

„Ich stehe kurz vor meinem Ruhestand. Meine Praxis habe ich schon auf meinen Wunschnachfolger übertragen. Der Übernahmevertrag sichert mich nach allen Seiten ab.“



Gut, wenn man alles richtig gemacht hat. Kompetente Beratung durch Fachanwälte und Steuerberater.

Viele Ärzte fürchten, ihre Praxis sei heute nichts mehr wert. Der ärztliche Nachwuchs fehlt. Und sie haben keine Zeit für die Suche nach einem Nachfolger. Ist dem tatsächlich so?

Heute lassen sich noch immer gute Erlöse für Arzt- und Zahnarztpraxen erzielen, für allgemein-ärztliche und Facharztpraxen. Für die Praxis entscheidend ist allein, dass sie für den Nachfolger attraktiv ist und die Bank sie finanziert. Das Verkaufskonzept lautet daher: „Die Braut schmücken.“

Wir helfen Ihnen dabei. Wir bereiten Sie und Ihre Praxis auf den Verkauf vor. Rechtzeitig vor dem geplanten Ruhestand unterziehen wir Ihre Praxis einem Health Check. Das heißt: Bilanzen erstellen. Sachwerte ermitteln. Schwachstellen im Praxismanagement aufzeigen und abstellen. Die Praxisverträge lukrativer und „banksicher“ gestalten. Ein rechtssicherer Kaufvertrag rundet die Übergabe ab.

Weitere Informationen erhalten Sie bei uns unter www.finck-partner.de.

FINCK ■ ALTHAUS ■ SIGL ■ PARTNER
RECHTSANWÄLTE · STEUERBERATER

Das A und O des Praxisverkaufs: Planen Sie die Praxisabgabe rechtzeitig!

Erarbeiten Sie mit Ihrem Berater ein individuelles und detailliertes Übergabekonzept. Das dauert einige Zeit - nehmen Sie sich diese. Nur so können Sie sicher sein, dass Ihnen der Erlös aus dem Verkauf Ihrer Praxis erhalten bleibt. Vor allem steuerlich bietet sich hier ein enormer Gestaltungsspielraum.

Überlegen Sie, wann und wie Sie Ihren Ruhestand beginnen wollen. Wieviel Rente soll Ihnen übrig bleiben? Bzw.: Wieviel Rente benötigen Sie, um Ihren bisherigen Lebensstandard zu wahren?

Wichtige Vorüberlegungen:



- Wie ist der Ist-Zustand der Praxis?
- Nutzen Sie das volle Potential Ihrer Praxis?
- Entwickeln Sie eine klare Preisvorstellung.
- Überlegen Sie sich die Abgabekonditionen.
- Wer übernimmt die Vertragsgestaltung?
- Wie ist die Finanz- und Steuersituation?

Warum sollte Ihr Nachfolger nicht die Vertragsgestaltung übernehmen?

Ein Rechtsanwalt ist immer Interessenvertreter seines Mandanten. Der Rechtsanwalt des Käufers wird also die Interessen seines Mandanten stets in dem Vertrag berücksichtigen - und Ihre hinten anstellen. Beugen Sie vor und lassen Sie Ihren Anwalt den Vertrag erstellen; vereinbaren Sie mit dem Käufer die Kosten zu teilen. Das geht.

Mit der Beauftragung eines erfahrenen Fachanwalts für Medizinrecht minimieren Sie das Risiko eines nichtigen Vertrags. Er kann Ihnen zudem mögliche Alternativen aufzeigen, wenn Sie Ihre berufliche Tätigkeit nicht sofort beenden wollen.

Warum dann noch einen Steuerberater?

Spielen Sie mit steuerlichen Gestaltungsvarianten. Ein Beispiel: Schieben Sie den Praxisverkauf möglichst auf den Jahresanfang. Andernfalls ist der Verkaufserlös zusammen mit dem Jahresgewinn zu versteuern - das sollten Sie aus Gründen der Steuerersparnis vermeiden.

Vermeiden Sie häufige Fehler:

- Verdrängen der Problematik und damit Hektik kurz vor dem Ruhestand
- Falsche oder keine Nachfolgeregelung
- Fehlende Kommunikation mit dem Partner
- Fehlende Praxisinnovationen
- Mangelndes wirtschaftliches Verständnis
- Überstürzte Vertragsverhandlungen

- Folglich: Wertverlust der Praxis

Wer unter Zeitdruck handelt, findet meist schlechte Verkaufsargumente. Behalten Sie also die Kontrolle über Zeitpunkt und Umfang der Abgabe.

Neben dem tatsächlichen Bedarf am Markt bestimmt die Ertragskraft Ihrer Praxis deren Wert. Ausgangspunkt hierfür sind regelmäßig die betriebswirtschaftlichen Daten der letzten drei Jahre. Wenn Sie diese rechtzeitig verbessern, steigern Sie den möglichen Verkaufserlös. Dazu sollte Ihre Praxis modernen Ansprüchen genügen. Laufende Verträge sollten angepasst werden. Schmücken Sie die Braut!

Bei der Suche nach einem Nachfolger können Ihnen Praxisvermittler helfen. Er sollte sich nicht nur regional, sondern überregional nach Interessenten umsehen. Dabei sollte er diskret vorgehen.

Checkliste Praxisverkauf - Für Minimalisten



- Vertragsgegenstand, Inventar
- Patientenkartei (Datenschutz)
- Personal (Arbeitsverträge)
- Praxisräume (Mietvertrag)
- Honorarforderungen
- Haftungsbegrenzung
- Kaufpreis

Was zeichnet Finck Althaus Sigl & Partner aus?

Wir bieten rechtliche, steuerliche und wirtschaftliche Beratung aus einer Hand. Jeder Rechtsanwalt und Steuerberater unserer Kanzlei arbeitet im Team, hier mit unseren Fachanwälten für Medizinrecht, Handels- und Gesellschaftsrecht sowie Steuerrecht.

FINCK ■ ALTHAUS ■ SIGL ■ PARTNER

RECHTSANWÄLTE · STEUERBERATER

Nußbaumstraße 12 80336 München

Telefon 089 652001 Telefax 652002