

Praxisabgabe

einfach. strukturiert. erfolgreich



Praxisabgabe - leicht gemacht





Vorbereitung

gründlich. informiert. voraus.



Beginnen Sie die Planungen 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.

Abgabezeitpunkt

geplant. pünktlich. sicher.

- Bei KV-Sitz Kontakt zur zuständigen KV aufnehmen
- Praxisabgabe ankündigen
- Angaben über das Nachbesetzungsverfahren einholen
- Planungsbereich gesperrt, wenn ja bis wann
- KV über Einsetzung des Wunschnachfolgers informieren





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 und Fachliteratur. Inventar mit dem entsprechenden Zeitwert versehen.
- 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 haben die Patienten-Bindung, Scheinanzahl und Privatpatienten Anteile, woraus der sogenannte Verkehrswert resultiert. In erster Linie bestimmen jedoch Angebot und Nachfrage den Verkaufserlös.

Überblick

klar. übersichtlich. vollständig.

Damit der Praxisnachfolger 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.)



ARZTBÖRSE

Online Portal von Ärzten für Ärzte

Praxisübergabe - Stellenangebote - Praxisimmobilien

Praxisabgabe

Praxisübergabe

Praxisabgabe (Inhaber oder Angestellt)
umsatzstarke Allgemeinanzpraxis in



Die Praxis ist ein "gemachtes Nest" für eine
Übernahme, Jahresumsatz ca. 530.000 €, die ein
ein Gewinn vor Steuern von ca. 320.000 € bei einer

Handwitt kann nicht nur Handball -
Facharzt Allgemeinmedizin oder Innere



Ärztstelle: Moderne allgemeinmedizinische
Gemeinschaftspraxis mit digitaler Anbindung
sucht einen engagierten angestellten Facharzt

Gemeinschaftspraxis in Korbach bildet
Weiterbildungsassistenten aus



In unserer Praxis für Allgemeinmedizin verstehen
wir uns als Lotse unserer Patienten, die wir im
Dschungel der vielfältigen schulmedizinischen

Nachfolgersuche

unabhängig. frisch. erfolgreich.

Es gibt zahlreiche Möglichkeiten bei der Suche nach einem geeigneten Praxismachfolger. Angefangen von der Suche im eigenen Ärztenetzwerk über eine Anstellung mit Praxisassoziation, über digitale Praxisbörsen bis zum Maklerservice. Unser Rat ist es, keine Exklusivverträge abzuschließen, sondern sich alle Optionen offen zu halten. Ihre Vorteile bei der Arztbörse:

- Gezielte Ansprache junger ärztlicher Zielgruppen
- Attraktive Inserate
- Hohes Google Ranking bei Ärzt:innen
- Chiffre Funktion & Diskretion
- Standortanalyse & Geomarketing
- Verdienstkalkulator & Praxiswert ermitteln
- Übersichtliche Preisgestaltung



Kommunikation

sinnvoll. hilfreich. praktisch.

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

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 und digitale Patientenkartei. Holen Sie die Zustimmung der Patienten unbedingt ein, um nicht gegen die ärztliche Schweigepflicht zu verstoßen.





Arztbörsen Inserat

attraktiv. digital.modern.

Das Eingabeformular zum Inserat aufgeben ist in sechs Reiter gegliedert:

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

Informationsdichte: Je mehr Angaben Sie in Ihrem Inserat machen, 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 Innenarchitektur Fotografen zu investieren.



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“.

Übersicht

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

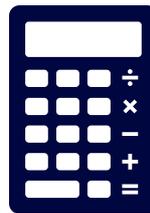
- 🔘 Praxislage (Land/Stadt/Speckgürtel)
- 🔘 Leistungsspektrum / Ausbaupotential / Patientenzahl / Privatpatienten
- 🔘 Altbau/Neubau / Umgebung / Freizeitwert
- 🔘 Arbeitsbelastung / Verdienstmöglichkeit / Praxisteam





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 Praxisnachfolgern eine Einschätzung der wirtschaftlichen Eckdaten Ihrer Arztpraxis. Die roten Ziffern sind bundesweite Durchschnittswerte.

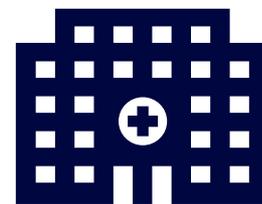
Praxisrechner

Mit dem Praxisrechner können Sie den Wert Ihrer Praxis bestimmen. Das Ergebnis können Sie optional in Ihrem Inserat anzeigen.



Immobilie & Infrastruktur

hell. bunt. 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, ÖPNV usw.). Gerade für junge Kolleg:innen spielen Kitas und Schulen sowie ein attraktives Freizeitangebot eine wichtige Rolle.

Inventar & Leistungsspektrum

vielseitig. modern. flexibel.



Angaben zu den Praxisräumen und der Ausstattung Ihrer Praxis. Welche Geräte 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, Zertifizierungen usw.).





Kontakt Daten & Diskretion

diskret. anonym. 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 "Unscharfe Kartendarstellung" auswählen, erscheint als Praxisort auf der Karte die Mitte der Postleitzahl mit einem mehrere Kilometer großem Umkreis, der aus Diskretionsgründen die genaue Lokalisation Ihrer Praxis verhindert.

Wir wünschen viel Erfolg bei der Praxisabgabe.