

Sie möchten Ihre Praxis und ihr Lebenswerk in guten Händen wissen? Sprechen Sie uns an.

- Für jede erfolgreiche Praxisabgabe ist eine gründliche und rechtzeitige Vorbereitung und sorgfältige Planung notwendig. Dies gilt insbesondere für den Praxisverkauf in ländlichen Regionen, die als Lebensmittelpunkt für viele Jungmediziner nicht attraktiv sind.
- Aber auch für Praxen in Ballungszentren, denen aufgrund einer starken Überversorgung der Entzug der Zulassung droht. Dem betroffenen Arzt würde damit der Verlust des Lebenswerkes und ein erheblicher finanzieller Schaden hinsichtlich der Altersvorsorge drohen.
- Abgabewillige Ärzte sollten daher einige wichtige Schritte berücksichtigen, ihre Pläne rechtzeitig konkretisieren, strukturieren und auch steuerliche Vorgaben, Vertragsgestaltungen oder anstehende Personalfragen in ihre Planung mit einbeziehen.
- Eine im Vorfeld zwischen Abgeber und Übernehmer gut abgestimmte Vorgehensweise führt zu einem sinkenden Übernahmerisiko und erhöht die Zahlungsbereitschaft eines angemessenen Preises.

Ablauf einer Praxisabgabe

Je nach Region und Versorgungssituation vor Ort können mögliche Übernahmeszenarien in Betracht kommen:

- Verkauf in offenen (unterversorgten) Gebieten: Ohne längere Übergabephase, Abgeber können die Praxis ausschreiben und mit einem geeigneten Nachfolger die Übergabemodalitäten verhandeln.
- Verkauf in gesperrten (überversorgten) Gebieten: In der Regel mit längerer Übergabephase, ggf. erfolgt Prüfung auf Versorgungsrelevanz durch den Zulassungsausschuss (ob Nachbesetzung aus Versorgungsgründen erforderlich ist) noch vor der eigentlichen Ausschreibung.

Ihr individuelles Dienstleistungspaket

- Unsere Erfahrungen zeigen, kein Projekt ist wie das andere. Nach einer ausführlichen und umfassenden Analyse stellen wir Ihnen das aus unserer Sicht passende Paket vor, um Ihr Projekt erfolgreich zu machen.