewinn wird für die zu bewertende Praxis anhand einer Einnahme-Überschuss-Rechnung nach § 4 Abs. 3 EStG ermittelt, d.h. es findet also keine periodengerechte Abgrenzung statt. Durch die Berechnung eines gewichteten Mittelwertes verliert die Abgrenzung an Bedeutung.

	2011	2012	2013	2014	2015	Mittelwert
	0,10	0,10	0,10	0,35	0,35	1,00
Praxeiseinnahmen (incl. USt)	1.289.456	1.246.780	1.345.920	1.375.600	1.387.908	1.355.443
Personalkosten NICHT-ärztlich	274.058	297.856	387.516	351.268	398.715	358.437
Personalkosten ZAHNÄRZTE	132.578	165.780	135.879	145.203	198.726	163.799
Raumkosten	40.386	54.223	46.534	45.490	38.085	43.366
Material	165.278	198.751	142.168	135.468	145.978	149.126
Fremdlabor	7.968	22.124	28.488	29.263	48.511	33.079
Abschreibung	50.017	49.026	38.013	30.978	28.640	34.572
Zinsen	4.936	4.255	3.650	3.043	3.187	3.465
Vers. Beiträge	10.627	12.780	9.913	11.389	9.328	10.583
Fahrzeugkosten	7.434	6.520	7.105	8.081	6.332	7.150
Sonstige Kosten	80.185	104.306	96.725	93.121	95.918	94.285
Ausgaben	773.467	915.621	895.991	853.304	973.420	897.861
Betriebsergebnis	515.989	331.159	449.929	522.296	414.488	457.582

Wirtschaftliche Entwicklung, Gewinnermittlungen bzw. 2015 Betriebswirtschaftliche Auswertung

Die Einnahmen haben wir um die Sachbezüge und private Kfz-Nutzung reduziert. Diese wieder hinzugerechnet, ergibt sich der steuerliche Gewinn:

	2011	2012	2013	2014	2015	Mittelwert
Private Nutzg. Kfz, Sachbezüge	15.748	7.815	12.084	13.046	12.045	12.347
Steuerlicher Gewinn	531.737	338.974	462.013	535.342	426.533	469.929

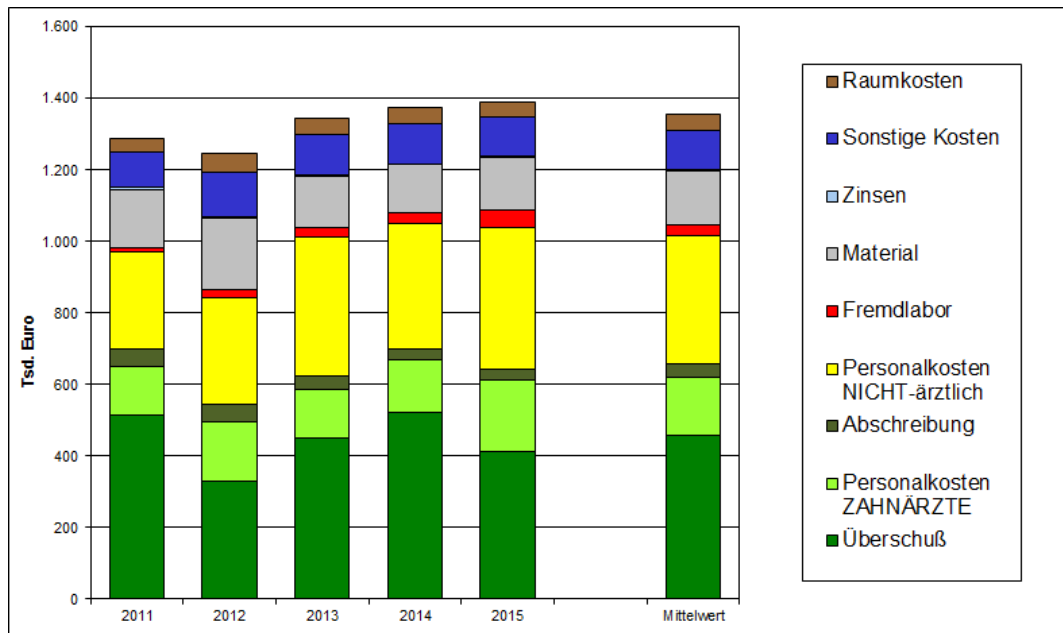
Die Personalkosten wurden anhand der Lohnjournale aufgeteilt auf ärztliche und nicht-ärztliche Mitarbeiter. Dies dient dazu, die Praxis besser mit einer nur inhabergeführten BAG vergleichen zu können.

Es ergeben sich folgende, langfristig sehr konstante Kennziffern:

	2011	2012	2013	2014	2015	Mittelwert
Gewinn in % der Einn.	40,02%	26,56%	33,43%	37,97%	29,86%	33,76%
Gewinn in % der Einn. OHNE AGZ	50,30%	39,86%	43,52%	48,52%	44,18%	45,84%
Personalkst. nicht-ärztl. In %	21,25%	23,89%	28,79%	25,54%	28,73%	26,44%
Fremdlab. In % der Einn.	0,62%	1,77%	2,12%	2,13%	3,50%	2,44%

Herausragend ist der Gewinn der Praxis, wenn die Personalkosten der angestellten Zahnärzte herausgerechnet werden, so wie dies im Falle der Führung der Praxis nur mit Gesellschaftern einer BAG der Fall wäre.

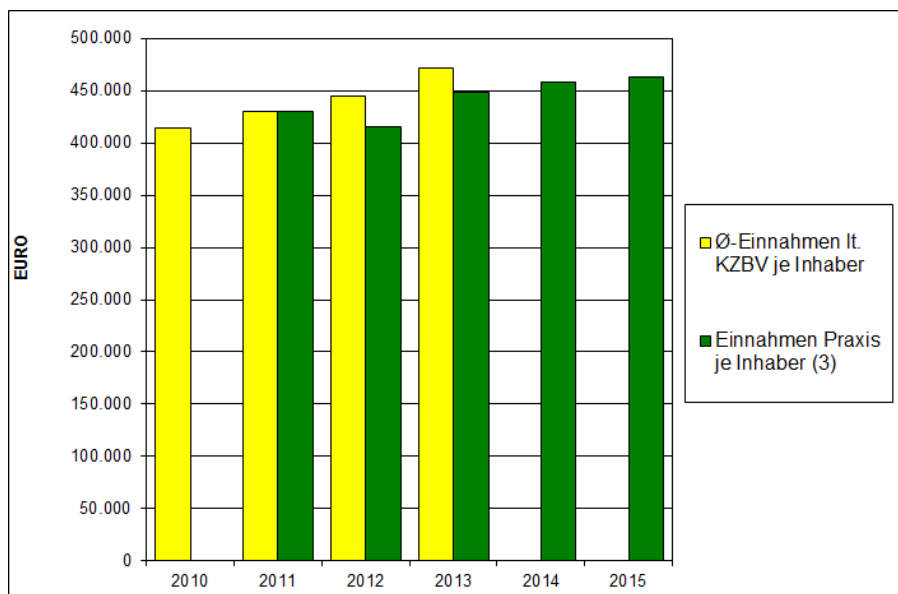
Die langfristige Umsatzentwicklung der Praxis von 2004 an (nicht in der Darstellung) zeigt eine kontinuierliche Aufwärtsentwicklung, die auch in unserem Betrachtungszeitraum ungebrochen fortgeführt wurde.



Wirtschaftliche Entwicklung

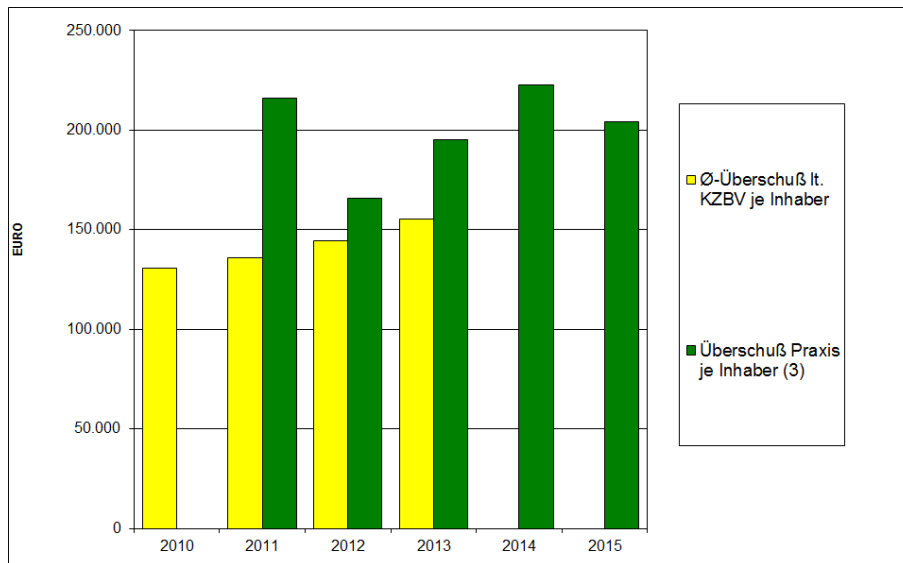
Im Jahr 2015 wurden in der Praxis ausweislich der internen Statistik 3.412 Patienten behandelt, darunter 760 Privatpatienten. Mit 24 % ist dieser Privatanteil überdurchschnittlich hoch, der Anteil der privat Vollversicherten in der Gesamtbevölkerung liegt bei knapp unter 11 %. Über die KZV hat die Praxis im Jahr 2015 durchschnittlich 1.042 Fälle kons./chir. Fälle je Quartal abgerechnet.

Um die Ergebnisse der zu bewertenden Praxis besser einordnen zu können vergleichen wir diese mit dem Branchendurchschnitt anhand der statistischen Auswertungen der Kassenzahnärztlichen Bundesvereinigung KZBV (Jahrbuch 2015, alte Bundesländer). Das Praxisergebnis rechnen wir dabei um auf drei Inhaber. Es zeigt sich, dass die Einnahmen je Inhaber leicht unter dem Durchschnitt liegen, dabei muss aber beachtet werden, dass die Behandler hier auch einen etwas reduzierten Zeitaufwand erbringen.



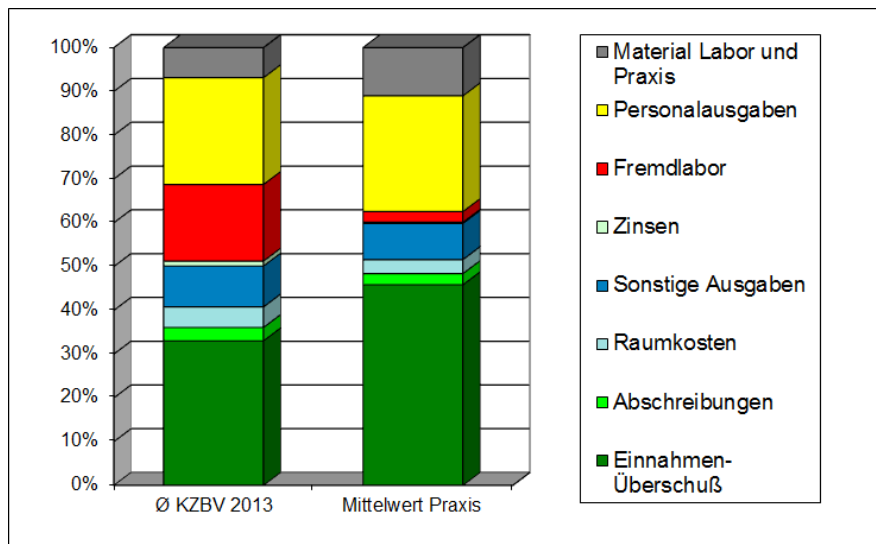
Einnahmen Durchschnitt KZBV und Praxis umgerechnet auf drei Behandler

Bei den Überschüssen vergleichen wir die Durchschnittswerte der KZBV mit den Gewinnen der Praxis ohne die Kosten der angestellten Zahnärzte. Dieser Vergleich ist gerade in Hinblick auf die mögliche Anteilsveräußerung sinnvoller.



Überschuss Durchschnitt KZBV und Praxis umgerechnet auf drei Behandler

Es zeigen sich dann deutlich überdurchschnittlich hohe Gewinne. Diese ergeben sich demnach aus der günstigen Kostenstruktur der Praxis, die wir ebenfalls mit den KZBV-Durchschnittswerten vergleichen. Die (nicht-ärztlichen) Personalausgaben sind wegen des Praxislabors höher als im Durchschnitt, betrachtet man aber die Positionen Personal, Fremdlabor und Materialverbrauch zusammen, so sind diese zusammengerechnet mit ca. 42 % der Einnahmen relativ niedriger als im Durchschnitt mit ca. 49 % der Einnahmen.



Kostenstruktur, KZBV und Praxis, Personal nicht-ärztlich

Es handelt sich somit um eine absolut und relativ außergewöhnlich ertragsstarke Praxis.

Den Wert des **materiellen Vermögens** schätzen wir anhand des vorliegenden Abschreibungsverzeichnisses nach Besichtigung aber ohne technische Prüfung (gerundet):

Materieller Wert 165.000 €.

Die Bewertung nennt den Gesamtwert des materiellen Vermögens bei Fortführung der Praxis. Bei Einzelverkauf sind diese Beträge in der Regel nicht zu erzielen. In der Schätzung sind nicht enthalten: der im Anlagenverzeichnis geführte PKW, Verbrauchsmaterial (besonders Edelmetalle und Implantate), Bank- und Kassenbestände, Forderungen und Verbindlichkeiten.

Den Wert des immateriellen Vermögens (Goodwill oder ideeller Wert) schätzen wir als Barwert zukünftiger Erträge. Marktgängig sind Annahmen von 10 % Umsatzrückgang nach einer Übernahme, die wir aber für nicht belegt halten. Insbesondere für den Fall einer Fortführung als BAG ist wegen der weiteren Mitarbeit des bisherigen Alleininhabers nicht mit einer Patientenabwanderung zu rechnen, wir gehen hier davon aus, dass sich mittelfristig weiterhin ein geringe Steigerung der Einnahmen von durchschnittlich 1 % p.a. ergeben wird. Erfahrungsgemäß hat die Aufnahme eines Partners eher positive Wachstumseffekte.

Gleichzeitig wird sich ein geringfügiger allgemeiner Kostenanstieg nicht vermeiden lassen.

Zins und Abschreibung der bisherigen Gewinnermittlung sind für den Nachfolger nicht relevant und werden hier entsprechend durch kalkulatorische Werte ersetzt. Die Kosten der notwendigen Beschäftigung eines angestellten Zahnarztes (oder mehrerer) und der zahnärztlichen Tätigkeit des Inhabers werden in der weiteren Berechnung durch den kalkulatorischen Unternehmerlohn berücksichtigt, den wir mit einem durchschnittlichen Satz von 32,5 % vom Honorarumsatz veranschlagen. Dies entspricht einer marktgängigen Regelung der Beschäftigung eines berufserfahrenen Zahnarztes als Arbeitnehmer oder nicht am Kapital beteiligter „Juniorpartner“. Bei den Kosten werden deshalb die Personalkosten der angestellten Zahnärzte herausgerechnet.

	Parameter	Mittelwert	Ertragsvorschau			
			Tsd. Euro			
			1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	Summe
Einnahmen-Mittelwert		1.355				
Einnahmen	1,0%	1.355	1.369	1.383	1.397	
Kosten ohne Afa ohne Zinsen	1,0%	860	868	877	886	
AGZ		-164	-164	-164	-164	
normalisierte Afa		17	17	17	17	
Zinsen auf materiellen Praxiswert	2,0%	3	3	3	3	
bereinigte Kosten		716	725	733	742	
bereinigter Praxisgewinn		639	644	649	654	
Honoraranteil ca. geschätzt	75,0%		1.027	1.037	1.047	
kalkulatorischer Unternehmerlohn	32,5%		334	337	340	
bereinigter Praxisgewinn			644	649	654	
minus Unternehmerlohn			-334	-337	-340	
bewertungsrelevanter Gewinn			311	312	314	937
Zinsfaktor	10,0%		0,90	0,81	0,73	
Barwert (Rundungsdiff.)			280	253	229	762

Ertragsvorschau (Rundungsdifferenzen)

Der so ermittelte bewertungsrelevante zukünftige Gewinn wird (rechnerisch vereinfacht) abgezinst, um den heutigen Barwert zu ermitteln. Der Zinssatz beinhaltet das Risiko jeder zukünftig erwarteten Einnahme und die Verzinsung des eingesetzten Kapitals.

Den **immateriellen Wert (Goodwill)** der Praxis schätzen wir gerundet auf **760.000 €**.

Der Gesamtwert beträgt somit:

Immaterieller Wert	760.000 €
Materieller Wert	165.000 €
Gesamtwert	925.000 €

Der wahrscheinlich am Markt tatsächlich erzielbare Kaufpreis (**Verkehrswert**) ergibt sich als Verhandlungsergebnis aus Angebot und Nachfrage. Allgemein besteht derzeit ein deutlicher Angebotsüberhang, kleinere und umsatzschwache Praxen besonders in ländlichen Regionen können teils nur zu Kaufpreisen deutlich unter dem Ertragswert veräußert werden.

Umsatzstarke Praxen in Großstädten sind hingegen nach wie vor besonders gefragt, der Verkehrswert könnte in xxxxxxxxxxxxxxxx für eine Praxis mit dieser Struktur eher noch höher liegen, ausgehend von einer Übernahme durch zwei oder mehr Behandler.

Bei einer Anteilsveräußerung spielen auch persönliche Präferenzen und Sympathien eine große Rolle. Vor- und Nachteile einer Sozietät wie einerseits höhere Sicherheit und andererseits Verlust an Entscheidungsfreiheiten gegenüber einer Einzelpraxis können nur subjektiv bewertet werden. Während beim Verkauf einer Praxis die Persönlichkeit des Käufers für den Verkäufer in der Regel eine eher untergeordnete Rolle spielt, ist sie bei der Aufnahme eines Partners von entscheidender Bedeutung und kann sich entsprechend bei den Kaufpreisverhandlungen auswirken.

Wir haben diese Kurz-Wertschätzung nach bestem Wissen erstellt aber ohne jede Gewähr insbesondere für zukünftige Umsatz- oder Gewinnerwartungen.

Düsseldorf, xx.xx.2016

Hans-Wilh. Böker
Wirtschaftsberatung