

Praxisübernahme

einfach. schnell. unbürokratisch.

Tipps und Tricks zur erfolgreichen Niederlassung



Planung.

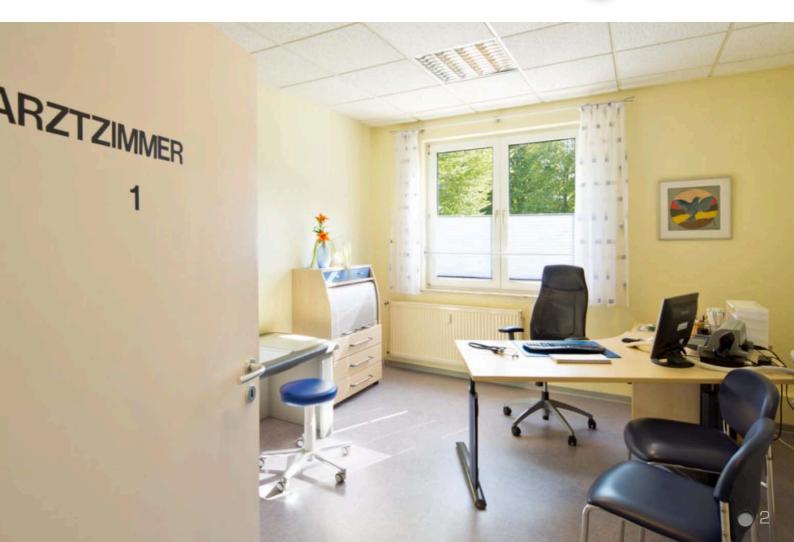
Übernahme. Assoziation. Neugründung.

Gratulation! Sie haben sich zur ärztlichen Niederlassung entschlossen. Treffen Sie die Entscheidung, ob Sie eine Praxis übernehmen, als Partner*in in eine Praxis mit späterer Assoziation einsteigen oder neu gründen wollen.

Folgende Planungskriterien sollten vorliegen:

- Ausreichende fachliche bzw. berufliche Qualifikationen vorliegend?
- KV oder Privatpraxis?
- Einzelpraxis, Praxisgemeinschaft, BAG, MVZ?
- Lage der Praxis (Stadt, Land, Speckgürtel)?
- Ausbaupotential?
- Anteil Privatpatienten?
- Work-Life-Balance und Infrastruktur (Kita, ÖVPN)?









Standort

Freizeit. Work-Life. Balance.

Die Wahl des Standortes ist nicht nur für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Arztpraxis von entscheidender Bedeutung. Befindet sich die anvisierte Arztpraxis in einer prosperierenden Region? Wie wird sich der Praxisstandort in Zukunft entwickeln?

Wir empfehlen einen nahen Anschluss an das ÖPVN. So können die Praxis nicht nur Patienten besser erreichen, auch Praxismitarbeiter sind leichter zu rekrutieren.

Die Lokalisation der Arztpraxis entscheidet darüber hinaus wesentlich über Ihre zukünftige Work-Life Balance. Sind Kitas und Schulen in der Nähe?

Wie bei Immobilien ist die Lage ein wesentlicher Faktor der Wertentwicklung der gesuchten Arztpraxis.



Eine Praxisübernahme ist mit einer Unternehmensgründung zu vergleichen. Wird ein Praxisstandort ausgewählt, so ist die Korrektur dieser Entscheidung nur mit einem sehr hohem Bürokratieaufwand und Kostenaufwand verbunden.

Dementsprechend gehört das Geomarketing die Standortanalyse zu den wichtigsten strategischen Instrumenten auf dem Weg zur eigenen Arztpraxis. Mit unseren kostenlosen Geomarketing Tools können Sie eine Standortanalyse der Praxisumgebung durchführen. Folgende Faktoren sollten Sie bei der Standortanalyse beachten:

Standortanalyse

Lokalisation. Standort. Analyse.

- Anzahl Praxen des gleichen Fachgebietes in der Nähe?
- Alter des konkurrierenden Praxisinhabers in der Nähe?
- Sind Alten- und Pflegeheime in der Nähe?
- Gibt es Krankenhäuser für Belegbetten und Konsiliarien?
- Apotheken in der Nähe?
- Andere Heilberufe in der Praxisumgebung?





Geomarketing

Privatpatienten. Frequenz. Demographie.

Die Patientenzusammensetzung hat einen erheblichen Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Arztpraxis. Daher empfehlen wir vor der Praxisübernahme eine Analyse der lokalen Bevölkerungs- und Patientenstruktur.

Das Geomarketing stellt den Bedarf und damit die Nachfrage nach den aktuellen und zukünftigen medizinischen Leistungen dar.

- Bevölkerungsstruktur
- Altersstruktur der Bevölkerung
- Einkommensstruktur der Patienten
- Miethöhen in der Praxisumgebung
- Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte
- Privatpatienten Anteil



To-Do-Liste Praxisübernehmer

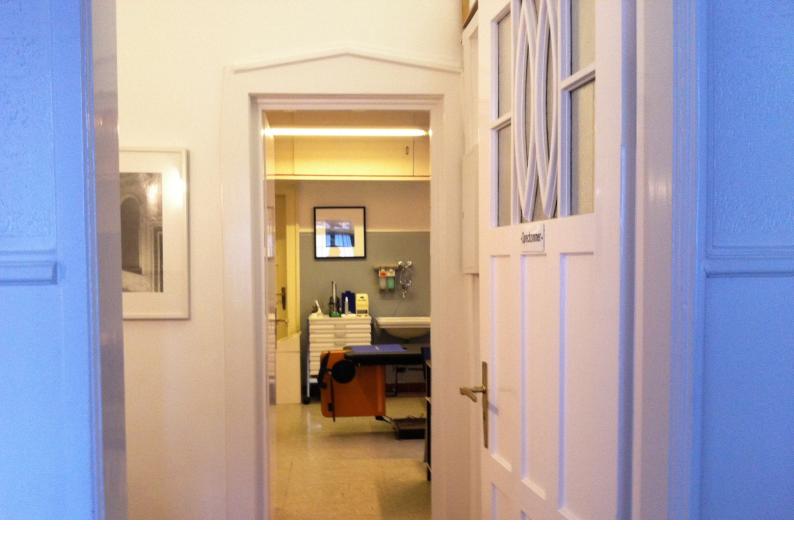
Vita. Zulassung. Businessplan.

Folgende Dokumente sollten Sie dem Praxisabgeber bei Kaufabsicht vorlegen:

- Lebenslauf, Approbation, Promotion
- Medizinische Qualifikationen und Weiterbildungen
- Vorlage der kassenärztlichen Zulassung
- Businessplan
- Letzte zwei Einkommenssteuerbescheide/Erklärungen
- Bei Freiberuflichkeit die letzten drei BWAs, Einnahme-Überschuss-Rechnungen
- Bankbürgschaft / Kredit als Investitionsnachweis







Der Praxisinhaber sollte Ihnen folgende Unterlagen zur Verfügung stellen:

- Jahresabschlüsse (BWA) der letzten drei Jahre
- Leasingverträge
- Personalverträge
- Mietvertrag der Praxisimmobilie
- Auskunft über sonstige Verbindlichkeiten
- Kaufvertrag bzw. Entwurf für den Praxiskauf bzw. Anteilserwerb

To-Do-Liste Praxisabgeber BWA. Leasing. Verträge.



Materieller und immaterieller Wert einer Arztpraxis differieren oftmals signifikant. Daher empfehlen wir zur sicheren Wertermittlung der Arztpraxis ein Wertgutachten.

) /



Planungsbereich.

KV. offen. gesperrt.

Wenn ein Planungsbereich nicht gesperrt ist, können Bewerber, die die Voraussetzungen erfüllen, ohne weitere Hürden zugelassen bzw. angestellt werden. Eine Unterversorgung wird in der Regel angenommen, wenn die tatsächliche Anzahl an Hausärzten mehr als 25 Prozent – bei Fachärzten mehr als 50 Prozent – unter dem ermittelten Bedarf liegt.

Wenn es in einem Planungsbereich zehn Prozent mehr niedergelassene Ärzte gibt, als die beschlossene Verhältniszahl der KV vorsieht, wird für diese Arztgruppe eine Überversorgung festgestellt und der Bereich für die weitere Niederlassung von Ärzten gesperrt. In diesem Fall muss ein KV Sitz übernommen werden.



Inserat aufgeben



einfach, schnell, unbürokratisch.

Das Praxisabgabe Inserat Eingabeformular ist unterteilt in fünf Reiter:

Übersicht - Kaufpreis/Umsatz - Immobilie - Angaben zu meiner Person - Kontaktdaten

Je mehr Angaben Sie machen und je detaillierter Ihr Inserat ist, umso attraktiver ist es für den potentiellen Praxisabgeber*in.

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Wenn Sie aus Diskretionsgründen kein Foto einstellen wollen, ergänzen wir Ihr Inserat mit einem Foto aus unserem Fundus.

Sie können das Inserat jederzeit nach der Veröffentlichung bearbeiten und ändern. Bitte zur Sicherheit Ihre Eingaben mittels des Buttons "Angebot Speichern" unten auf der Seite sichern, bevor Sie zum nächsten Schritt übergehen. Bitte Zahlen/Ziffern ausschreiben ("Eine" statt "1") - Bitte keine Abkürzungen ("Allgemeinmedizin" statt "Allg.med") verwenden.





Inserate Übersicht sinnvoll. hilfreich. praktisch.

Inserate Titel

Unser Tipp: Individualisieren Sie den Titel und betonen Sie Ihre Vorzüge. Statt "Suche Hausarztpraxis in München" besser z.B. "Emphatische Fachärztin sucht frequentierte Hausarztpraxis in München". Mit dem Suchradius können Sie den gewünschten Umkreis der Praxissuche bestimmen.

Inserate Langtext

Der Einleitungstext lädt zum Weiterlesen ein! Beschreiben Sie Ihr Übernahmevorhaben mit den wichtigen Eckdaten unter Hervorhebung Ihrer Wünsche:

Praxisort und Umkreis

Leistungsspektrum / Ausbaupotential / Patientenanzahl / Privatpatienten Altbau/Neubau / Umgebung / Freizeitwert

Arbeitsbelastung / Verdienstmöglichkeit / Praxisteam





Kaufpreis & Umsatz

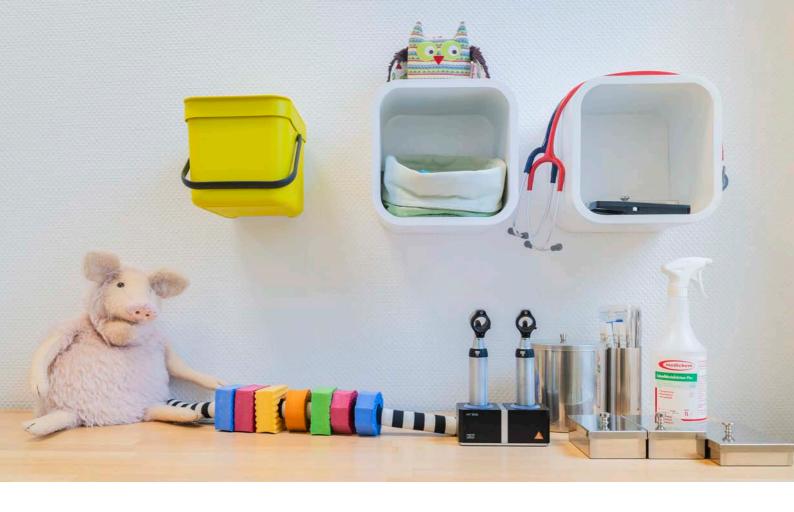
transparent. lukrativ. klar.

Hier können Sie Angaben zum gewünschten Kaufpreis der Arztpraxis angeben. Selbstverständlich sind alle Angaben freiwillig. Wenn Sie keine Angaben machen wollen, bitte die Option "Angaben nur im persönlichen Gespräch" auswählen.

Aus- und Einnahmesituation

Hier können Sie Details zu den wirtschaftlichen Eckdaten der gesuchten Arztpraxis einfügen. Suchen Sie eine Praxis mit einem Mindestumsatz oder einer bestimmten Scheinanzahl? Zusätzlich können Sie den gesuchten prozentualen Anteil an Privatpatienten angeben. Das Feld "Zur Verfügung stehende Investitionssumme" schließt den Kaufpreis/Umsatz Reiter ab. Selbstverständlich sind alle Felder optional und keine Pflichtfelder.







Angaben zu meiner Person

frisch. modern. offen.

Ich biete

Bitte geben Sie den Praxisanbietern eine kurze Beschreibung, was Sie für die Praxisübernahme prädestiniert (z.B. Vita und Ausbildungsstand).

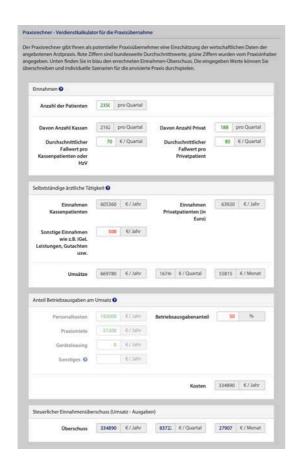
Ich erwarte

Hier können Sie angeben, worauf Sie bei der geplanten Praxisübernahme besonders wert legen (z.B. familiäre Arbeitsatmosphäre, Hausbesuche, keine Dienste oder Praxis in Ärztenetzwerk eingebunden usw.). Bitte ggf. auch Wünsche zum Kindergarten-, Schul- und Freizeitangebot angeben.

Abschließend können Sie zwischen der Anzeige Ihrer Kontakten oder bei Diskretionswunsch die Chiffre Funktion wählen. Mit der Alarmfunktion können Sie sich automatisch und bequem per Email über neue Praxisangebote in Ihrem gespeicherten Suchradius benachrichtigen lassen.

Verdienstkalkulator

lukrativ. transparent. willkommen.





Mit unserem Verdienstkalkulator können Sie transparent die wirtschaftlichen Eckdaten Ihrer Wunschpraxis einsehen.





Praxiswert ermitteln

detailliert. substantiiert. objektiv.



Mit dem Praxiswert Tool können Sie den Wert Ihrer Arztpraxis eruieren. Bei einem hohen Punktwert Ergebnis resultiert die Arztbörsen Kaufempfehlung.

Wir wünschen viel Erfolg bei der Praxissuche!

