



Fahrplan Praxisabgabe

Der vorliegende Fahrplan soll Ihnen eine Hilfestellung bei der langfristigen Planung Ihrer Praxisabgabe geben.

Nutzen Sie parallel unsere [Checkliste](#), um nichts zu vergessen!

Fünf Jahre vor der geplanten Abgabe*

Machen Sie sich Gedanken, über Ihren **Nachfolger**, also an wen die Praxis abgegeben werden soll:

- Soll die Praxis auf ein **Familienmitglied** übergehen?
- Müssen Sie einen **Nachfolger suchen**? In diesen beiden Fällen könnte eine Anstellung des Nachfolgers erwägenswert sein, z.B. für ein halbes Jahr als Sicherstellungsassistent. Zudem bietet sich Ihnen die Möglichkeit, schrittweise aus der Praxis auszusteigen.
- Gibt es die Möglichkeit, Ihren Vertragsarztsitz in ein **MVZ einzubringen**? In diesem Fall muss kein Nachbesetzungsverfahren durchgeführt werden, soweit Sie sich drei Jahre dort anstellen lassen.

Die eigene Praxis ist keine Altersvorsorge mehr! Machen Sie sich in dieser Phase bereits Gedanken über Ihre **Altersabsicherung**:

- Wie hoch sind die zu erwartenden Bezüge durch das Versorgungswerk?
- Welche Altersabsicherungen gibt es noch? Ab wann und in welcher Höhe können diese bezogen werden?
- Bestehen noch Verbindlichkeiten, ggf. in welcher Höhe, oder sind alle Finanzierungen abgeschlossen? Soweit noch laufende Finanzierungen vorhanden sind, besteht die Möglichkeit des Eintritts in die laufenden Verträge?
- Wie hoch ist die steuerliche Belastung im Falle der Realisierung eines Verkaufserlöses (Stichwort halber Steuersatz)?

Binden Sie in jedem Fall Ihren Steuerberater in diese Überlegungen mit ein!

Drei bis Fünf Jahre vor Abgabe

Machen Sie eine Standortanalyse (Patientenklientel, Konkurrenzsituation, Zuweiserbestand, Über- oder Unterversorgung, Verkehrsanbindung der Praxis etc.).

Prüfen Sie, ob es noch rentabel ist, in medizinisches Gerät und Inventar zu **investieren**, um den Marktwert Ihrer Praxis zu erhöhen.

* Die angegebenen Zeiten sind dabei nur Erfahrungswerte. Wenn im Einzelfall eine schnellere Praxisabgabe erforderlich ist, ist vor allem das Nachbesetzungsverfahren vor dem Zulassungsausschuss mit festen Fristen und Zeitabläufen zu beachten. Hier muss dann eine enge Abstimmung mit dem Zulassungsausschuss erfolgen.



Machen Sie eine **Bestandsaufnahme aller laufenden Verträge** und prüfen Sie, inwieweit diese Auswirkungen auf eine Praxisabgabe haben können.

- Bei einer geplanten Praxisübernahme muss mit dem Vermieter abgeklärt werden, ob ein Nachfolger auch den bestehenden **Mietvertrag** eintreten kann.
- Ebenso könnte die **Einarbeitung neuer Mitarbeiter** die Attraktivität der Praxis steigern.
- Prüfen Sie Ihre langfristigen **Leasingverträge**, inwieweit diese übernommen werden dürfen.

Ein bis drei Jahre vor Abgabe

Spätestens zwei Jahre vor Abgabe sollten Sie die **Nachfolgersuche starten**, insbesondere wenn Sie noch eine gemeinsame Tätigkeit mit dem Praxisnachfolger planen. Soweit Sie Diskretion wahren wollen, können wir gerne für Sie eine Anzeige aufgeben.

Während dieser Zeit sollten Sie sich auch Gedanken über den Kaufpreis machen. Der **Praxiswert** bemisst sich dabei in der Regel anhand der Ertragssituation der letzten drei Jahre. Stellen Sie die Steuerunterlagen und Honorarbescheide der letzten drei Jahre zusammen. Sie können einen Praxisbewerter beauftragen oder gemeinsam mit Ihrem Steuerberater nach der neuen Ärztekammermethode einen Wert ermitteln. Wir beraten Sie gerne über die Vor- und Nachteile.

Ein bis Zwei Jahre vor Abgabe

Verhandeln Sie mit dem Nachfolger den **Kaufvertrag**. Achten Sie auf Ausstiegsmöglichkeiten, falls der Kauf nicht zustande kommt, und lassen Sie sich den Kaufpreis sichern!

Machen Sie sich, evtl. gemeinsam mit Ihrem Nachfolger, Gedanken über die Zusammensetzung des Praxispersonals. Bei einem Kauf einer Praxis gehen die **Angestelltenverträge** automatisch mit über. Entscheiden Sie ggfs. gemeinsam über neue Anschaffungen.

Prüfen Sie alle anderen **Dienstleistungsverträge** wie EDV, Telefon, Homepage etc.

Prüfen Sie, ob Sie nach Beendigung Ihrer Tätigkeit für Ihren Berufshaftpflichtschutz eine Versicherung zur **Nachhaftung** benötigen.

Neun bis sechs Monate vor Abgabe

Kalkulieren Sie genügend Zeit ein für das Nachbesetzungsverfahren vor dem Zulassungsausschuss. Ihr Nachbesetzungsantrag muss in der Regel 4 Wochen



vor der Sitzung eingereicht werden. Beachten Sie dabei, dass der Ausschuss zunächst über die **Nachbesetzungsfähigkeit** Ihres Vertragsarztsitzes entscheiden muss. Erst dann kann der Sitz **ausgeschrieben** werden. Die Ausschreibung nimmt dabei mindestens vier weitere Wochen in Anspruch. In einer zweiten Sitzung des Zulassungsausschusses, die häufiger wiederum erst vier bis sechs Wochen nach Ende der Ausschreibung stattfindet, wird darüber entschieden, mit welchem Nachfolger der Vertragsarztsitz konkret nachbesetzt wird. Sofern sich noch andere Ärzte oder MVZ um den Vertragsarztsitz beworben haben, muss der Praxisabgeber zuvor auch mit diesen in Kontakt treten, wenn auch nur um mitzuteilen, dass er schon einen Wunschnachfolger gefunden hat. Auch dies kann allerdings zu einer weiteren Verzögerung führen.

Ein bis drei Monate vor der Abgabe

Informieren Sie Ihre

- MitarbeiterInnen (spätestens 1 Monat vor Übergabe ist verpflichtend!)
- Patienten / Patientinnen
- Zuweiser und Kollegen

Sollten Sie Fragen haben, kontaktieren Sie uns:

TACKE KOLLER
Rechtsanwälte PartG mbB
Rindermarkt 3 und 4, 80331 München
info@tacke-koller.de
(089) 18 94 43 30
www.tacke-koller.de | www.kanzlei-medizinrecht-muenchen.de