

Praxisabgabe

einfach. strukturiert. erfolgreich.

Praxisabgabe - leicht gemacht





Die Vorbereitung

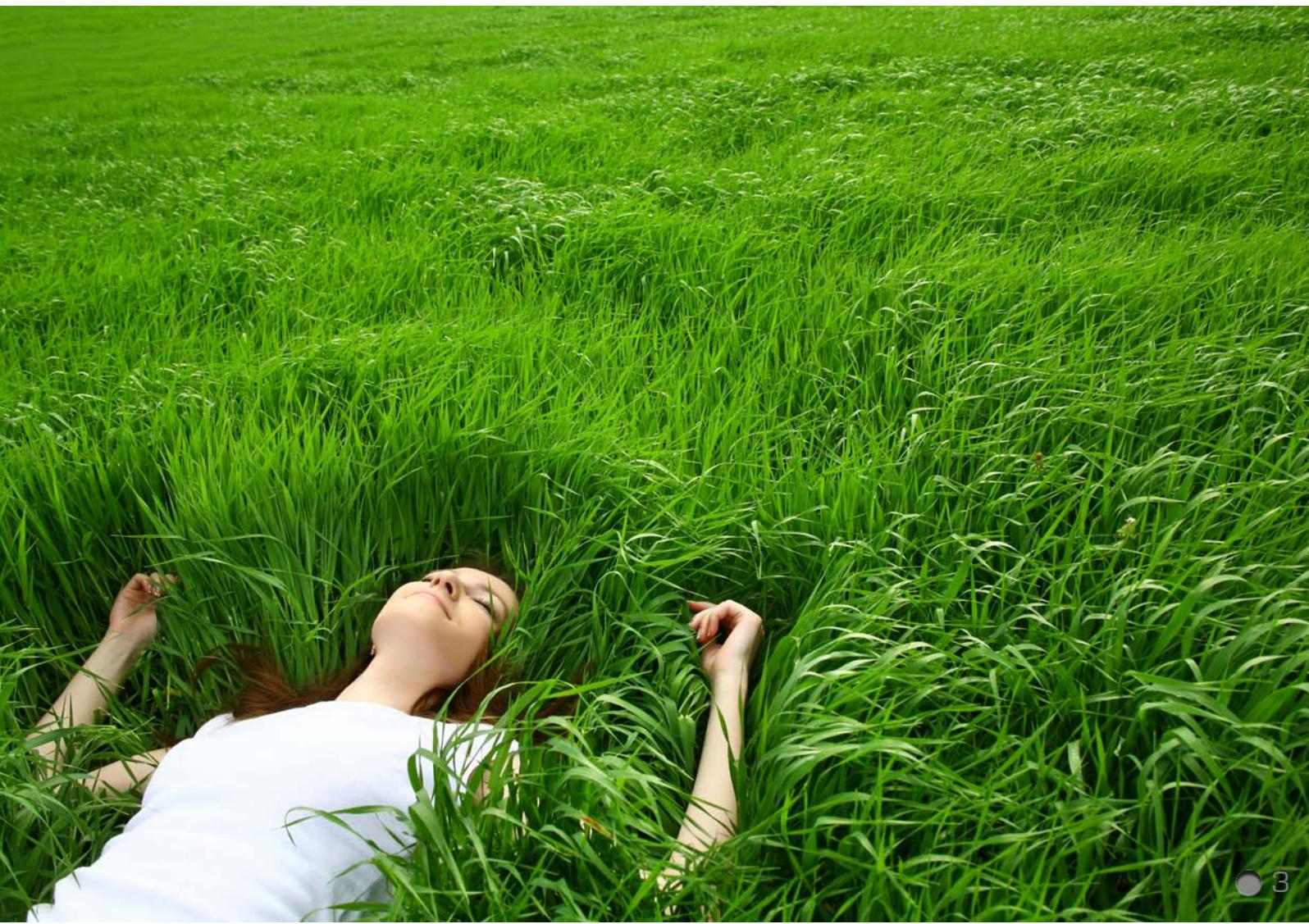
gründlich. informiert. voraus.

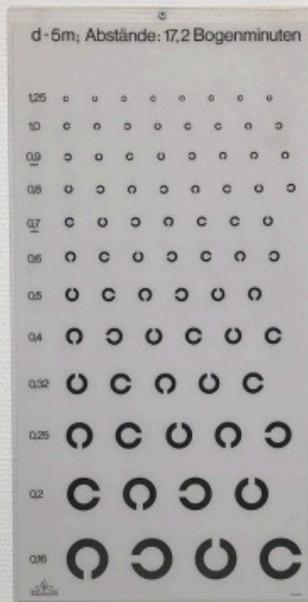
- Beginnen Sie die Planungen mindestens zwei bis drei Jahre vor der Praxisabgabe.
Je früher umso besser.
- Mit neuen Praxismöbeln und Malerarbeiten lässt sich die Praxis aufpolieren.
Praxis Webseiten Auftritt verbessern und gegebenenfalls relaunchen.
- Praxisinventar und Geräte prüfen und auflisten (Inventarverzeichnis).
- Zusammenstellung aller Verträge, die für Ihre Praxis existieren.
- Teure Leasing-Verträge wenn möglich auflösen.

Der Abgabezeitpunkt

geplant. pünktlich. sicher.

Wir raten einen Abgabezeitpunkt zum Quartalsende anzuvisieren. Bei einem Kassenarztsitz/en Kontakt zur regionalen KV aufnehmen und die Praxisabgabe ankündigen. Angaben über das Nachbesetzungsverfahren und die Einsetzung des Wunschnachfolgers bei der KV einholen. Aktuelle Informationen, ob und bis wann der Planungsbereich gesperrt ist, einholen.





Der Praxiswert

fair. transparent. verdient.

Für die Ermittlung des materiellen Wertes ist eine Inventarisierung aller Gegenstände sinnvoll. Hierzu zählen alle Geräte, Instrumente und Maschinen, aber auch das Mobiliar, Fachliteratur usw. Diese müssen erfasst und mit dem entsprechenden Zeitwert versehen werden.

Der materielle Wert einer Praxis ist die Summe der Zeitwerte der bewerteten Wirtschaftsgüter zu einem bestimmten Stichtag. Unter dem immateriellen Praxiswert wird das Potenzial verstanden, eine eingeführte Arztpraxis mit ihrem Patientenstamm wirtschaftlich erfolgreich fortzuführen.

Hierbei kommt natürlich die Patienten-Bindung, Scheinanzahl und Privatpatienten-Anteil, woraus der sogenannte Verkehrswert resultiert. In erster Linie bestimmen jedoch Angebot und Nachfrage den Verkaufserlös, dieser ist primär lageabhängig.

Überblick

klar. übersichtlich. vollständig.

Damit der Praxismachfolger sich einen umfassenden Überblick über Ihre Praxis verschaffen kann, alle praxisrelevanten Verträge zusammen stellen:

- Mietvertrag
- Geräte Leasing-Verträge
- Arbeitsverträge Personal
- Darlehensverträge
- Versicherungen
- Telefon/Internet, Praxissoftware usw.
- Lieferantenverträge
- Kooperationsverträge (z. B. Laborgemeinschaft usw.)



PRAXISÜBERGABE

Deutschlands größte Praxisbörse von Ärzten für Ärzte
Courtage- und provisionsfreie Praxisabgabe
Maklerfreie Praxisimmobilien

Praxisverkauf

Praxisverkauf

Hältiger Praxisanteil an hausärztlichem
inhabergeführten MVZ nahe Osnabrück an



Praxisabgabe (Inhaber oder Angestellt)
umsatzstarke Allgemeinanzpraxis in



Praxisabgabe Dermatologische
Privatpraxis in 91564 Neuendettelsau



Nachfolgersuche

unabhängig. maklerfrei. selbstbestimmt.

Möglichkeiten der Suche nach einem geeigneten Praxiunachfolger gibt es diverse. Angefangen von der Suche im eigenen Ärztenetzwerk über Online Praxisbörsen bis zum Maklerservice. Unser Rat ist es, keine Exklusivverträge abzuschließen, sondern sich alle Optionen offen zu halten. Ein Inserat auf der Arztbörse ist:

- Unabhängig
- Von Ärzten für Ärzte konzipiert
- Makler-, Banken und Versicherungsfrei
- Überregional
- Bundesweit
- Grenzüberschreitend (plus Österreich und Schweiz)



- Versorgungsunternehmen um/abmelden (Strom, Heizung, Wasser usw.)
- Internet- und Telefonbucheinträge ändern/kündigen
- Post benachrichtigen, ggf. Nachsendeantrag
- Versicherungen kündigen
- Praxisfahrzeug ummelden
- Berufsgenossenschaft und Ärzteversorgungswerk informieren
- Mietvertrag kündigen
- Patienten informieren

Insbesondere dem letzten Punkt kommt eine große Bedeutung zu. Auch wenn Sie im Falle der Praxisübergabe die Patientenkartei »mit verkaufen«, kommt eine Einsichtnahme durch den Nachfolger nicht ohne weiteres in Betracht. Unerlässlich dafür ist die Zustimmung der Patienten, das gilt für die manuell wie auch für die in der EDV geführte Patientenkartei. Holen Sie diese Zustimmung unbedingt ein, um nicht gegen die Schweigepflicht zu verstoßen.





Arztbörsen Inserat

attraktiv. modern. frisch.

Das Praxisabgabe Inserat Eingabeformular ist unterteilt in fünf Reiter:

Übersicht - Kaufpreis/Umsatz - Immobilie - Inventar/Personal - Kontaktdaten

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

Ein Bild sagt mehr als tausend Worte. Die Praxisfotos stechen als erstes in Auge. Wir empfehlen ein paar Euros in einen professionellen Innenraum-Fotografen zu investieren. Die Inserate mit den schönsten Praxisfotos kommen auf die Startseite.

Inserate Übersicht

sinnvoll. hilfreich. praktisch.

Inserate Titel

Unser Tipp: Individualisieren Sie den Titel und betonen Sie Ihre USP. Statt „Hausarztpraxis abzugeben“ besser z.B. „Vielseitige Hausarztpraxis mit hoher Work-Life-Balance“.

Inserate Langtext

Der Einleitungstext lädt zum Weiterlesen ein! Beschreiben Sie Ihre Praxis mit den wichtigen Eckdaten unter Hervorhebung der Besonderheiten:

- Praxislage (Land/Stadt/Speckgürtel)
- Leistungsspektrum / Ausbaupotential / Patientenzahl / Privatpatienten
- Altbau/Neubau / Umgebung / Freizeitwert
- Arbeitsbelastung / Verdienstmöglichkeit / Praxisteam





Kaufpreis & Umsatz

transparent. lukrativ. klar.

Hier können Sie den materiellen und immateriellen (Goodwill) Wert Ihrer Arztpraxis angeben. Selbstverständlich sind alle Angaben freiwillig. Wenn Sie keine Angaben machen wollen, bitte die Option „Angaben nur im persönlichen Gespräch“ auswählen.

Verdienskalkulator

Alle Angaben in Felder, die mit dem Taschenrechner Symbol gekennzeichnet sind, spiegeln sich im Verdienstkalkulator wider. Der Verdienstkalkulator gibt potentiellen Praxisübernehmern eine Einschätzung der wirtschaftlichen Eckdaten Ihrer Arztpraxis. Die roten Ziffern sind bundesweite Durchschnittswerte.



Praxisrechner

Mit dem Praxisrechner können Sie den Wert Ihrer Praxis bestimmen.





Immobilie & Infrastruktur

barrierefrei. hell. frequentiert.



Praxisgebäude

Details zur Praxisimmobilie. Heben Sie die baulichen Besonderheiten Ihrer Praxis hervor. Bitte fügen Sie hier eine Beschreibung der Praxisimmobilie ein (z.B. Alt- oder Neubau, Art und Zustand des Gebäudes, Stockwerk, Aufzug, Praxisgröße usw.).

Umfeld der Praxis und Infrastruktur

Bitte Beschreibung zum Ort und Umfeld, in dem sich die Praxis befindet (z.B. Zentrale Lage, Fußgängerzone, Stadtrand usw.). Gerade für junge Kolleg*innen als potentielle Praxisnachfolger spielen Kindergärten, Kitas und Schulen sowie ein attraktives Freizeitangebot eine entscheidende Rolle.

Inventar & Leistungsspektrum

vielseitig. modern. flexibel.

Angaben zu den Praxisräumen und der Ausstattung Ihrer Praxis. Welche Medizingeräte sind vorhanden, welche Praxissoftware wird benutzt? Welche medizinischen Leistungen werden angeboten? Gibt es IGeL und Selbstzahlerangebote?

Personalsituation

Angaben zum Praxisteam (Zusammensetzung, Arbeitsatmosphäre, Kompetenz, langjährige Erfahrung, Fortbildungsstand, Qualifikationen, Zertifizierenden usw.).





Kontakt Daten & Diskretion

digital. transparent. vertraulich.



Abschließend können Sie zwischen der Anzeige Ihrer Kontakten oder der Chiffre Funktion wählen. Zur zusätzlichen Diskretion steht die Auswahl unscharfe Kartendarstellung zur Verfügung. Wenn Sie die Funktion "Ungefähre Kartendarstellung" auswählen, erscheint als Praxisort auf der Karte die Mitte der Postleitzahl mit einem mehrere Kilometer großem Umkreis, der aus Diskretionsgründen die genaue Lokalisation der Praxis verhindert. Die Option „Ungefähre Kartendarstellung“ finden Sie unter der Einlage der Praxisadresse (Straße und PLZ).