

Ein Leitfaden für alle, die an die Praxisabgabe denken

Sie denken an eine Praxisabgabe oder einen Praxisteilverkauf - heute oder in den nächsten Jahren? Dieses, Ihr LEBENSWERK, sollte wie in Ihrer Arztpraxis, wo Sie der Spezialist sind, von Spezialisten begleitet werden. Nur so finden Sie den richtigen Zeitpunkt und den angemessenen Preis für eine erfolgreiche Abgabe.

1. Der richtige Abgabezeitpunkt

Die sich ständig wechselnden gesetzlichen und gesundheitspolitischen Bedingungen erfordern eine umfassende und spezielle Vorbereitung der Praxisabgabe. Wählen Sie einen ungünstigen Zeitpunkt so können sich schnell Liquiditätsverluste in Größenordnungen von mehreren 10.000 € einstellen. Für eine qualifizierte Vorlaufplanung stehen wir Ihnen gerne mit Spezialisten zur Verfügung.

2. Was ist meine Praxis

In Seminaren und in der Einzelberatung geben wir Ihnen die entsprechende Hilfestellung für die Basis erfolgreicher Preisverhandlungen. Insbesondere in den letzten Jahren mussten wir erfahren, dass Preise entweder viel zu hoch oder zu niedrig angesetzt wurden.

Wer hat heut' schon Geld zu verschenken? Über die Auswirkungen eines zu niedrigen Kaufpreises braucht man nicht zu diskutieren.

Was ist aber im Fall eines zu hohen Preises? Praxisinteressenten sehen sich heute in der Regel eine Vielzahl von Praxen an, bevor sie sich, und das in der heutigen gesundheitspolitischen Diskussion, für eine Niederlassung in eine eigene (Ihre) Praxis entscheiden. Ein zu hoher Kaufpreis kann die Interessenten von einem Kauf der Praxis abhalten. Bei einem marktgerechten Kaufpreisangebot, dass insbesondere mit einer Rentabilitäts- und Liquiditätsrechnung für einen möglichen Interessenten untersetzt ist, ist die Entscheidung durch einen Kaufinteressenten wesentlich wahrscheinlicher. Schwellenängste in Vorbereitung auf eine Niederlassung können abgebaut werden.

Rein mathematisch aufgebaute Wertberechnungen, wie auch gefühlsmäßig zugeordnete Preise liegen in der Regel iemlich neben marktkonformen Übernahmewerten. Es gibt nicht den Praxiswert. Es ist immer eine Bandbreite, unter den praxisspezifischen Besonderheiten und den Marktbesonderheiten zu bestimmen. Hier gilt es immer gerade den Aspekt des möglichen Zukunftserfolges zu beachten. "Gefälligkeitseinschätzungen" insbesondere im so genannten Goodwillbereich, schaden Ihnen genauso, wie ein zu niedrig

angesetzter Kaufpreis. Leider kommt es heute beim Praxisverkauf häufig noch zusätzlich zu einem regelrechten Gefeilsche.

Mit unserer langjährigen Erfahrung im Praxisabgabesegment können wir Ihnen bei der angestrebten marktgerechten Kaufpreissicherung behilflich sein.

3. Wie finde ich "meinen" Kaufinteressenten?

Aus dem Kreis niederlassungswilliger Ärzte suchen wir gemeinsam mit Ihnen den fachlich geeigneten und zum Abgabezeitpunkt passenden jungen Kollegen. Hierzu erstellen wir im Vorfeld ein von der Praxis charakteristisches Exposé und grenzen den Kreis von Interessenten ein. Die endgültige Entscheidung aber treffen Sie. Gerne sind wir Ihnen auch behilflich bei der Unterstützung im Gespräch mit Kandidaten, die den direkten Weg zu Ihnen gefunden haben.

4. Verkaufsverhandlungen - ich als Arzt - nein danke ?

Angebot und Nachfrage bestimmen auch zunehmend den "Markt" des Praxisverkaufes. Die Praxis zeigt mehr denn je, dass auch in diesem Marktsegment gehandelt wird. Den Ärzten ist es oft unangenehm einen Praxiswert zu benennen und den Kaufpreis auszuhandeln. Als Sachverständiger für die Bewertung von Arzt und Zahnarztpraxen oder Wirtschaftsberater für Arztpraxen geben wir täglich einer Vielzahl von abgabewilligen Medizinern die entsprechende qualifizierte und professionelle Unterstützung. Sie entscheiden über einzelne Module, wie wir Ihnen, immer nach Rücksprache mit Ihnen, eine Hilfestellung bei der Durchsetzung Ihrer Interessen geben können.

5. Finanzierungszusage Ihres Praxiskaufpreis

Sie wollen und müssen beim Verkauf sicher sein, dass Sie nicht nur einen potentiellen Kaufinteressenten finden, sondern dass auch der Kaufpreis gezahlt werden kann. Hierzu erstellen wir im Vorfeld die benötigten betriebswirtschaftlichen Unterlagen und checken den Verkauf (Finanzierbarkeit auf der Basis von marktgerechtem Kaufpreis und Rentabilität, sowie den persönlichen Lebenshaltungskosten) durch einen Übernehmer ab. So kann im Vorfeld schnellstmöglich auch eine Finanzierungszusage durch ein Kreditinstitut getroffen werden und Ihnen die gewünschte Sicherheit geben.

***BÄB* Ärzteberatung Britz & Partner**

©Dipl. Ing. Ralf-Peter W.O. Britz -Unternehmensberater- und - Sachverständiger
Bäckerstrasse 38, D-14770 Brandenburg, Tel. 03381-221334 Funk 0172/3129904

Britz@britz-bb.de

6. Wie kann ich meinen "Wunschkandidaten " bei der Übernahme favorisieren?

Der Gesetzgeber hat den Zulassungsausschuss der Kassenärztlichen Vereinigung benannt, dass dieser entscheidet, wer den Kassenarztsitz Ihrer Praxis erhält. Durch unsere langjährige Erfahrung als Praxisberater können wir auch hier wesentliche Voraussetzungen mit Ihnen schaffen, dass der "Wunschkandidat" für Ihre Praxis favorisiert wird.

7. Die Praxisübernahme

Auf Ihre konkrete Situation maßgeschneiderte, begleitende Module (siehe Anlage), oder auch die gesamte Praxisabgabe, können Sie mit unseren Sachverständigen und Wirtschaftsberatern vereinbaren. In der Rechts- und Steuerberatung können wir Ihnen, falls Sie es wünschen, kompetente und in Ihrem Klientel erfahrene Fachleute empfehlen.

Die vielseitigen Änderungen in der Gesundheitspolitik und anstehende Neuregelungen erfordern ein hohes Niveau und breite Marktkenntnis, um eine erfolgreiche Praxisabgabe/-übernahme in Ihrem Sinne zu realisieren.

BÄB Abgabeservice
als Ihr Partner

Mit unserer langjährigen Erfahrung und großer Marktdurchdringung sind wir der Spezialist für Ihre Praxisabgabe.

Wie in der Medizin hat sich auch im Bereich der Praxisabgabe die Subspezialisierung durchgesetzt. Erfahrene Berater mit entsprechender Professionalität denen die Praxisabgabe Tagesgeschäft ist, stehen Ihnen zur Seite. Beginnend mit der Anamnese und dann die Therapie, erfolgt die Genesung unserer Patienten zu einem wohlverdienten Lebensabend.

**Qualifizierte professionelle Dienstleistung
bei absoluter Diskretion**

BÄB Ärzteberatung Britz & Partner

©Dipl. Ing. Ralf-Peter W.O. Britz -Unternehmensberater- und - Sachverständiger
Bäckerstrasse 38, D-14770 Brandenburg, Tel. 03381-221334 Funk 0172/3129904

Britz@britz-bb.de

Module Praxisabgabe

Thema	Modul	Benötigte Unterlagen
1. Praxisbesichtigung (Praxisvermittlungs- Vertrag)	1.1 Praxisbewertung (Auftrag Wertgutachten)	*Einnahmen- Überschußrechnung der letzten 3 Jahre *Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertung (Incl. Summen- Saldenliste) *Inventarverzeichnis der Ausstattung mit Anschaffungswert/jahr der Anschaffung *K(Z)V - Honorarbescheide letzten 8 Quartale *aktuelle Häufigkeitsstatistik *Praxismietvertrag *ggfs. Praxisvertrag *Personalübersicht/Lohnjournale *Ggfs. weitere Unterlagen
2. Praxisexpose	2.1. Praxisexpose 2.2.Kurzexpose	*Praxiswertgutachten *Formblatt BÄB
3. Übernehmersuche	3.1. Praxisbörse 3.2. Annoncen 3.3. Empfehlung 3.4. Direkter Interessent	*Praxiswertgutachten/Formblatt BÄB
4. Praxishandling (Vertrag Praxishandling)	4.1. Termin Kaufinteressent 4.2. Auswahl Übernehmer 4.3. Verkauf Praxispreis 4.4. Einigung Modalitäten	*wie 1+2.
5. Praxisübergabe	5.1. Standesrechtlich 5.2. Steuerrechtlich 5.3. Vertragsrechtlich	* Übernahmevertrag *Ausschreibungsunterlagen *wie 1+2

BÄB Ärzteberatung Britz & Partner

©Dipl. Ing. Ralf-Peter W.O. Britz -Unternehmensberater- und - Sachverständiger
Bäckerstrasse 38, D-14770 Brandenburg, Tel. 03381-221334 Funk 0172/3129904

Britz@britz-bb.de