

# Obsah

<b>O autorovi</b> . . . . .	7
<b>Poděkování</b> . . . . .	8
<b>Předmluva</b> . . . . .	9
<b>Úvod</b> . . . . .	11
<b>1 Hodnota a cena</b> . . . . .	14
1.1 Specifika zubní praxe jako podniku . . . . .	14
1.2 Ocenění – účel a význam . . . . .	17
1.3 Kategorie hodnoty a účel ocenění . . . . .	21
1.4 Požadavky kladené na ocenění . . . . .	23
1.5 Požadavky kladené na oceňovatele . . . . .	25
1.6 Vliv právní formy na ocenění praxe . . . . .	26
1.7 Oceňování zubních praxí ve světě a v ČR . . . . .	27
<b>2 Zubní praxe pohledem oceňovatele</b> . . . . .	29
2.1 Základní metody ocenění . . . . .	31
2.2 Metody odhadu substanční hodnoty . . . . .	33
2.3 Metoda odhadu likvidační hodnoty . . . . .	35
2.4 Metody odhadu goodwillu . . . . .	37
2.5 České anomálie a největší chyby v ocenění . . . . .	56
<b>3 Podnikatelská strategie praxe – nízké ceny nebo diferenciace</b> . . . . .	60
3.1 Strategie nízkých cen a vysokých obrátů . . . . .	68
3.2 Strategie založené na diferenciaci . . . . .	68
3.3 Strategie pro růst . . . . .	72
<b>4 Ceny a hodnoty zubních praxí v ČR – jak strategie fungují?</b> . . . . .	74
4.1 Empirické poznatky a srovnání oceňovacích metod . . . . .	74
4.2 Interpretace a možná zdůvodnění . . . . .	75

<b>5</b>	<b>Hodnoty praxí podle lokalizace: Praha a venkov</b>	77
<b>6</b>	<b>Příprava praxe na prodej</b>	79
6.1	Volba časového horizontu a prodejní strategie	79
6.2	Přípravná fáze na prodej	82
<b>7</b>	<b>Koupě a vybudování privátní praxe</b>	85
7.1	Koupě zavedené praxe	85
7.2	Založení praxe na zelené louce	94
	<b>Příloha: Kategorie hodnoty Mezinárodních oceňovacích standardů</b>	97
	<b>Nejčastější otázky a odpovědi</b>	113
	<b>Slovník nejdůležitějších pojmů</b>	117
	<b>Literatura</b>	119
	<b>Rejstřík</b>	123