

Unternehmensbewertung bei Dentallabors

Autor: Rudolf Greder, Winterthur

Die Bewertung von Dentallabors ist bei Verkauf oder Übernahme ein viel diskutiertes Thema. Die diversen Bewertungsmethoden und die oft fehlenden Kenntnisse der Branche machen die Sache auch nicht einfacher.

Ich habe in den vergangenen Jahren viel Erfahrung gesammelt und war als Berater bei einigen Laborübernahmen dabei. Ich darf für mich in Anspruch nehmen, die Branche zu kennen und versuche deshalb, das Thema aus betriebswirtschaftlicher und branchenspezifischer Sicht zu beleuchten.

Alle im Text erwähnten Check- und Bewertungslisten sind beim Autor erhältlich.

Thematische Gliederung

- Sinnvolle und nötige Vorarbeiten für eine Bewertung
- Bewertungsmethoden
- Schätzung des Sachwertes
- Vorgehensweise

Sinnvolle und nötige Vorarbeiten für eine Bewertung

Für eine Bewertung sind detaillierte Informationen von Bedeutung, die sich erheblich auf das Resultat auswirken. Wir unterscheiden zwischen laborinternen Unterlagen und externen, das Laborumfeld betreffende, Informationen.

Laborinterne Unterlagen

- **Bilanz und Erfolgsrechnung der letzten 3 – 5 Jahre**
Aus diesen Unterlagen kann u.a. die Umsatzentwicklung und die Kostenstruktur beurteilt werden.
- **Inventar der Verbrauchsmaterialien und Aufstellung der Bestände der Edelmetall-Legierungen, Implantate, Attachments und des Zahnlagers**
Es ist sinnvoll, diese Arbeiten unmittelbar vor Übergabe durchzuführen und zu bewerten.
- **Eine Schätzung des Mobiliars, der Geräte und der Maschinen**
Eine saubere Schätzung enthält folgende Angaben: eine Aufstellung aller Mobilien, Geräte und Maschinen mit Angabe des Alters, der voraussichtlichen Nutzungsdauer, Aussagen über den Zustand und den Schätzungswert.
- **Eine Aufstellung der Aufwände für Installationen und bauliche Massnahmen, sofern nicht älter als 10 Jahre**
Diese Aufstellungen sind durch entsprechende Handwerkerrechnungen zu belegen. Es betrifft dies vor allem bauliche Massnahmen sowie Elektro-, Sanitär- und Netzwerkinstallation.
- **Eine Aufstellung des Kundenportfolios**
Diese Aufstellung informiert die Käuferschaft über die Kundenumsätze, das Alter der Kunden, den Anteil am Gesamtumsatz und die Zahlungsmoral. Mit diesen Daten kann die zukünftige Umsatzentwicklung grob abgeschätzt werden.

- **Eine Aufstellung des Mitarbeiterstabes**
Diese Aufstellung zeigt auf wie viele Mitarbeiter im Labor arbeiten, welche Funktion sie haben und wie das technische Know-how verteilt ist. Die Mitarbeiter sollten in einem fairen Qualifikationsverfahren beurteilt werden.
- **Eine Kopie der wichtigen Verträge**
Verträge, die für den Käufer von Bedeutung sind und auf den Entscheid Einfluss haben, gehören als Kopie in das Dossier. Es sind dies vor allem Mietverträge, Arbeitsverträge, Leasingverträge etc. Bei Mietverträgen ist es wichtig, allfällig anfallende bauliche Rückstellungen bei Kündigung zu kennen.
- **Hängende Rechtsstreitigkeiten**
Ein Käufer sollte über Rechtsstreitigkeiten informiert werden; sie haben unter Umständen Einfluss auf das Image des Labors.
- **Beurteilung der technischen Infrastruktur**
In der heutigen Zeit muss bei Übernahme eines Labors beurteilt werden, ob die Infrastruktur den heutigen Anforderungen (z.B. in Bezug auf die neuen Technologien) gerecht wird oder ob Investitionen notwendig werden.

Informationen über das Umfeld und die Branche

- **Lage des Labors und Erreichbarkeit mit öffentlichen Verkehrsmitteln**
Die Lage und Erreichbarkeit ist wichtig für Patienten und teilweise auch für Mitarbeiter.
- **Eindruck und Image**
Wie ist der Eindruck des Labors auf Patienten und Kunden (Zahnärzte)? Ein neuer Besitzer kann dies in der Regel entsprechend korrigieren, der Aufwand muss aber geschätzt werden.
- **Zukunftsperspektiven der Branche und des Labors**
Wie verändert sich die Branche in der Zukunft und welche Faktoren beeinflussen das Wirken des Labors? In einer Branche, in der die Zukunftsperspektiven eher problematisch sind, sinkt das Kaufinteresse oder der Verkaufspreis kann beeinträchtigt werden.
- **Die Konkurrenzverhältnisse**
In welchem Konkurrenzverhältnis steht das Labor und wie wirkt sich dieses bei der Übernahme aus? Ein starkes Mitbewerberfeld im Umfeld eines Labors drückt auf den Kaufpreis.
- **Die Finanzierungsstruktur des Unternehmens**
Je nach Grösse eines Labors und je nach Betriebsergebnis können Investitionen teilweise mit Eigenmitteln finanziert werden. Werden Investitionen nötig, so muss frühzeitig geprüft werden, wie die Finanzierung erreicht werden kann. Die Banken sind in der heutigen Zeit und je nach Branche sehr zurückhaltend.
- **Die Rechtsform**
Bei Einzelgesellschaften sind die Lohnkosten kritisch zu prüfen, da Gewinn und Unternehmerlohn oft miteinander vermischt werden. Es macht Sinn in einer bereinigten Bilanz und Erfolgsrechnung, unter Einbezug des Unternehmerlohnes in den Lohnkosten, den ausgewiesenen Ertrag zu überprüfen.
- **Organisationsstruktur**
Bei der Beurteilung der Organisationsstruktur ist es wichtig, zu erkennen, wie stark der Einfluss des Inhabers auf das tägliche Geschäft ist. Wie selbstständig funktioniert das Labor, wenn der Unternehmer resp. Laborinhaber nicht anwesend ist.

Bewertungsmethoden

Es gibt verschiedene Bewertungsmethoden, die für die Bewertung eines Unternehmens beigezogen werden können. Bei KMU's werden in der Regel die Ertragswertmethode oder ähnliche Methoden angewendet.

Bei der Ertragswertmethode entzünden sich die Diskussionen in der Regel an der Bestimmung des Kapitalisierungszinssatzes, der sich massgeblich auf die Höhe des Unternehmenswertes auswirkt. Jener hängt im konkreten Fall von der Höhe der jeweiligen Risikobeurteilung sowie von den Annahmen über die Zins- und Inflationsentwicklung, der Ermittlung der zukünftigen Gewinne (Gewinnschwankungen), der Branchenentwicklung, den Konkurrenzverhältnissen und der vom Verkäufer unabhängigen Organisationsstruktur ab.

Ich habe im Verlauf der letzten Jahre eine eigene Bewertungsmethode „fair Goodwill“ zur Berechnung des Kaufpreises eines Dentallabors erarbeitet, mit der ich gute Erfahrungen gemacht habe.

Ein Dentallabor ist in der Regel inhabergeführt und dadurch ist der Kundenkontakt mehr oder weniger stark von ein oder zwei Personen abhängig. Die Sicherung der Kundenumsätze ist demzufolge davon abhängig, wie gut es den neuen Inhabern gelingt, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen. Wir stellen aber immer wieder fest, dass die Sicherung der Kundenumsätze und so die erfolgreiche Fortführung des Unternehmens nicht ganz einfach sind.

So stellt z.B. ein Kundenstamm mit einem hohen Durchschnittsalter für ein Unternehmen in Bezug auf die zukünftigen Umsätze ein Risiko dar. Der Kaufpreis eines Unternehmens kann aber nur aus der Zukunft finanziert werden. Deshalb sind die Chancen und Risiken, Potenziale und Gefahren realistisch zu beurteilen. Ich erachte es deshalb als problematisch, eine Bewertung nur auf Vergangenheitszahlen aufzubauen.

In der Folge wird mit den Abschlusszahlen eines Musterlabors der Unternehmenswert mit verschiedenen Bewertungsmethoden berechnet.

Die Verhandlungsparteien sollten gemeinsam entscheiden, auf welche Bewertungsmethode sie sich festlegen wollen.

Annahmen für die Berechnung

Laborumsatz	CHF	450'000
Bereinigter Ertrag 5%	CHF	22'500
Schätzung Mobiliar und Geräte	CHF	70'000
Warenlager	CHF	13'000
Steuern 20%		
Substanzwert gem. Bilanz	CHF	48'000

Die Beispiele dienen dem besseren Verständnis der unterschiedlichen Bewertungs- resp. Berechnungsmethoden. Trotz aller Berechnungsmethoden gilt aber immer noch der Grundsatz von Angebot und Nachfrage.

Ertragswertmethode (Unternehmenswert = Gewinn x 100 / Kapitalisierungszins)

Gewinn nach Steuern	CHF 22'000
Bei 10% Kapitalisierungszins =	CHF 220'000
Bei 12% Kapitalisierungszins =	CHF 183'333
Bei 14% Kapitalisierungszins =	CHF 157'142

Berechnung nach der Faustregel für KMUs (3 – 5 mal Gewinn plus Substanzwert)

Substanzwert CHF 48'000 + 3 x Gewinne CHF 22'500 =	CHF 115'500
Substanzwert CHF 48'000 + 4 x Gewinne CHF 22'500 =	CHF 138'000
Substanzwert CHF 48'000 + 5 x Gewinne CHF 22'500 =	CHF 160'500

Berechnung nach der EBIT-Multiple Methode (5 – 7 mal den EBIT)

EBIT CHF 22'500

Bei 5 x EBIT CHF 22'500 =	CHF 112'500
Bei 6 x EBIT CHF 22'500 =	CHF 135'000
Bei 7 x EBIT CHF 22'500 =	CHF 157'500

Wichtig: Bei den beiden Methoden „Faustregel für KMUs“ und der „EBIT-Multiple“ ist es sinnvoll, den Multiplikator für den EBIT resp. Gewinn durch ein Bewertungsschema zu ermitteln.

Berechnung nach der Methode „fair goodwill“ nach Greder

Bei dieser Methode wird der Goodwill auf Grund der erreichten Umsätze der übernommenen Kunden bezahlt. Je nach Dauer der Zahlungen, in der Regel zwischen 12 und 36 Monaten, ist der Prozentsatz entsprechend angepasst. Die Zahlungen erfolgen jeweils nach einer vorbestimmten Zeit (monatlich, quartalsmässig oder jährlich) und basieren auf Umsatzlisten der Buchhaltung. Hinzu kommt die Zahlung der Infrastruktur (Mobilien und Geräte) sowie des Warenlagers.

Berechnung auf 12 Monate

15% des Umsatzes der übernommenen Kunden CHF 450'000 =	CHF	67'500
Schätzung (Mobiliar, Geräte)	CHF	70'000
Warenlager	CHF	13'000
Unternehmenswert	CHF	150'500

Bei Zahlung über 2 Jahre beträgt der Prozentsatz 8% pro Jahr
 Bei Zahlung über 3 Jahre beträgt der Prozentsatz 6% pro Jahr

Diese Methode berücksichtigt die Veränderungen der Umsätze und gibt einem jungen Unternehmer die Möglichkeit, ohne grosse belastende Kredite die Firma weiterzuführen.

Schätzung des Sachwertes (Mobiliar, Geräte, Maschinen und Warenlager)

Eine Schätzung des Sachwertes eines Labors muss von entsprechenden Fachleuten ausgeführt werden. Eine objektive Schätzung bedarf der Erfassung aller Mobilien, Geräte und Maschinen in einer Liste.

Die einzelnen Positionen sollten folgende Informationen enthalten:

- Anzahl und Beschreibung des Sachwertes
- Anschaffungspreis
- Anschaffungsjahr
- Voraussichtliche Nutzungsdauer aus technischer Sicht
- Zustand
- Zeitwert
- Schätzungswert

Die voraussichtliche Nutzungsdauer eines Gerätes oder einer Maschine aus technischer Sicht ist nicht gleichbedeutend mit der Abschreibungsdauer. Ein Gerät kann nach fünf Jahren abgeschrieben sein, aber eine Nutzungsdauer von zehn Jahren haben. Nehmen Sie das Beispiel einer hydraulischen Küvetten-Pressen; diese wird in der Regel nach 5 Jahren abgeschrieben sein und kann trotzdem noch mindestens weitere 5 Jahre ohne Probleme verwendet werden. Obwohl diese Presse in der Buchhaltung keinen Wert mehr hat, stellt sie für einen Käufer noch einen gewissen Wert dar. Solche Details gilt es bei einer Schätzung zu berücksichtigen.

Auf eine detaillierte Erfassung und Schätzung von Instrumenten und Hilfswerkzeugen sowie der Verbrauchsmaterialien wird in der Regel verzichtet. Wir haben auf der Basis von vielen Schätzungen Pauschalwerte ermittelt, die pro aktivem Arbeitsplatz

- bei den Instrumenten und Hilfswerkzeugen zwischen CHF 1500 und CHF 2000, und
- beim Verbrauchsmaterial zwischen CHF 1000 und CHF 1500 liegen.

Bauliche Investitionen und die Kosten für Elektro- und Sanitärinstallationen sollten nach 10 Jahren abgeschrieben sein. Nach dieser Zeit können Sie, je nach Umfang, in einer Schätzung mit einem Pauschalbetrag noch aufgeführt werden.

Die Schätzung sollte auch eine Aussage über den Zustand der einzelnen Positionen machen. Die weitere Nutzung, z.B. von Geräten hängt wesentlich von deren Zustand ab.

Edelmetalle, Implantate und Attachments

Da diese Produkte relativ teuer sind und auch Kursschwankungen unterliegen, ist es sinnvoll, diese mit meinem Inventar aufzunehmen und zu bewerten. Diese Arbeiten werden in der Regel erst bei Übernahme erfasst. Bei Implantaten ist auf die Ablaufdaten der Sterilisation zu achten.

Vorgehensweise

Die nachfolgend beschriebene Vorgehensweise für eine Bewertung eines Dentallabors hat sich bewährt:

- Erstellen aller Unterlagen wie im Kapitel „Sinnvolle und nötige Vorarbeiten für eine Bewertung“ beschrieben
- Erstellen der Laborschätzung
- Abschlussunterlagen der letzten 3 – 5 Jahre vorbereiten
- Verhandlung mit der Käuferschaft über die Bewertungsmethode
- Bewertung erstellen

- Verhandlung mit der Käuferschaft über den Kaufpreis aufgrund der vorliegenden Unterlagen
- Erstellen des Kaufvertrages mit den Übergabe-Modalitäten

Die Erfahrung zeigt, dass es Vorteile bringt, wenn ein erfahrener Berater für die Begleitung der Verhandlungen beigezogen wird. Der Berater sollte folgende Aufgaben übernehmen:

- Gesprächsführung
- Protokollführung
- Sichten der erforderlichen Unterlagen auf Tauglichkeit
- Aufklärung bei Unklarheiten
- Ausarbeitung von Verträgen und anderen Unterlagen

Beim Autor können die folgenden Unterlagen bezogen werden:

- Liste zur Aufnahme des Kundenstamms
- Mitarbeiterbewertungsblätter
- Liste zur Aufnahme des Mitarbeiterstamms
- Kalkulationstool (Excel) für die Bewertung von Unternehmen
- Checkliste mit Bewertungskriterien