



## Praxisabgabe von A-Z

16:00 – 17:00 Planung der Praxisabgabe und Nachfolgersuche

Zukunftsvorsorge (Finanzplan, Altersvorsorge, Versicherungen). Praxisanalyse: Patientenstruktur, Behandlungsangebot, Ausstattung, wirtschaftliche Situation, Vertragscheck. Standortanalyse/Wettbewerbssituation. Erstellung eines Exposés. Ansprache potentieller Nachfolger über verschiedene Kanäle. Gezielte Selektion ernsthafter Interessenten. Verkaufsverhandlungen.

17:00 – 17:15 Pause

17:15 – 18:00 Strategien für das Nachbesetzungsverfahren

Überblick über die aktuelle Rechtslage. Verhinderung des Praxisaufkaufs gegen Entschädigung. Verhalten während der Ausschreibung. Positionierung des Wunschnachfolgers im Auswahlverfahren. Übergangsgestaltungen: Anstellung, Berufsausübungsgemeinschaft, Job-Sharing, Verzicht gegen Anstellung.

18:00 – 18:15 Pause

18:15 – 19:00 Praxisübernahmevertrag und Durchführung

Übergabestichtag. Praxiseinrichtung und Mängelhaftung. Patientenkartei. Kaufpreis/-ermittlung, Fälligkeit, Sicherheiten. Übergang der Arbeitsverhältnisse. Überleitung aller Praxisverträge. Rechnungsabgrenzung Honorare und Kosten. Wettbewerbsklausel. Berufsunfähigkeit oder Todesfall. Zustimmung des Ehegatten. Evtl. Notarielle Beurkundung. Übergabeprotokoll.

19:00 – 19:15 Pause

19:15 – 20:00 Praxisbewertung und Besteuerung des Veräußerungsgewinns

Materieller Substanzwert und ideeller Praxiswert (Goodwill). Bewertungsmethoden. Marktpreis. Freibetrag und ermäßigter Steuersatz. Veräußerungszeitpunkt, ggf. freiwillige Bilanzierung. Kaufpreis: Einmalzahlung oder wiederkehrende Zahlungen. Sonderfälle: eigene Praxisimmobilie, Praxisabgabe an Kinder. Umsatzsteuer.

20:00 Ende der Veranstaltung

Referentin:

StB/RA Judith Kneilmann, Fachberaterin für den Heilberufsbereich (IFU/ISM gGmbH)