2. überarbeitete Auflage

WEGWEISER

G. Kirschner / P. Wigge (Hrsg.)

Arzt und Praxisabgabe

Planen, entscheiden, durchführen

WIRTSCHAFTEN

Deutscher Ärzte-Verlag

Deutsches Ärzteblatt

G. Kirschner / P. Wigge (Hrsg.)
Arzt und Praxisabgabe

G. Kirschner/ P. Wigge (Hrsg.)

Arzt und Praxisabgabe

Planen, entscheiden, durchführen

2. überarbeitete Auflage

Mit Beiträgen von H. Binsch, M. Frehse, B. Glazinski, K. Henze, T. Hesse, G. Kirschner, S. Kleinke, M. Pachner, J. Remmert, U. Tonner, P. Wigge

Mit 23 Tabellen, 12 Abbildungen und 23 Checklisten

Deutscher Ärzte-Verlag Köln

ISBN (E-BOOK)
978-3-7691-3599-2
aerzteverlag.de

1. Auflage 2006

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de abrufbar.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- oder Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Wichtiger Hinweis:
Die Medizin und das Gesundheitswesen unterliegen einem fortwährenden Entwicklungsprozess, sodass alle Angaben immer nur dem Wissensstand zum Zeitpunkt der Drucklegung entsprechen können.
Die angegebenen Empfehlungen wurden von Verfassern und Verlag mit größtmöglicher Sorgfalt erarbeitet und geprüft. Trotz sorgfältiger Manuskripterstellung und Korrektur des Satzes können Fehler nicht ausgeschlossen werden.
Verfasser und Verlag übernehmen infolgedessen keine Verantwortung und keine daraus folgende oder sonstige Haftung für Schäden, die auf irgendeine Art aus der Benutzung der in dem Werk enthaltenen Informationen oder Teilen davon entstehen.

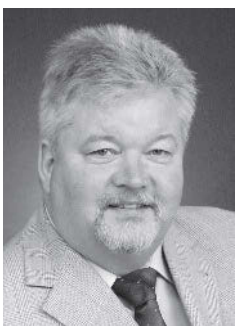
Das Werk ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung in anderen als den gesetzlich zugelassenen Fällen bedarf deshalb der vorherigen schriftlichen Genehmigung des Verlages.

Copyright © 2014 by
Deutscher Ärzte-Verlag GmbH
Dieselstraße 2, 50859 Köln

Umschlagkonzeption der Reihe Wegweiser:
Deutscher Ärzte-Verlag GmbH
Produktmanagement: Dr. Ulrike Schaeben
Content Management: Gabriele Schubert
Manuskriptbearbeitung: Thalia Andronis
Titelabbildung: GettyImages
Satz: Plaumann, 47807 Krefeld
Druck/Bindung: Warlich-Druck, 53340 Meckenheim

5 4 3 2 1 0 / 601

Autorenverzeichnis



Dipl.-Kfm. Hans Binsch
A.S.I. Wirtschaftsberatung AG
Von-Steuben-Str. 20
48143 Münster
Tel.: 02 51/21 03-206
E-Mail: hans.binsch@asi-online.de
Homepage: www.asi-online.de
Kurzportrait: BWL-Studium in Münster, langjährige Recherche- und Ausbildungstätigkeit bei der A.S.I. Wirtschaftsberatung AG im Berufsfeld Mediziner. A.S.I. arbeitet seit 1969 als Wirtschaftsberatung für Ärzte und Zahnärzte in mehr als 30 deutschen Universitätsstädten und übernimmt für ihre Mandanten die Vermittlung und lebensbegleitende Betreuung von Versicherungen, Geldanlagen, Finanzierungen, Immobilien usw. in der Zusammenarbeit mit über 150 Produktpartnern. Die Beratung zur Niederlassung, Praxisführung, und -abgabe bildet das zweite Geschäftsfeld.

Rechtsanwalt Michael Frehse
Fachanwalt für Medizinrecht, Wirtschaftsmediator
Kanzlei am Ärztehaus
Dorpatweg 10
Germania Campus
48159 Münster
Tel.: 02 51/2 70 76 88-0
E-Mail: m.frehse@kanzlei-am-aerztehaus.de
Homepage: www.kanzlei-am-aerztehaus.de
Kurzportrait: Jurastudium in Münster und Nijmegen, Niederlande. Danach wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Arbeits-, Sozial- und Wirtschaftsrecht an der Universität Münster. Seit 2001 anwaltlich ausschließlich im Medizinrecht tätig. 2006 gründete er mit den Rechtsanwälten Mack und Vogelsang die „Kanzlei am Ärztehaus“ in Münster. Die Kanzlei am Ärztehaus mit Standorten in Münster, Dortmund und Köln ist auf die Beratung von Ärzten, Krankenhausärzten, Zahnärzten, Psychotherapeuten, Apothekern und anderen Leistungserbringern, Verbänden und Körperschaften des Gesundheitswesens spezialisiert. Michael Frehse ist Fachanwalt für Medizinrecht, seit 2006 Bevollmächtigter der Ärztekammer Westfalen-Lippe in berufsrechtlichen Verfahren, seit 2012 Wirt-

schaftsmediator. Seine Beratungsschwerpunkte umfassen unter anderem das Vertragsarztrecht, Ärztliches Berufsrecht, Niederlassung, Praxisabgabe und Praxisauseinandersetzung, Praxisstrategieplanung, Ärztliches Gesellschaftsrecht, Vertragsgestaltung im Medizinrecht (u.a. Kooperationen im Gesundheitswesen/Berufsausübungsgemeinschaften/Medizinische Versorgungszentren/neue Versorgungsformen), (zahn)ärztliche Kooperation mit Krankenhäusern und pharmazeutischer Industrie. Michael Frehse publiziert regelmäßig in Fachzeitschriften, ist Herausgeber medizinrechtlicher Fachbücher, tritt auf zahlreichen Veranstaltungen als Referent auf und ist in verschiedenen medizinrechtlichen Vereinigungen aktiv tätig.

Professor Dr. Bernd Glazinski
MSA Management System Anwendung AG
Beethovenstr. 24
50858 Köln
Tel.: 02 21/94 40 99-0
E-Mail: mitteilungen@msa-koeln.de
Homepage: www.msa-koeln.de
Kurzportrait: Diplom-Psychologe, M.A. Pädagogik, Unternehmensberater und Vorstandsvorsitzender der MSA AG mit Schwerpunkt Beratung, Strategie- und Personalentwicklung. Das Beratungsprofil umfasst die Organisationsentwicklung in einem systemisch-ganzheitlichen Kontext und die persönliche Beratung zum Verhalten und zur persönlichen Entwicklung. Professor Glazinski ist an der Rheinischen Fachhochschule Köln im Fachbereich „Wirtschaft und Recht“ tätig und leitet das Institut für angewandte Managementforschung als An-Institut und Forschungsschwerpunkt der Rheinischen Fachhochschule Köln. Verfasser von Fachbeiträgen, u.a. zum Thema „Arzt-Patienten-Kommunikation“ und „Mitarbeiterauswahl und -führung in der Arztpraxis“ in Publikationen des Bereiches Gesundheitsmanagement des Deutschen Ärzte-Verlages.

Karin Henze
Vereidigte Buchprüferin, Steuerberaterin, Wirtschaftsmediatorin
Konrad-Adenauer-Allee 10
44263 Dortmund
Tel.: 02 31/2 22 44-0
E-Mail: info@karin-henze.de
Kurzportrait: Steuerberaterin, vereidigte Buchprüferin, Ausbildung zur Wirtschaftsmediatorin. Selbstständig in eigener Kanzlei mit 20 Mitarbeitern. Bundesweit tätig mit dem Schwerpunkt der steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Beratung von Ärzten, Zahnärzten und Apothekern. Ehrenamtlich tätig in verschiedenen Vorständen von sozialen Einrichtungen. Langjähriges Mitglied im Prüfungsausschuss der Steuerberaterkammer Westfalen-Lippe.

Rechtsanwalt Tim Hesse
Kanzlei am Ärztehaus
Konrad-Adenauer-Allee 10
44263 Dortmund
Tel.: 02 31/22 24 41 00
E-Mail: t.hesse@kanzlei-am-aerztehaus.de
Homepage: www.kanzlei-am-aerztehaus.de
Kurzportrait: Studium der Rechtswissenschaften in Münster, fachspezifische Fremdsprachenausbildung für Juristen im amerikanischen Recht. Im Rahmen seines Rechtsreferendariats u.a. Studium an der Deutschen Hochschule für Verwaltungswissenschaften in Speyer. Seit Anfang 2011 ist Tim Hesse Mitarbeiter in der Kanzlei am Ärztehaus am Standort Dortmund. Die Kanzlei am Ärztehaus ist auf die Beratung von Ärzten, Krankenhausärzten, Zahnärzten, Psychotherapeuten, Apothekern und anderen Leistungserbringern, Verbänden und Körperschaften des Gesundheitswesens spezialisiert.

Tim Hesse berät unter anderem im Vertrags(zahn)arztrecht, bei Niederlassung, Praxisabgabe und Praxisauseinandersetzung, im (zahn)ärztlichen Gesellschaftsrecht, im Arbeitsrecht, Mietrecht und Chefarztvertragsrecht sowie im Bereich Wahlleistungsvereinbarungen, Liquidationsrecht und Ermächtigungen. Er veröffentlicht regelmäßig Beiträge zum Medizin-, Arbeits- und Sozialrecht in verschiedenen juristischen Fachzeitschriften.

Dipl.-Kfm. Georg Kirschner
A.S.I. Wirtschaftsberatung AG
Von-Steuben-Str. 20
48143 Münster
Tel.: 02 51/21 03-121
E-Mail: georg.kirschner@asi-online.de
Homepage: www.asi-online.de
Kurzportrait: Studium der Betriebswirtschaft an den Universitäten Dortmund und Münster (Schwerpunkt Marketing), seit 1988 Tätigkeit bei der A.S.I. Wirtschaftsberatung AG als Berater und Marketing-Leiter. Die A.S.I. Wirtschaftsberatung AG übernimmt für ihre Mandanten die Vermittlung und lebensbegleitende Betreuung von Versicherungen, Geldanlagen, Finanzierungen, Immobilien usw. in der Zusammenarbeit mit über 150 Produktpartnern. Die Beratung zur Niederlassung, Praxisführung, und -übertragung bildet das zweite Geschäftsfeld.

Sören Kleinke
Fachanwalt für Medizinrecht
Kanzlei am Ärztehaus
Dorpatweg 10
Germania Campus
48159 Münster
Tel.: 02 51/2 70 76 88-0
E-Mail: s.kleinke@kanzlei-am-aerztehaus.de
Homepage: www.kanzlei-am-aerztehaus.de
Kurzportrait: Jurastudium in Münster. Seit 1996 Tätigkeit als Rechtsanwalt ausschließlich auf dem Gebiet des Medizinrechts. Er ist Partner der „Kanzlei am Ärztehaus" im Büro Münster. Die „Kanzlei am Ärztehaus" ist auf die Beratung von Ärzten, Krankenhausärzten, Zahnärzten, Psychotherapeuten, Apothekern und anderen Leistungserbringern, Verbänden und Körperschaften des Gesundheitswesens spezialisiert.

Sören Kleinke ist Fachanwalt für Medizinrecht und seit 2007 Lehrbeauftragter der Hochschule Osnabrück. Seine Beratungsschwerpunkte umfassen unter anderem die Gestaltung unterschiedlicher Kooperationen, das Vertragsarztrecht, Medizinische Versorgungszentren, Integrierte Versorgung und das Erstattungsrecht. Er publiziert regelmäßig in einschlägigen Fachzeitschriften und ist als Referent auf zahlreichen Veranstaltungen tätig.

Michael Pachner
Steuerberater
Konrad-Adenauer-Allee 10
44263 Dortmund
Tel.: 02 31/2 22 44-0
E-Mail: michael.pachner@karin-henze.de
Kurzportrait: Steuerberater, Dipl.-Finanzwirt. Angestellter nach § 58 StBerG in der Kanzlei Karin Henze. Langjährige Tätigkeit in der steuerlichen und betriebswirtschaftlichen Beratung.

Rechtsanwalt Jens Remmert, LL.M.
Rechtsanwälte Wigge
Scharnhorststr. 40
48151 Münster
Tel.: 02 51/5 35 95-0
E-Mail: kanzlei@ra-wigge.de
Internet: www.ra-wigge.de
Kurzportrait: Rechtsanwalt Jens Remmert, LL.M., ist seit Beginn seiner anwaltlichen Tätigkeit auf das Gesundheitswesen fokussiert und, nach seiner Beschäftigung bei einer international agierenden Beratergruppe aus diesem Bereich, nunmehr am Standort Münster in der Medizinrechtsboutique Rechtsanwälte Wigge tätig. Die

Schwerpunkte seiner Tätigkeit liegen im Medizin-, Arbeits- und Gesellschaftsrecht. Hier ist er vor allem mit Vorgängen im Krankenhaus- und Vertragsarztrecht wie auch mit der Ausgestaltung vertraglicher Kooperationen der einzelnen Akteure im Gesundheitswesen (MVZ-Gründungen und Betrieb, Krankenhauskooperationen in der ambulanten und stationären Versorgung, medizinische Kooperationsgemeinschaften usw.) beschäftigt. Die auf das Gesundheitswesen zugeschnittene arbeitsrechtliche Tätigkeit schafft hierbei klare Synergieeffekte zwischen beiden Wirkungskreisen. Die Beratung konzentriert sich insbesondere auf das Arbeitsrecht im Krankenhaus, in individual- und kollektivrechtlicher Ausgestaltung, über das Chefarztrecht bis hin zur Implementierung von Compliancelösungen. Jens Remmert ist Master of Laws (LL.M.). Seine Masterthesis verfasste er zu dem Thema: „Die Implementierung von Compliance in bestehende Arbeitsverhältnisse“. Des Weiteren ist er fortwährend als Autor und Referent fachspezifischer Artikel und Vorträge im Gesundheitssektor tätig.

Rechtsanwältin Dr. Ulrike Tonner
Rechtsanwälte Wigge
Scharnhorststr. 40
48151 Münster
Tel.: 02 51/5 35 95-0
E-Mail: kanzlei@ra-wigge.de
Internet: www.ra-wigge.de

Kurzportrait: Dr. Ulrike Tonner setzte bereits während ihrer juristischen Ausbildung ihre Ausbildungsschwerpunkte auf den Bereich des Medizinrechts und bestärkte ihr Interesse an diesem Rechtsgebiet gezielt durch die Promotion über ein medizinrechtliches Thema. Seit 2010 ist sie für die ausschließlich auf das Medizinrecht spezialisierte Kanzlei Rechtsanwälte Wigge am Standort Münster tätig. Zuvor war sie als Rechtsanwältin für die BDO Deutsche Warentreuhand AG am Standort Köln, Fachbereich Gesundheit und Soziales, tätig. Die Schwerpunkte ihrer Beratungstätigkeit liegen im Arbeits-, Krankenhaus- und Vertragsarztrecht sowie im ärztlichen Berufsrecht. Dabei begleitet sie die Mandanten insbesondere bei zulassungsrechtlichen Fragestellungen, ärztlichen Kooperationsvorhaben sowie im Rahmen von Anstellungs- bzw. Chefarztverträgen. Neben ihrer anwaltlichen Tätigkeit ist Dr. Ulrike Tonner Autorin von gesundheits- und medizinrechtlichen Veröffentlichungen in einschlägigen Fachzeitschriften. Darüber hinaus unterstützt sie den Vorstand des Bundesverbandes Managed Care e.V. Regional NRW (BMC Regional NRW), Münster.

Rechtsanwalt Dr. Peter Wigge
Fachanwalt für Medizinrecht
Rechtsanwälte Wigge
Scharnhorststr. 40
48151 Münster
Tel.: 02 51/5 35 95-0
E-Mail: kanzlei@ra-wigge.de
Internet: www.ra-wigge.de

Kurzportrait: Dr. Peter Wigge war nach Abschluss des Studiums der Rechtswissenschaften zunächst als Fraktionsreferent für die FDP-Bundestagsfraktion in Bonn tätig. Anschließend arbeitete er als Referatsleiter für juristische Grundsatzfragen beim AOK-Bundesverband und im Bundesministerium für Gesundheit in Bonn. Seit 2001 führt er eine ausschließlich auf das Medizinrecht spezialisierte Kanzlei an den Standorten Münster, Hamburg, München und Lüdinghausen. Die Kanzlei berät Arztpraxen, Krankenhäuser, pharmazeutische Unternehmen und Hersteller von Medizinprodukten sowie andere Leistungsanbieter im Gesundheitswesen. Dr. Peter Wigge ist neben seiner anwaltlichen Tätigkeit Lehrbeauftragter für Medizinrecht an der Universität Münster und Mitglied des Executive Board des Masterstudiengangs „Medizinrecht", JurGrad Münster. Seit 1997 ist er Justitiar der Deutschen Röntgengesellschaft (DRG). Er ist Mitherausgeber verschiedener Zeitschriften (z.B. Arzneimittel & Recht, Gesundheitsökonomie und Qualitätssicherung) und Mitbegründer der „Berliner Gespräche zum Gesundheitswesen". Dr. Peter Wigge ist Vorstandsmitglied im Bundesverband Managed Care e.V., Berlin (BMC), Vorstandsvorsitzender des BMC-Regional NRW, Münster, und Mitglied im Fachausschuss Medizinrecht der Rechtsanwaltskammer Hamm.

Geleitwort

Sehr geehrte Kolleginnen und Kollegen,

das Wichtigste vorweg: Der sichere Verkauf Ihrer Praxis ist nicht mehr der Regelfall. Die derzeitige Altersverteilung unter den Ärzten bestätigt diese These. Die Verteilung der berufstätigen Ärztinnen und Ärzte hat sich im Jahr 2012 weiter zu den höheren Altersgruppen verschoben. Der Anteil der unter 35-Jährigen ist auf 17,2 Prozent gesunken, der Anteil der 40- bis 49-Jährigen auf 27,9. Demgegenüber stieg der Anteil der über 59-Jährigen auf 15,4 Prozent, der der 50- bis 59-Jährigen auf 28,1 Prozent. Wir haben heute einen klassischen Käufermarkt für die Praxen, das heißt: Mehr Ärzte wollen ihre Praxis abgeben als eine Praxis übernehmen.

Die bloßen Zahlen liefern aber keine ausreichende Erklärung für die im Vergleich zu früheren Jahren drastische Änderung der Situation. Selten war die Zurückhaltung junger Kolleginnen und Kollegen beim Kauf einer Praxis so groß wie heute. Die Verunsicherung ist verständlich. Sie ist verursacht durch die massiven strukturellen Veränderungen, die das deutsche Gesundheitssystem in den letzten Jahren erfahren hat. Mit dem Gesundheitssystemmodernisierungsgesetz (GMG) wurden die Eckpfeiler gesetzt, weitere wesentliche Veränderungen gab es durch das Vertragsarztrechtsänderungsgesetz (VÄndG) und das GKV-Versorgungsstrukturgesetz (GKV-VStG). Vielfältige Regelungen bieten neue Möglichkeiten ambulant tätig zu sein und zu kooperieren. Gleichzeitig wächst der Konkurrenzdruck auf den einzelnen Vertragsarzt. Auch organisatorische Anforderungen wie EBM-Reform (Reform zum Einheitlichen Bewertungsmaßstab ambulanter Leistungen), Dokumentationspflicht und Qualitätssicherung beeinflussen zunehmend den Praxisalltag.

Als abgabewilliger Arzt sind Sie daher nach Jahren erfolgreicher Praxistätigkeit noch einmal gefordert, sämtliche wirtschaftliche und organisatorische, rechtliche und steuerliche Entscheidungsprozesse zu überprüfen und vielleicht den Kurs zu korrigieren, bevor Sie im Hafen des Ruhestandes landen.

Dabei gibt es einen Unterschied zum Berufsbeginn oder der Existenzgründung, der oft unausgesprochen bleibt: Ihnen bleibt nicht mehr so viel Zeit zur Kurskorrektur! Während dem neu niedergelassenen Arzt 30 und mehr Berufsjahre Zeit bleiben, um finanzielle Schieflagen wieder auszugleichen, erleben viele abgabewillige Kolleginnen und Kollegen die beklemmende Situation, dass (wirtschaftliche) Fehler und/oder Fehlberatungen – wenn überhaupt – nur unter großen Schmerzen geheilt werden können. Immer wichtiger für den Erfolg der Praxisabgabe werden die Kontaktaufnahme mit niederlassungs- und kooperationswilligen Kolleginnen und Kollegen im Vorfeld sowie die Verhandlungsführung.

Der Ruf nach der „helfenden Hand“, die ruhig und fachlich fundiert, seriös und fehlerfrei den Praxisabgabeprozess begleitet, wird immer lauter. Es fällt auf, dass der Wunsch nach einer kompetenten Beratung und Begleitung, einer Moderation des gesamten Abgabeprozesses und nicht nur einzelner Teilbereiche, wie z.B. der Vertragsgestaltung, im Laufe der Jahre zunehmend deutlicher und offener ausgesprochen wird.

Unser Wegweiser hilft Ihnen entscheidend bei der Vorbereitung und Durchführung Ihrer Praxisabgabe. Dies spiegelt sich in der Gliederung wider. Im Zentrum steht das große Thema der Organisation, der Zeitplanung sowie der rote Faden für eine erfolgreiche Praxisabgabe, anschaulich gemacht durch Diagramme und Checklisten. Um diese zentrale Frage gruppieren sich die verständlichen und vor allem praxisnahen Antworten auf Ihre Fragen aus den Bereichen Steuern, (Standes-)Recht, Betriebswirtschaft und Finanzen, die unser Autorenteam, bestehend aus Juristen, Steuer-, Wirtschafts- und Unternehmensberatern auf der Basis spezieller Erfahrung im ärztlichen Beratungsumfeld für Sie erarbeitet hat.

Das Buch bereitet Sie auf die individuelle Beratung zu Ihrer Praxisabgabe vor und bringt Sie thematisch und inhaltlich mit den jeweiligen Gesprächspartnern auf Augenhöhe. Sie erhalten Antworten auf grundsätzliche Fragen in der Vorbereitungszeit für die Praxisabgabe und können im Bedarfsfall nachschlagen und Ihr Wissen in den verschiedenen Themenfeldern vertiefen.

Das Buch kann und soll jedoch niemals die individuelle Beratung ersetzen, sondern ein Fingerzeig sein bei Ihrem Weg in die Zeit nach der Praxistätigkeit. Dabei wünsche ich Ihnen persönlich recht viel Erfolg.

Prof. Dr. med. Eckel
Ehemaliger Präsident und Ehrenpräsident der Ärztekammer Niedersachsen
Ehemaliges Mitglied des Vorstandes der Bundesärztekammer

Inhaltsverzeichnis

1 Praxisabgabe im Wandel **1**

2 Vorbereitung auf die Praxisabgabe **5**

2.1 Aus guten Gründen früh beginnen! – 5

2.2 Im Freiflug oder abgesichert – brauche ich Berater? – 9

2.2.1 Wie finde ich den richtigen Berater? – 10

2.2.2 Was leistet der Wirtschaftsberater? – 11

2.2.3 Was kostet der Wirtschaftsberater? – 12

2.2.4 Recht- und hilflos? – Wie haftet der Berater? – 13

2.2.5 Pflichten bei Vermittlung und Beratung – 15

2.2.6 Auch Sie müssen mitwirken – Ihre Pflichten als Mandant – 16

2.2.7 Dokumentation des Beratungsgesprächs – 17

2.2.8 Steuer- und Rechtsberatung – 17

2.3 Frühzeitig zu bedenken – die Praxisabgabe innerhalb der Familie – 18

2.3.1 Die vorweggenommene Erbfolge: Schenkung – 19

2.3.2 Übertragung gegen Altersversorgung – 19

2.3.3 Verkauf der Praxis – 21

3 Nachfolgersuche **23**

3.1 Nachbesetzungsverfahren in gesperrten Gebieten – 23

3.2 Das Praxisnachfolgeverfahren – die Rolle des Zulassungsausschusses – 26

3.2.1 Auswahlkriterien – 28

3.2.2 Auswahl – 30

3.2.3 Was können abgelehnte Bewerber tun? – 30

3.3 Wie komme ich an geeignete Übernahmekandidaten? – Kontaktsuche – 30

3.4 Kontaktaufnahme – 31

3.5 Übernahmeverhandlungen erfolgreich führen – 32

3.5.1 Grundregeln der Kommunikation – 32

3.5.2 Der persönliche Eindruck zählt: Rahmenbedingungen der Gespräche – 34

3.5.3 So kommen Sie zum Ziel: Verhandlungsführung – 35

4 Alles geregelt? Die Praxisabgabe im Überblick **37**

5 Praxisbewertung – Praxiswert gerecht für beide Seiten ermitteln **41**

5.1 Materielle und immaterielle Faktoren des Praxiswertes – 41

5.2 Bewertungsverfahren – 42

6 Wie Sie Ihre Verträge rechtssicher gestalten **45**

6.1 Praxisübernahmevertrag – 46

6.2 Übergangskooperationen – 51

6.3 Job-Sharing und Praxisabgabe – 58
6.4 Praxisveräußerung an ein Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ) – 59
6.5 Zulassungsverzicht und Anstellung bei einem Vertragsarzt – 62
6.6 Schrittweise Praxisabgabe durch Teilzulassung – 63
6.7 Praxisaufkauf durch KV – 63

7 Praxisabgabe aus steuerlicher Sicht 65
7.1 Veräußerungserlös und Veräußerungsgewinn – 65
7.2 Steuervergünstigungen – 65
7.3 Kaufpreisraten und -renten – 67
7.4 Bestimmung des Abgabezeitpunkts – 68
7.5 Praxis im eigenen Haus – 68
7.6 Praxisabgabe innerhalb der Familie – 69

8 Einkommenssicherung und privates Vermögensmanagement – kalkulieren, vorsorgen, anlegen 71
8.1 Das dynamische Alterssicherungsmodell – wie es funktioniert – 71
8.1.1 Kosten der elementaren Lebenshaltung – 72
8.1.2 Lebensstandardkosten – 73
8.1.3 Kosten der individuellen Lebensgestaltung – 73
8.2 Das ärztliche Versorgungswerk – 73
8.3 Vermögensmanagement – vor, während und nach der Praxisabgabe – 77
8.3.1 Der Anleger auf dem Feldherrenhügel – 77
8.3.2 Aufgabenteilung zwischen Anleger und Berater – 77
8.3.3 Anlageziel- und mentalitätsinduzierte Anlagestrategien im Überblick – 78
8.3.4 Asset Management und Portfoliostrategien – 79
8.3.5 Management der Fälligkeiten – 83
8.3.6 Kreditmanagement – 84

9 Was geschieht mit Ihren Alterseinkünften? 89
9.1 Systematik der Altersversorgung – Basis-, Zusatz- und private Versorgung – 89
9.2 Der Staat will mehr von Ihrer Rente – das Beispiel des Dr. med. Omnes – 90
9.3 Carpe diem – Altersvorsorgebeiträge absetzen, solange noch Zeit ist – 95
9.4 Sehen Sie Versicherungen in einem anderen Licht – 97

10 Versicherungen – kündigen, anpassen, weiterführen? 99
10.1 Bestandsaufnahme – bei der Praxisabgabe unerlässlich – 99
10.2 Auswirkungen der Praxisabgabe auf bestehende Versicherungen – 102
10.2.1 Was wird aus den Versicherungen für Sie als ehemaligen Praxisinhaber? – 102
10.2.2 Und was ist mit den Versicherungen für die Praxis? – 103
10.2.3 Die Versicherungen für die private Sphäre und Ihre Familie – 105
10.3 Checklisten Versicherungen – 106
Für den Praxisinhaber – 106
Für die Praxis – 108
Private Versicherungen – 110