

## Zukunftspraxis 50 plus

# Jeder investierte Euro muss den Praxiswert steigern

Die vielen ‚jüngeren‘ Kolleginnen und Kollegen im Auditorium machten deutlich, dass die Botschaft des Vereins „Zukunftspraxis 50 plus – das Konzept zur Förderung älterer Praxen“ angekommen ist: „Starten Sie bereits Anfang 50 mit Ihren Überlegungen zur Abgabe Ihrer Praxis“. Wie man am besten vorgeht, um den Wert seiner Praxis bei der Abgabe zu erhalten oder zu steigern, darüber gab die Veranstaltung des Vereins „Zukunftspraxis 50 plus“ am 5. Juli im Zahnärztehaus Mannheim Auskunft.

„Mit 68 fängt es erst an, richtig interessant zu werden“, sagte Dr. Fritz-Josef Willmes, Vorsitzender des Vereins „Zukunftspraxis 50 plus“ mit Bezug auf die geplante Aufhebung der Altersgrenze für



Foto: Mader

**Vereinsgründung.** Sein erstes Ziel, den ‚Abbau der Zulassungsgrenze mit Ende des 68. Lebensjahres‘, sieht der Verein bereits erreicht. (im Bild Dr. Fritz-Josef Willmes)

Vertragszahnärzte mit 68 Jahren. Die Initiative geht auf den Bundestagsabgeordneten Dr. Rolf Koschorrek und die CDU-Mittelstandsvereinigung zurück. „Gerade vor diesem Hintergrund gilt es jetzt, die Praxis auf Vordermann zu halten, um sie dann mit Gewinn verkaufen zu können.“

**Praxiswert steigern.** Welche Schritte die Kollegen einleiten müssen, um den Wert der Praxis zu sichern, zeigte der stv. Vorsitzende des Vereins, Prof. Dr. Helmut Börkircher auf. Die höchste Gewinnebene erreicht eine Zahnarztpraxis im Durchschnitt, wenn der Praxisinhaber zwischen 45 und 49 Jahren ist. Hier wird die Basis zur Altersvorsorge gelegt, ab diesem Zeitpunkt ist die Entwicklung im idealtypischen Verlauf rückläufig: Personalabgaben steigen, Zinsen und Abschreibungen sind rückläufig. Weniger Umsatz und weniger Gewinn bedeuten einen geringeren Ertrags- und Substanzwert – alles Grundlagen für den Praxiswert, der keine feste Größe darstellt und sich aus Angebot und Nachfrage ergibt.

Grundsätzlich gilt, dass „jeder Euro, der in die abgebende Praxis investiert wird, den Wert der Praxis deutlich steigern muss“. Prof. Börkircher rät allen Praxisinhabern, zunächst mit einer umfassenden Bestandsaufnahme mit einer Analyse der Stärken und Schwächen, der Chancen und Risiken zu starten. Auf der Grundlage dieser Bestandsaufnahme sollte der Praxisinhaber dann eine Entscheidung hinsichtlich des Abgabetermins sowie der einzelnen Maßnahmen treffen.

**Praxiswert ermitteln.** Wie der Praxiswert ermittelt wird, erklärte im folgenden Vortrag Steuerberater Frank Linke. Grundsätzlich wird der Praxiswert auf den Stichtag der

Abgabe ermittelt. Der Praxiswert ergibt sich aus dem immateriellen Praxiswert, den so genannten weichen Faktoren wie Bekanntheitsgrad, Ruf oder Patientenzahlen und dem materiellen Praxiswert. Der materielle Praxiswert ergibt sich aus dem durchschnittlichen Honorarumsatz abzüglich eines Oberarztgehalts und davon ca. 40 Prozent.

Die steuerlichen Ausführungen von Frank Linke ließen dann so manches Gesicht im Auditorium länger werden, reduzieren die Abgaben an den Fiskus den Kaufpreis doch um ein Erhebliches – selbst dann, wenn man den ermäßigten Steuersatz ansetzt.

Ebenso wichtig wie die korrekte Ermittlung des Praxiswertes ist es, den richtigen Zeitpunkt für die Praxisabgabe zu ermitteln. Hindernisse können die Altersversorgung, Kündigungsfristen der Mitarbeiter, die Laufzeit der Praxisfinanzierung oder der Praxismietvertrag sein. Interessant waren auch die Tipps zum Thema Praxisabgabe, über die der Dentalhandlexperte Johannes Risch referierte.

» [mader@lzk-bw.de](mailto:mader@lzk-bw.de)

## Zukunftspraxis 50 plus

„Oldies sind die Wachstumsbranche Nr. 1“, so Dr. Willmes. Um die Aufmerksamkeit auf diese Gruppe der älteren Zahnärztinnen und Zahnärzte zu lenken und ihren Problemen eine entsprechende Wertigkeit sowohl in den eigenen Berufsvertretungen als auch in Politik und Gesellschaft zu verschaffen, wurde der Verein „Zukunftspraxis 50 plus“ gegründet. Informationen zur Mitgliedschaft und weiteren Veranstaltungen unter [www.zukunftspraxis-50plus.de](http://www.zukunftspraxis-50plus.de)