

Berufsbegleitende Beratung

I. Bewertung von Zahnarztpraxen mittels Ertragswertverfahren

II. Schritte zur Ermittlung eines Ertragswertes

I. Bewertung von Zahnarztpraxen mittels Ertragswertverfahren

Zusammenfassung eines Gutachtens

In der Vergangenheit wurde oftmals zur Berechnung des Verkehrswerts einer Praxis die sogenannte "Ärzttekammernmethode" herangezogen, die nach Auffassung der BLZK nicht mehr den aktuellen Gegebenheiten entspricht, da sie nur auf Vergangenheitswerten beruht und die zukünftige Entwicklung außer Betracht läßt. Zudem ist betriebswirtschaftlich einzig die Ertragswertmethode zur Berechnung des Kaufpreises eines Unternehmens anerkannt.

Die BLZK hat ein Gutachten von Prof. Dr. Peter Kupsch von der Otto-Friedrich-Universität Bamberg zur Bewertung von Zahnarztpraxen auf der Grundlage des Ertragswertverfahrens erstellen lassen.

Der Zusammenfassung dieses Gutachtens können Sie entnehmen, wie sich der Verkehrswert einer Zahn dem Ertragswertverfahren errechnet.

Die Übernahme von Zahnarztpraxen hat gegenüber der Anzahl von Neugründungen in den vergangenen Jahren ständig zugenommen. Künftig wird sich die Zahl der Praxisübernahmegesuche weiter erhöhen, da Praxisneugründungen aufgrund §103 SGB V in zulassungsbeschränkten Gebieten nicht mehr möglich sind. Auch in nicht gesperrten freien Gebieten überwiegt mittlerweile die Übernahme einer Praxis im Verhältnis zu Neugründungen bei weitem. Darüber hinaus kann sich ein übergabewilliger Zahnarzt, dessen Praxis in einem Gebiet mit Zulassungsbeschränkung liegt, seinen Nachfolger nicht mehr selbst aussuchen. Er muß sich mit dem vom Zulassungsausschuß bestimmten Praxisübernehmer über den Kaufpreis der Praxis einigen. Aus diesen Gründen gewinnt die Problematik der Wertermittlung einer Zahnarztpraxis oder Anteilen davon, zum Beispiel im Zuge der Gründung einer Gemeinschaft in Zukunft erheblich an Bedeutung. In der Bewertungspraxis sind zur Ermittlung des Werts von Zahnarztpraxen unterschiedliche Bewertungsmethoden gebräuchlich. Häufig wird dabei der Praxiswert auf der Grundlage eines ideellen Wertes (Goodwill, Geschäftswert) und des Substanzwertes der Praxis ermittelt. Die Bestimmung des ideellen Werts erfolgt dabei oft durch vereinfachte Berechnungsmethoden, die individuelle Eigenschaften von Zahnarztpraxen, z. B. im Leistungsbild und in den Ertragsverhältnissen, nur pauschal oder gar nicht berücksichtigen.

In der betriebswirtschaftlichen Unternehmensbewertungslehre wird der Wert eines Unternehmens ausschließlich durch Anwendung des Ertragswertverfahrens ermittelt. Grundsätzlich gilt dazu, daß der "Wert" nie eine eindimensionale Größe darstellt, und - im Gegensatz zum Preis - immer eine Bandbreite beinhaltet. Bei Anwendung des Ertragswertverfahrens wird der Wert eines Unternehmens durch dessen Fähigkeit bestimmt, Überschüsse bzw. nachhaltig entnehmbare Gewinne zu erwirtschaften. Der Ertragswert eines Unternehmens ergibt sich aus der Summe der abgezinsten künftigen Einnahmen-Überschüsse (Zukunftserfolge), die der Unternehmenseigner in Zukunft mit dem Unternehmen erzielt. Die grundsätzliche Methodik dieses Verfahrens kann unzweifelhaft auch für die Ermittlung des Wertes einer Zahnarztpraxis übernommen werden.

Der Ertragswert einer Zahnarztpraxis entspricht somit dem Praxiswert, der sich aus der Summe der auf den Übergabezeitpunkt abgezinsten zukünftigen Einnahmen-Überschüsse ergibt. Die zukünftig erzielbaren Einnahmen-Überschüsse stellen das nachhaltig erwartete Erfolgspotential der Zahnarztpraxis dar, das der Übergeber der Praxis durch seine Tätigkeit geschaffen hat und das der Nachfolger durch die Übernahme einer eingeführten Zahnarztpraxis sofort nutzen kann. Bei einer Praxisneugründung können vergleichbare Erfolge erst nach langjähriger Aufbauarbeit erzielt werden.

Bei der Bewertung von Zahnarztpraxen muß - wie bei allen Freiberuflerpraxen - insbesondere die starke Personengebundenheit der Praxis an den bisherigen Inhaber berücksichtigt werden. Durch Übernahme der Zahnarztpraxis erwirbt der Praxisnachfolger in erster Linie die Chance, im Rahmen der bestehenden Praxisorganisation das Vertrauen der Patienten des ausscheidenden Arztes zu gewinnen und die Erfolge des Praxisübergebers zukünftig in seiner Person zu verwirklichen. Hat der Praxisübernehmer das Vertrauen der Patienten erworben, sind die späteren Erfolge ausschließlich auf seine persönliche Tätigkeit zurückzuführen und nicht mehr der Person des Übergebers zuzurechnen.

Im Rahmen des Ertragswertverfahrens muß nun der Zeitraum festgelegt werden, in dem der Nachfolger von dem durch den Übergeber aufgebauten Patientenstamm profitiert und das Erfolgspotential der Praxis auf seine Person verlagert (Ergebniszeitraum). Dabei ist der zu erwartende Erfolg der einzelnen Perioden (Jahre) zu ermitteln und auf den Übergabezeitpunkt zu einem Kalkulationszinssatz abzuzinsen. Zu be-

rücksichtigen ist ein Unternehmerlohn im Sinne von Trennung von Arbeitskraft - die auch anderweitig eingebracht werden könnte - und eingesetztem Kapital. Die Ermittlung des Ertragswerts einer Zahnarztpraxis hängt daher von vier wesentlichen Größen ab: erwarteter Zukunftserfolg, Länge des Ergebniszeitraums, Kalkulationszinssatz und Unternehmerlohn.

Die grundsätzliche Vorgehensweise zur Bestimmung dieser Größen wird nun im Folgenden näher erläutert.

Bereinigung der Vergangenheitserfolge

Da die künftig zu erwartenden Einnahmenüberschüsse nicht bekannt sind, müssen sie mittels Prognose geschätzt werden. Die Grundlage für diese Prognose wird durch eine Analyse der in der Vergangenheit erzielten Erfolge geschaffen. Dazu sind die Ergebnisse der abgelaufenen drei bis fünf Jahre heranzuziehen, die aus der für steuerliche Zwecke erstellten Einnahmen-Ausgaben-Rechnung abgeleitet werden können. Es werden die wesentlichen Bestimmungsgründe der Vergangenheitsergebnisse untersucht, um den Praxiserfolg zu ermitteln, der ausschließlich durch die zahnärztliche Tätigkeit entstanden ist. Die Vergangenheitsergebnisse müssen daher bereinigt werden, um alle außergewöhnlichen Einflüsse der Vergangenheit auszuschalten, die nicht unmittelbar mit der zahnärztlichen Tätigkeit zusammenhängen oder die auf den Übernehmer nicht übertragbar sind.

Bei Zahnarztpraxen ist es ausreichend, die wesentlichen Erfolgskomponenten zu analysieren. Folgende Erlöse- und Kostenkategorien einer Zahnarztpraxis sind zu untersuchen:

Erlöse

- aus gesetzlicher Krankenversicherung
- aus Privatliquidationen
- aus Eigenlabor

Kosten

- Material (inklusive Eigenlaborbedarf)
- Fremdlabor
- Personalkosten
- Raumkosten
- Kosten der Praxiseinrichtung
(Abschreibungen, laufende Instandhaltung)
- Finanzierungskosten
- sonstige Kosten
(Verwaltung, Rechtsversicherung und Beratung,
Fortbildung, Kfz usw.)

In diesem Zusammenhang muß das Praxisvermögen daraufhin überprüft werden, ob bestimmte Gegenstände als nicht oder nicht mehr betriebsnotwendiges Vermögen einzustufen sind. Zum nicht betriebsnotwendigen Vermögen gehören diejenigen Vermögensteile, die für die Erzielung des nachhaltigen Praxiserfolges nicht benötigt werden. Da der Zukunftserfolg nur den Erfolg der übernehmbaren zahnärztlichen Tätigkeit widerspiegeln soll, müssen die mit nicht betriebsnotwendigen Vermögen in Zusammenhang stehenden Ausgaben und Einnahmen (z. B. Kosten und Erlöse aus Fremdvermietung) eliminiert werden. Die Kostengrößen sind unter Berücksichtigung künftiger Entwicklungen (z.B. Mietzinserhöhung) fortzuschreiben. Alle praxisfremden Einnahmen und Ausgaben (z. B. Versicherungsentschädigungen oder privat veranlaßte Erfolgskomponenten) sind aus den Vergangenheitsergebnissen auszuschneiden. Das nicht betriebsnotwendige Vermögen ist zu Veräußerungswerten zu bewerten und als gesonderter Bestandteil bei Ermittlung des Praxisgesamtwerts anzusetzen.

Ein wichtiger Aspekt bei der Bereinigung der Vergangenheitserfolge bezieht sich auf die Analyse der in den Vergangenheitsergebnissen enthaltenen Instandhaltungsaufwendungen und Abschreibungen. Abhängig davon, ob laufend Modernisierungen zur Erhaltung des technischen Standards der Zahnarztpraxis durchgeführt wurden oder nicht, belasten die Investitionen über Abschreibungen und Finanzierungskosten die Ergebnisse der Vergangenheit unterschiedlich. Ausgehend von der vorhandenen Praxiseinrichtung muß der Praxisübernehmer deshalb größere oder geringere Investitionen tätigen, um die Praxis an den üblichen Standard anzupassen.

Um Ergebniswirkungen wegen unterschiedlicher Modernisierungsgrade der Praxen bei der Bewertung zu eliminieren, wird bei der Ermittlung der Zukunftserfolge davon ausgegangen, daß Praxiseinrichtung und technische Ausstattung dem üblichen Stand einer Zahnarztpraxis entsprechen und notwendige Modernisierungen zur langfristigen Weiterführung der Praxis laufend durchgeführt werden. Hat der Praxisübergeber im Hinblick auf die geplante Praxisübertragung notwendige Reinvestitionen nur in eingeschränktem Umfang getätigt, sind die Vergangenheitserfolge wegen der unterlassenen notwendigen Investitionen zu

hoch ausgewiesen. Deshalb sind Ergebnisminderungen, die sich aus der Durchführung notwendiger Investitionen ergeben hätten, entsprechend zu berücksichtigen.

Der notwendige Investitionsbedarf hängt von der vorhandenen Praxiseinrichtung einschließlich der Betriebsvorrichtungen (z. B. Einbauten, Installationen) ab. Die zukünftigen Investitionsausgaben und die Nutzungsdauer der Einrichtungsobjekte sind schätzweise zu ermitteln. Die daraus resultierenden Abschreibungsbeträge sowie anfallende Finanzierungskosten werden bei der Bereinigung der Vergangenheitsergebnisse ergebnismindernd verrechnet. Betreibt der Übergeber die Zahnarztpraxis in eigenen Räumen, während der Übernehmer die Praxis in gemieteten Räumen weiterführen wird, so sind die anteilige Gebäudeabschreibung sowie die Instandhaltungskosten, die ein Vermieter übernehmen würde, aus dem Praxisaufwand zu eliminieren. Statt dessen ist die ortsübliche Miete anzusetzen. Betreibt der Übergeber seine Praxis in angemieteten Räumen, muß überprüft werden, ob der Praxisnachfolger das Mietverhältnis langfristig weiterführen kann. Werden in der Zahnarztpraxis Arbeitsleistungen unentgeltlich oder teilentgeltlich erbracht (z. B. von Familienmitgliedern), sind die Vergangenheitserfolge in Höhe einer angemessenen Vergütung zu mindern.

Die Arbeitsleistung des Zahnarztes muß durch Abzug eines kalkulatorischen Arztlohns im Zukunftserfolg berücksichtigt werden, da der Zahnarzt durch die Übernahme der Praxis auf anderweitige Vergütungen seiner Arbeitskraft verzichtet. Die Finanzierungszinsen für das gebundene Kapital sind einschließlich der erwähnten Aufwendung für Ergänzungsbeschaffungen in der Wertkalkulation zu berücksichtigen. Sind die Vergangenheitserfolge bereinigt, bildet das arithmetische Mittel der angepaßten Vergangenheitserfolge die Ausgangsbasis für die Ermittlung des erwarteten Zukunftserfolgs. Um den zeitnahen Ergebnissen größeres Gewicht zu verleihen, kann der Zukunftserfolg auch durch das gewogene arithmetische Mittel der bereinigten Vergangenheitserfolge bestimmt werden (siehe Tabelle 1). Durch höhere Gewichtung der aktuellen Vergangenheitsergebnisse wird eine im Zeitablauf steigende Ergebnisentwicklung der Praxis gegenüber einer reinen Durchschnittsbetrachtung stärker berücksichtigt.

Tabelle 1: Gewichtung der bereinigten Vergangenheitserfolge

Jahr	Vergangenheit in TDM	Gewichtungs- faktor	einfacher Durchschnitt	Gewichtungs- faktor	Erfolg gewogener Durchschnitt
t-3	78	1/3	26	1/6	13
t-2	81	1/3	27	1/3	27
t-1	90	1/3	30	1/2	45
Einnahmeüberschuss des Ergebniszeitraums in TDM			83		85

Erfassung zukünftiger Chancen und Risiken

Auf Grundlage des durchschnittlichen Vergangenheitserfolgs müssen die Entwicklungstendenzen der zukünftigen Praxisergebnisse abgeschätzt werden. Umsatzveränderungen sowie Verschiebungen in der Kostenstruktur sind zu beachten. Von wesentlicher Bedeutung für die Schätzung der zukünftigen Umsätze und Praxiskosten sind dabei folgende Faktoren:

- Leistungsbild der Zahnarztpraxis (z.B. Patientenstruktur, Zahl der Krankenscheine, Fallwerte, Überweisungen anderer Praxen),
- Umsatzentwicklung der vergangenen Jahre, insbesondere Entwicklung der Privatliquidationen,
- Umsatzveränderung der Praxis gegenüber der Durchschnittsentwicklung, z.B. Statistiken der Kassenzahnärztlichen Vereinigung),
- Veränderungen der Standortfaktoren der Praxis (Lage, Umfeld, Verkehrsverbindungen),
- Praxisorganisation einschließlich Raum- und Funktionsprogramm,
- Patientenfluktuation (Umfang der Zu- und Abwanderungen),
- erwartete Neuniederlassungen im Einzugsgebiet der Praxis
- Dauer der Berufsausübung des Praxisübergebers,
- Dauer des Mietvertrags,
- Übernahme des Stammpersonals,
- Änderung der wirtschaftlichen oder gesetzlichen Rahmenbedingungen

Die Bedeutung der Einflußgrößen muß individuell bestimmt werden und hängt auch von der Länge des Ergebniszeitraums ab. Zur Berücksichtigung der einzelnen Ergebnisveränderungen kann eine Planüberschußrechnung für den Ergebniszeitraum aufgestellt werden, in der die Zukunftserfolge der einzelnen Perioden geschätzt werden.

Schätzung des Ergebniszeitraums

Da ein Praxisübernehmer das durch den Übergeber geschaffene Erfolgspotential durch eigene Tätigkeit relativ kurzfristig auf seine Person überführt, ist der Zeitraum, innerhalb dessen die zukünftigen Praxiserfolge noch auf die Tätigkeit des Praxisübergebers zurückzuführen und daher dem Praxisübergeber zuzurechnen sind, relativ kurz. Diese Zeitspanne kann bei Zahnarztpraxen mit zwei bis fünf Jahren veranschlagt werden.

Die Länge dieses Ergebniszeitraums muß grundsätzlich nach den Verhältnissen des Einzelfalls bestimmt werden. Je größer das persönliche Vertrauensverhältnis zwischen dem Praxisübergeber und seinen Patienten ist, desto höhere Anforderungen sind an den Übernehmer bei der Übertragung des Vertrauensverhältnisses auf seine Person gestellt. Bei der Festlegung des maßgeblichen Ergebniszeitraums bilden Patientenstruktur und örtliche Lage der Praxis wesentliche Einflußgrößen. Im Fall einer überwiegenden Kassenpraxis wird die Wahrscheinlichkeit einer schnellen Abwanderung des Patientenstamms grundsätzlich geringer zu veranschlagen sein als bei einer Praxis mit einem hohen Anteil von Privatpatienten. Ebenso ist bei einer Zahnarztpraxis mit einem großen Einzugsgebiet ein längerer Ergebniszeitraum anzusetzen als bei einer Praxis in der Großstadt, die in der Regel ein geringeres Einzugsgebiet und eine höhere Fluktuationswahrscheinlichkeit der Patienten aufweist.

Bei einem relativ kurzen Erfolgszeitraum wirken sich Unterschiede in der Anzahl der zugrunde gelegten Jahre erheblich auf den Ertragswert der Praxis aus. Um die Konsequenzen von Änderungen des Erfolgszeitraums auf den Ertragswert zu ermitteln und einen Schätzrahmen für den Praxiswert abzugrenzen, ist die Durchführung von Alternativrechnungen mit unterschiedlicher Länge des Ergebniszeitraums zweckmäßig (siehe Tabelle 2).

Tabelle 2: Barwert der Zukunftserfolge in TDM bei Variation von Einnahmen-Überschuß, Ergebniszeitraum und Kalkulationszinssatz

Prognostizierte Einnahmen-Überschüsse TDM	85		100		115	
Prognosezeitraum	2	3	2	3	2	3
Kalkulationszins						
9	149,5	215,2	175,9	253,1	202,3	291,1
10	147,5	211,4	173,6	248,7	199,6	286
11	145,6	207,7	171,3	244,4	196,9	281

Festlegung eines adäquaten Kalkulationszinssatzes

Die prognostizierten Praxiserfolge müssen mit Hilfe eines Kalkulationszinssatzes auf einen einheitlichen Bezugszeitpunkt, den Übergabezeitpunkt, abgezinst werden. Der Kalkulationszinssatz setzt sich aus einem Basiszins zuzüglich eines Risikozuschlags zusammen. Maßgebender Basiszins für die Kapitalisierung der Zukunftserfolge ist der im Ergebniszeitraum erzielbare landesübliche Zins "erster Adressen", z. B. die Rendite von Bundesschatzbriefen und öffentlichen Anleihen. Die Fristigkeit der Kapitalmarktpapire muß dem festgelegten Ergebniszeitraum entsprechen.

Bei der Abzinsung der erzielbaren Zukunftserfolge zum Kalkulationszinsfuß ist eine vergleichbare Risikostruktur zwischen den Ergebnissen aus der Übernahme der Zahnarztpraxis und der Anlage am Kapitalmarkt herzustellen. Damit wird dem Umstand Rechnung getragen, daß mit einer Praxisübernahme ein höheres Risiko verbunden ist als bei einer "sicheren" Kapitalanlage. Der Basiszins wird deshalb um einen Risikozuschlag erhöht. Bei Zahnarztpraxen besteht das Risiko in unvorhersehbaren Ergebnisschwankungen und allgemeinen Risiken aufgrund von Änderungen gesetzlicher Rahmenbedingungen. Ein vorsichtig geschätzter Risikoaufschlag sollte 25 v. H. des Basiszinssatzes jedoch nicht überschreiten. Das Zahlenbeispiel (Tabelle 2) zeigt die Veränderung der abgezinsten Zukunftserfolge durch Variation von Ergebniszeitraum und Kalkulationszinssatz bei prognostizierten jährlichen Zukunftserfolgen von alternativ TDM 85, TDM 100 und TDM 115.

Wert des übernommenen Praxisvermögens

Die Praxiserfolge resultieren im wesentlichen aus dem vorhandenen Patientenstamm und der eingespielten Praxisorganisation. Zusätzlich sind Investitionen für die Praxiseinrichtung erforderlich. Das zum Übergabezeitpunkt vorhandene Praxisvermögen stellt eine Ausgabenersparnis des Nachfolgers gegenüber der Eröffnung einer neuen Praxis dar, die der Übernehmer entsprechend zu vergüten hat. Dazu gehören nicht nur die speziellen dentalmedizinischen Ausstattungen mit Geräten, Möbeln und Materialien, sondern auch die Investitionen in den Ausbau der Praxisräume, soweit vom Praxisabgeber bezahlt und für den Übernehmer weiter nutzbar.

Da die Zukunftserfolge aus der zahnärztlichen Behandlung des Patientenstamms nur bei gleichzeitiger Verwendung einer Praxiseinrichtung erzielbar sind, wird mit der Vergütung der Praxiserfolge während des Ergebniszeitraums auch die Nutzung des Praxisvermögens abgegolten. Nach Ablauf des Ergebniszeitraums ist noch der vorhandene Zeitwert der Praxiseinrichtung zum Übergabezeitpunkt zu vergüten. Dieser Wiederbeschaffungszeitwert ist auf den Übergabezeitpunkt abzuzinsen. In der Kostenprognose werden dafür unter Abschreibung über dem Ergebniszeitraum die betriebsgewöhnlichen Aufwendungen kalkuliert. Dazu gehören Instandhaltungsmaßnahmen, Ersatzbeschaffungen und notwendige Investitionen. Der Praxisgesamtwert ergibt sich folglich durch Zusammenfassung des Werts des übernommenen Praxisvermögens mit dem Barwert der prognostizierten Zukunftserfolge. Soweit der Nachfolger nicht betriebsnotwendiges Vermögen übernimmt, ist der Praxiswert um den erzielbaren Veräußerungserlös zu ergänzen.

Subjektive Aspekte des Praxiswertes

Das hier vorgestellte Ertragswertverfahren erfordert eine systematische Erfassung der wesentlichen Bewertungsdeterminanten, die im Einzelfall zur Bestimmung des Praxiswertes einzubeziehen sind. Der Wert einer Praxis wird als "objektivierter" Wert, d.h. aus dem vorhandenen Erfolgspotential unter Fortführung des bisherigen Praxisablaufs, ermittelt. Zukünftige Veränderungen der Praxiskonzeption durch den Praxisnachfolger beeinflussen den zu vergütenden Ertragswert nicht, da sie subjektive Einflußgrößen repräsentieren, die nur für den Praxisnachfolger von Bedeutung sind. Auch andere individuelle Aspekte und nichtökonomische Faktoren (z. B. Standortpräferenzen) beeinflussen aus der Sicht des Abgebers und des Nachfolgers den Praxiswert. Sie können den Abgeber veranlassen, einen höheren Preis zu verlangen und sich in der Bereitschaft des Übernehmers niederschlagen, einen höheren Preis für die Praxis zu akzeptieren. Das Ertragswertverfahren ist ungeachtet dessen als Bewertungsmethode für Zahnarztpraxis geeignet und erforderlich, um mit der Ermittlung des objektivierten Praxiswertes eine geeignete Grundlage für Übergeber und Nachfolger für den Prozeß der Preisfindung bereitzustellen.

Ein Berechnungsbeispiel - Bereinigung des Vergangenheitserfolges

Die erforderlichen Korrekturen zur Bereinigung des Vergangenheitserfolges werden anhand des im Jahr vor der Übergabe der Praxis erzielten Gewinns gezeigt. Im Jahr vor der Übergabe standen einem Umsatz von 700.000 Mark Kosten in Höhe von 455.000 Mark gegenüber. Der Übergeber der Praxis hat in den letzten Jahren vor der Übergabe wenig investiert, so daß sich ein zusätzliches Investitionsvolumen von 240.000 Mark ergibt, um die Praxis an den gegenwärtigen technischen Standard anzupassen. Die Höhe der zusätzlichen jährlichen Abschreibungen wird mit 30.000 Mark geschätzt. Durch Fremdfinanzierung der Investitionen entstehen Finanzierungskosten von 24.000 Mark. Außerdem arbeitet ein Familienmitglied in der Zahnarztpraxis mit. Bei Ansatz einer angemessenen Vergütung entstanden um 11.000 Mark höhere Personalkosten. Praxisfremde Einnahmen und Ausgaben liegen nicht vor.

	DM
Umsatz	700.000
Praxiskosten	455.000
	245.000
kalkulatorischer Arztlohn	90.000
Korrektur Abschreibungen	30.000
zusätzliche Finanzierungskosten	24.000
Korrektur Personalkosten	11.000
= bereinigter Vergangenheitserfolg	90.000

Werden die Praxiserfolge der letzten drei Jahre zur Analyse der Vergangenheitserfolge herangezogen, ist die Bereinigung analog für das zweite und dritte Jahr vor der Übergabe durchzuführen.

Praxisgesamtwertberechnung

Wird z.B. ein dreijähriger Ergebniszeitraum mit jährlichen Einnahmenüberschüssen im Mittel von 90.000 Mark errechnet, so ergibt sich bei einem Kalkulationszinssatz von 10 v. H. ein Barwert von 223.800 Mark. Der Wert des notwendigen Praxisvermögens beträgt abgezinst 160.000 Mark (nicht betriebsnotwendige Vermögensteile sind nicht vorhanden). Somit errechnet sich der Praxisgesamtwert wie folgt:

	DM
Barwert zukünftiger Einnahmenüberschüsse	223.800
+ Wert des nichtbetriebsnotwendigen Vermögens	0
+ Wert des betriebsnotwendigen Praxisvermögens	160.000
= Praxiswert	383.800

© copyright by BLZK Online
Letztes Update Mittwoch, 19. Januar 4000 - 8 Uhr 41
URL: <http://www.blzk.de/info/referate/beratung/bewert11.htm>