



Bildquelle: Tippapatt/iStock/Getty Images

25.05.2023 09:12 CEST

apoBank erweitert ihre Praxiswertanalyse - „Wunsch und Wirklichkeit bei Übernahme-preisen liegen häufig auseinander“

Was ist die Praxis wert? - Diese Frage ist zentral, wenn es um eine Praxisübergabe geht. Doch die Bandbreite der Übernahme-preise ist schon seit Jahren sehr groß, die Einflussfaktoren sehr vielfältig und die Wertermittlung immer komplexer. Deshalb hat die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank), bei der die Finanzierungen von ärztlichen Niederlassungen zum

Kerngeschäft gehören, die Praxiswertanalyse für Zahn- und Humanmediziner weiterentwickelt.

„Für die Wertermittlung nutzen wir das ‚Modifizierte Ertragswertverfahren‘, ein anerkanntes Vorgehen für die Bewertung ärztlicher Einrichtungen. Für eine realistische Einschätzung setzen wir zusätzlich den errechneten Wert mit tatsächlich am Markt bezahlten Preisen für vergleichbare Praxen ins Verhältnis - denn nicht selten liegen Wunsch und Wirklichkeit bei Übernahmepreisen auseinander“, sagt Dirk Steiner, Spezialist Praxisberatung in der apoBank-Filiale Hannover. „Den Wert der eigenen Praxis zu kennen, verschafft Praxisinhaberinnen und Praxisinhabern Transparenz – sei es mit Blick auf die Altersvorsorge oder zur Vorbereitung auf Verhandlungsgespräche im Fall einer Praxisabgabe oder Kooperation.“

Wertermittlung: komplex aber hilfreich

Der Wert einer ärztlichen oder zahnärztlichen Praxis setzt sich aus zwei Komponenten zusammen: Die Berechnung der materiellen Güter, wie Ausstattung der Räumlichkeiten oder vorhandene technische Geräte, und dem ideellen Vermögenswert. Letzterer ergibt sich aus der wirtschaftlichen Situation der Praxis und ist deutlich komplexer zu berechnen. Berücksichtigt werden neben praxisinternen Faktoren, wie dem Privatumsatz oder der Anzahl angestellter Ärzte, auch standortbezogene Gegebenheiten, wie die Bevölkerungsdichte, das Einwohner-Arzt-Verhältnis oder der Kaufkraftindex.

„Unsere Erfahrungen zeigen, dass es in vielen Praxen Stellschrauben gibt, um den Wert nachhaltig zu steigern. Mögliche Anknüpfungspunkte sind die Steigerung des Privatumsatzes, der Grad der Digitalisierung oder auch kurzfristige, optische Maßnahmen zum Erscheinungsbild der Praxis“, erklärt Steiner. „Um Existenzgründern und Abgebern Leitlinien für die ersten Schritte an die Hand zu geben, bieten wir im Rahmen der Analyse zusätzlich konkrete Handlungsimpulse und eine individuelle Beratung durch unsere Praxisexperten.“

Interessenten können über ein [Kontaktformular](#) auf der apoBank-Website die Erstellung der Analyse beauftragen.

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) ist die größte genossenschaftliche Primärbank und die Nummer eins unter den Finanzdienstleistern im Gesundheitswesen. Kunden sind die Angehörigen der Heilberufe, ihre Landesorganisationen und Berufsverbände, Einrichtungen der Gesundheitsversorgung und Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Die apoBank arbeitet nach dem Prinzip "Von Heilberuflern für Heilberufler", d. h. sie ist auf die Betreuung der Akteure des Gesundheitsmarktes spezialisiert und wird zugleich von diesen als Eigentümern getragen. Damit verfügt die apoBank über ein deutschlandweit einzigartiges Geschäftsmodell.

www.apobank.de

Seit der Gründung vor 120 Jahren ist verantwortungsbewusstes Handeln in den Unternehmenswerten der apoBank fest verankert. Sie setzt sich fürs Miteinander ein, fördert Zukunftsprojekte, Kultur sowie soziales Engagement und investiert in Nachhaltigkeit und ökologisches Bewusstsein:

www.apobank.de/mehr-ermoeglichen

Kontaktpersonen



Anita Widera

Pressekontakt

Pressereferentin

anita.widera@apobank.de

0211 5998 153