

Ordinationsbewertung in Niederösterreich

von der Steuerberatungskanzlei Dr. Scholler & Partner – WT GmbH
in Kooperation mit der LZÄK für NÖ

I n f o r m a t i o n

Die Landeszahnärztekammer für Niederösterreich bietet allen Zahnärzten/-innen in Niederösterreich in Kooperation mit der Steuerberatungskanzlei Dr. Scholler & Partner - WT GmbH die Möglichkeit der Erstellung einer kostengünstigen und seriösen Ordinationsbewertung im Rahmen von Ordinationsübergaben. Grundlage für die folgende Bewertung ist das **Kux-Lehner-Gutachten**, wodurch eine sehr faire und für den Zahnarzt gut durchschaubare Methode der Bewertung der Ordination vorgenommen werden kann. Hierbei setzt sich der Wert einer Ordination aus zwei wesentlichen Komponenten zusammen, und zwar einerseits aus dem Substanzwert und andererseits aus dem Ertragswert der Ordination.

Der wesentlich einfachere Teil der Ermittlung ist der Substanzwert. Hier wird ausgehend vom Anlageverzeichnis der Ordination versucht einen Zeitwert aller Einrichtungsgegenstände und aller medizinischen Geräte zu eruieren. Meist wird dabei vom derzeitigen Restbuchwert des Anlagegutes gemäß dem Anlageverzeichnis ausgegangen, wobei es durch erhöhte Abnutzung, technische Neuerungen, einen erhöhten Nutzen bzw. aus steuertechnisch verkürzter Abschreibungsdauer für die jeweilige Ordination zu Ab- oder Zuschlägen kommen kann.

Beim Ertragswert wird ausgehend von den Ergebnissen der letzten 3 Jahren ein mögliches Zukunftsergebnis für den Käufer ermittelt. Dazu müssen die Einnahmen/Ausgabenrechnungen der letzten 3 Jahren adaptiert werden, um ein objektives Ergebnis prognostizieren zu können. Möglicherweise wurde im letzten Jahr aus Altersgründen der Einsatz in der Ordination verringert, weshalb eine Anpassung der Umsätze erforderlich ist. Andererseits könnten überhöhte Sozialversicherungszahlungen oder Kammerbeiträge den Käufer der Ordination nicht in selbem Ausmaß wie den Verkäufer treffen, so dass auch hier eine „Korrektur“ zu erfolgen hat. Weitere Adaptierungen könnten durch zu hohe Personalkosten, zu hohe Aufwendungen für Kraftfahrzeuge oder zu niedrige Mietkosten notwendig sein. Weiters ist auch der Zinsaufwand, den ein möglicher Käufer durch

Fremdfinanzierung des Kaufpreises zu leisten hat, in der adaptierten Einnahmen/Ausgaben-Rechnung zu berücksichtigen. Selbstverständlich ist bei diesen Adaptierungen ein gewisser Spielraum gegeben, aber trotzdem ergibt diese Methode noch am ehesten einen „realistischen Ertragswert“ einer Ordination.

Aus den adaptierten 3 Jahren ist im Folgenden ein Durchschnittswert für ein „repräsentatives“ Jahr zu bilden. Von diesem Ergebnis ist noch ein Unternehmehrlohn, der sich etwa zwischen 50.000,- und 100.000,- € bewegt, und danach die Einkommensteuerbelastung abzuziehen. Dieser so ermittelte „Nettowert“ eines Jahres wird nun jeweils grundsätzlich für die nächsten 3 Jahre angesetzt, wobei die Übergewinne des 2. und 3. Jahres abzuzinsen sind. Für die Ermittlung des Zinssatzes wird ein Kapitalisierungszinssatz, der sich am Kapitalmarkt orientiert und durch Risikozuschläge adaptiert wird, zur Hilfe genommen. Dieses abgezinste Ordinationsergebnis der nächsten 3 Jahre ist der Ertragswert.

Durch Zusammenzählung des Substanzwertes und des Ertragswertes sollte sich nun ein einigermaßen objektiver Wert der Ordination ergeben. „Einigermaßen“ deswegen, weil der Wert der Ordination für den Verkäufer immer höher und für den Käufer immer niedriger sein soll. **Die Bewertung stellt somit einen Richtwert für beide Verhandlungspartner dar.** Eine Einigung zwischen Käufer und Verkäufer ist daher meist nur unter Einbeziehung von Steuerberatern, Unternehmensberatern und der Landeszahnärztekammer möglich.