



Dr. Lang
Steuerberatungsgesellschaft mbH

ERFOLGREICHER VERKAUF VON ARZT- UND ZAHNARZTPRAXEN

Bonn, März 2017

Dipl.- Ök. Jürgen Hilsamer
Steuerberater

Dr. Lang
Steuerberatungsgesellschaft mbH
Nordstraße 54a
53111 Bonn

Tel.: 0228 / 65 52 92

Fax: 0228 / 69 71 24

info@steuerberatung-dr-lang.de

www.steuerberatung-dr-lang.de

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

AGENDA

- 1 Dr. Lang Steuerberatungsgesellschaft mbH
- 2 Motivation und Wichtige Schritte vor Praxisübergabe
- 3 Kaufpreisfindung und Bewertungsmethoden
- 4 Steuerliche Aspekte
- 5 Der Verkaufsprozess
- 6 Weiterführende Informationen

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

DR. LANG STEUERBERATUNGSGESELLSCHAFT MBH

Unsere Vision

- Wir begleiten Sie als unabhängige und kompetente Ratgeber mit dem Ziel, Ihre Interessen als Selbständiger, Unternehmer, Institution oder Privatperson optimal zu vertreten sowie Ihren **wirtschaftlichen Erfolg zu fördern** und zu sichern.
- Wir legen größten Wert auf **höchste Kontinuität** in der persönlichen Betreuung sowie eine **ganzheitliche Betreuung** unserer Mandanten
- Wir verfügen über einen 30 jährigen Erfahrungsschatz in der Beratung von Ärzten, Zahnärzten, Apothekern, Psychologen, sonstigen Heilberufen sowie Handwerksbetrieben. Dieser praktische Erfahrungsschatz wird ergänzt durch zahlreiche steuerliche Veröffentlichungen.

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

AGENDA

- 1 Dr. Lang Steuerberatungsgesellschaft mbH
- 2 Motivation und Wichtige Schritte vor Praxisübergabe
- 3 Kaufpreisfindung und Bewertungsmethoden
- 4 Steuerliche Aspekte
- 5 Der Verkaufsprozess
- 6 Weiterführende Informationen

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

MOTIVATION UND VORGEHENSMODELL ZUR PRAXISÜBERGABE

Motivation

- Jeder Arzt wird seine Praxis früher oder später **freiwillig** oder in ca. 30% aller Nachfolgeprozesse **unerwartet** – etwa durch Unfall oder Krankheit - abgeben. Daher sollte jeder Arzt seinen Ausstieg im Rahmen seiner Möglichkeiten planen und vorbereiten.
- Um sicherzustellen, dass die Praxis im unerwarteten Notfall handlungsfähig bleibt, sollte ein **jährlicher Routinecheck** incl. einer Notfallplanung erstellt werden. Basierend auf dieser Planung sollte in einem nächsten Schritt die **Praxisnachfolgeplanung** erstellt werden.
- Darüber hinaus ist es ratsam, dass sich jeder Arzt mit grundsätzlichen Erwägungen zur Planung bzw. zur Abgabe seiner Praxis im Vorfeld auseinandersetzt und diese so gut wie möglich plant und vorbereitet. Hierbei muss sich der abgebende Arzt bewusst machen, dass der von ihm erzielte oder **gewünschte Praxiserlös eine Säule in seiner Altersvorsorge darstellen wird**, da die Einnahmen aus seiner Praxis dann wegfallen.
- Grundsätzlich ist jedoch zu konstatieren, dass der Bedarf vorhanden ist und in **Zukunft grundsätzlich positiv** zu bewerten ist, da nicht nur die Nachfrage der Patienten immer weiter zunimmt, sondern darüber hinaus auch in naher Zukunft von einem akuten Ärztemangel auszugehen ist.

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

MOTIVATION UND WICHTIGE SCHRITTE VOR PRAXISÜBERGABE

Wichtige Schritte vor Praxisübergabe

- Ein ganz wesentlicher Punkt bei der Abgabe bzw. Übernahme einer Arztpraxis ist das **Personal**. Für den Übernehmenden ist es von wesentlicher Bedeutung, dass er auf die fachliche und persönliche Kompetenz des Personals nachhaltig zurückgreifen kann und dessen Bindungswirkung zu den Patienten aufrechterhält.
- Auch die **Abrechnungspraxis** sollte kritisch überprüft und ggf. optimiert werden. Hinsichtlich der Patientenzahlen im GKV- und PKV-Bereich sollte anhand von Vergleichszahlen geprüft werden, ob die abzugebende Praxis von vergleichbaren Praxen abweicht, um auch hier eine etwaig notwendige Verbesserung möglich zu machen.
- Oft herrscht bei abgebenden Ärzten auch die Meinung vor, dass die Anschaffung des einen oder anderen teuren Gerätes nicht mehr notwendig sei, da man die Praxis bald abgeben werde. Aus **steuerlicher** Sicht und auch zur Erzielung eines höheren Verkaufspreises empfiehlt es sich allerdings, medizinisch und wirtschaftlich sinnvolle **Investitionen** bis zur Praxisabgabe **kontinuierlich fortzuführen**.

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

MOTIVATION UND WICHTIGE SCHRITTE VOR PRAXISÜBERGABE

Regulatorische Rahmenbedingungen

- Da fast alle Planungsbereiche gesperrt sind, ist der erste Schritt der Antrag zur Praxis-Ausschreibung bei der jeweiligen Kassenärztlichen Vereinigung. Zu beachten ist hierbei, dass ab dem 1. Januar 2017 Hausarztsitze nur noch von Allgemeinärzten übernommen werden dürfen.
- Ehegatten und Kinder des Abgebenden genießen Vorrang, weil das Grundgesetz Eigentum schützt.
- Angestellte Ärzte werden berücksichtigt, wenn es sich um Dauerassistenten handelt, die vom Zulassungsausschuss genehmigt wurden.
- Die Altersbeschränkung der sogenannten 68er Regelung wurde mit dem GKV-Versorgungsstrukturgesetz vom 22.12.2011 mit Wirkung zum 1. Januar 2012 aufgehoben.

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

AGENDA

- 1 Dr. Lang Steuerberatungsgesellschaft mbH
- 2 Motivation und Wichtige Schritte vor Praxisübergabe
- 3 Kaufpreisfindung und Bewertungsmethoden
- 4 Steuerliche Aspekte
- 5 Gestaltungsmöglichkeiten der Nachfolge
- 6 Weiterführende Informationen

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

KAUFPREISFINDUNG UND BEWERTUNGSMETHODEN

Wertbeeinflussende Faktoren

- Starke oder geringe **Arztdichte** sowie geringe oder hohe Anzahl niedergelassener Ärzte gleicher Fachrichtung in unmittelbarer Umgebung der Praxis.
- Verkehrsgünstige **Lage**, Nähe zu Haltestellen öffentlicher Verkehrsmittel, Parkmöglichkeiten, Nähe von Einkaufsmöglichkeiten.
- **Größe und Ausstattung der Praxis** (ausreichende Praxisgröße, mehrere Untersuchungs- und Behandlungszimmer, Anzahl der Toiletten, Sozialraum für Personal, Aus- und Umbaumöglichkeiten, Lärmempfindlichkeit der Praxisräume).
- Höhe der Vergütung des **Personals**.
- **Patientenstruktur** (Privatpatienten, Kassenpatienten, Rentneranteil, Häufigkeit der Fallzahl).
- **Internetpräsenz** incl. Bewertungen.
- Sowohl die Bewertungshinweise der Bundesärztekammer (BÄK)/ Kassenärztlichen Bundesvereinigung (KBV) als auch die grundsätzliche Ausführung des Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) folgen der wissenschaftlichen Basiserkenntnis, dass sich der Wert einer Arztpraxis ausschließlich aus deren Fähigkeit ableitet, **zukünftig finanzielle Überschüsse** für den Erwerber zu erzielen.

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

KAUFPREISFINDUNG UND BEWERTUNGSMETHODEN UMSATZMETHODE (1/1)

Umsatzmethode

- Nach jahrzehntelangem Brauch war es üblich, neben dem materiellen Praxiswert bei einer Praxisübernahme den ideellen Wert bei Arztpraxen mit 25 v.H. eines bereinigten durchschnittlichen Drei- bis Fünfjahresumsatzes zu bewerten.

Formel		Inhalt
Nachhaltiger Umsatz	400T€	Ist der durchschnittliche Jahresumsatz aus den letzten drei Kalenderjahren, exklusive des Umsatzes aus Leistungen , die ausschließlich und individuell personengebunden dem Praxisinhaber zuzurechnen sind.
Davon	25%	+/- 5 Prozent
= Ideeller Wert (Goodwill)	100T€	
+ materieller Wert	25T€	Lt. Anlageverzeichnis
= Kaufpreis	125€	

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

KAUFPREISFINDUNG UND BEWERTUNGSMETHODEN IDW (1/2)

Institut der Wirtschaftsprüfer IDW S 1 – Kernaussagen -

- Unter der Voraussetzung ausschließlich finanzieller Ziele bestimmt sich der Unternehmenswert durch den **Barwert** der mit dem Eigentum an dem Unternehmen verbundenen Nettozuflüsse (Erträge) an die Unternehmenseigner.
- Die **Nettozuflüsse** ergeben sich grundsätzlich aufgrund der finanziellen Überschüsse, die bei Fortführung des Unternehmens und Veräußerung etwaigen nicht betriebsnotwendigen Vermögens erwirtschaftet werden.
- Zur Ermittlung des Barwerts der prognostizierten finanziellen Überschüsse wird ein **Kapitalisierungszinssatz** verwendet, der die Rendite aus einer zur Investition in das zu bewertende Unternehmen adäquaten Alternativanlage repräsentiert.
- Mit diesem Kapitalisierungszinssatz werden die oben genannten Nettozuflüsse auf den Bewertungszeitpunkt abgezinst. Die Unsicherheit der künftigen **finanziellen Überschüsse** wird üblicherweise als Zuschlag zum Kapitalisierungszinssatz (Risikozuschlag) berücksichtigt. Die Summe der abgezinnten finanziellen Überschüsse ergeben den Unternehmenswert (Zukunftserfolgswert).

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

KAUFPREISFINDUNG UND BEWERTUNGSMETHODEN ÜBERSICHT

Institut der Wirtschaftsprüfer IDW S 1 – Berechnung -

Formel		Inhalt
Nettozuflüsse Praxis	200T€	Die Nettozuflüsse ergeben sich grundsätzlich aufgrund der finanziellen Überschüsse, die bei Fortführung des Unternehmens und Veräußerung etwaigen nicht betriebsnotwendigen Vermögens erwirtschaftet werden.
- alternatives Arztgehalt	100T€	Als Ausgangswert 2008 wurde unter Berücksichtigung von Facharztgehältern im Krankenhaus, bei Verbänden und der Pharmaindustrie 76T€ angesetzt.
= nachhaltig erzielbarer Gewinn	100T€	
Barwertfaktor	4,33%	1,16 % Zinssatz für risikolose Anlagen 16.2.2017 5,50 % Risikozuschlag (Bandbreite i.d.R. 5-6%) 6,66 % Kapitalisierungszins 35,00 % typisierte Einkommensteuerquote 4,33 % Kapitalisierungszins (Netto)
= Kaufpreis	188T€	mit einem Barwertfaktor von 2 Jahren

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

KAUFPREISFINDUNG UND BEWERTUNGSMETHODEN BÄK/KBV (1/3)

Bundesärztekammer/Kassenärztliche Bundesvereinigung v. 9. September 2008

- Der reine Bezug auf den Umsatz wurde aufgegeben. Die Hinweise gehen jetzt von einer **Ertragswertorientierten Methode** unter Berücksichtigung der Kosten aus.
- Der Ertragswert beinhaltet eine in die **Zukunft** gerichtete Analyse, während die bisherigen Richtlinien ausschließlich auf das wirtschaftliche Ergebnis der Vergangenheit abzielten.
- Für die Ärztekammern stellen die Bewertungsmethoden eine **Entscheidungshilfe** für eine gleichmäßige Beurteilung der Angemessenheit des Verkehrswertes einer Praxis dar, wenn sie einen Praxisübernahmevertrag daraufhin prüfen, ob die beruflichen Belange gewahrt sind (§ 24 der Muster-Berufsordnung).
- Die Bewertungskriterien können auf den Einzelfall nicht schematisch angewandt werden, da die **Verhältnisse jeder Arztpraxis unterschiedlich** und individuell zu beurteilen sind.

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

KAUFPREISFINDUNG UND BEWERTUNGSMETHODEN BÄK/KBV (2/3)

Bundesärztekammer/Kassenärztliche Bundesvereinigung v. 9. September 2008

- **Substanzwert**

Basis für die Ermittlung sind das Anlageverzeichnis der jeweils zu bewertenden Arztpraxis und die darin aufgeführten Güter wie z.B. Praxiseinrichtung einschließlich der medizinisch technischen Geräte, EDV, Büroausstattung, Vorräte der Praxis (Sprechstundenbedarf), sowie ggf. Ein- und Umbauten.

- **Ideeller Wert**

Der ideelle Wert ist aufgrund einer mehrjährig entstandenen Vertrauensbeziehung zwischen Praxisinhaber und Patienten nachhaltig personengebunden. Er ist daher seinem Wesen nach etwas anderes als der Geschäftswert (Firmenwert) eines gewerblichen Unternehmens, der auf einer durch sachliche Maßnahmen und Aufwendungen besonders geförderten Leistungsfähigkeit des Betriebs beruht.

- **Kaufpreis**

Die Summe aus Substanzwert plus dem ideellen Wert ergibt den zu zahlenden Kaufpreis.

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

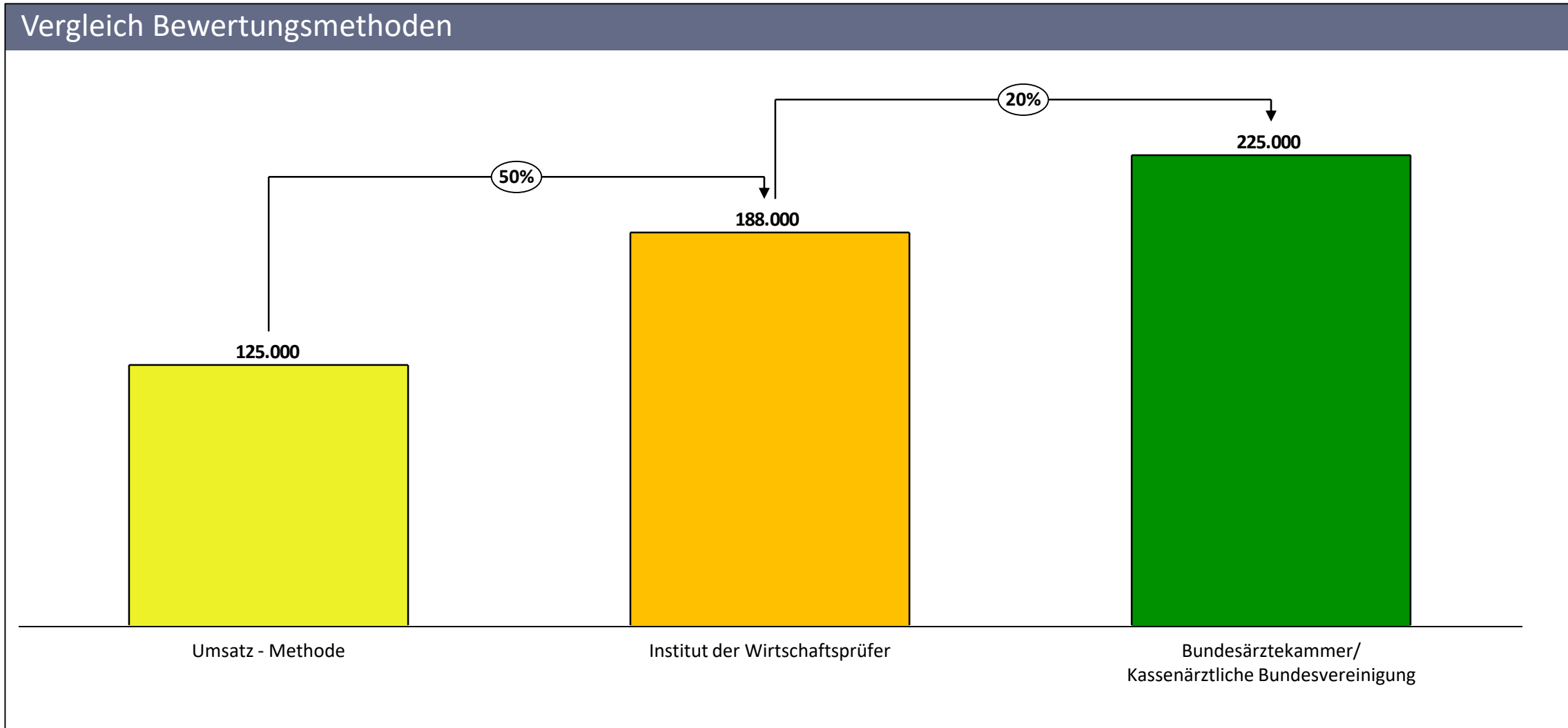
KAUFPREISFINDUNG UND BEWERTUNGSMETHODEN BÄK/KBV (3/3)

Bundesärztekammer/Kassenärztliche Bundesvereinigung v. 9. September 2008

Formel		Inhalt
+ übertragbarer Umsatz	400T€	Ist der durchschnittliche Jahresumsatz aus den letzten drei Kalenderjahren, exklusive des Umsatzes aus Leistungen, die ausschließlich und individuell personengebunden dem Praxisinhaber zuzurechnen sind.
- übertragbare Kosten	200T€	Sind die durchschnittlichen Praxiskosten in den letzten drei Kalenderjahren, korrigiert um nicht übertragbare Kosten, kalkulatorische Kosten. Nicht übertragbare Kosten sind solche, die mit nicht übertragbaren Umsatzanteilen zusammenhängen.
= übertragbarer Gewinn	200T€	Übertragbarer Umsatz reduziert um die übertragbaren Kosten. Es handelt sich hierbei um den Gewinn vor Steuern.
- alternatives Arztgehalt	100T€	Als Ausgangswert 2008 wurde unter Berücksichtigung von Facharztgehältern im Krankenhaus, bei Verbänden und der Pharmaindustrie 76T€ angesetzt.
= nachhaltig erzielbarer Gewinn	100T€	Dieser Betrag stellt den zusätzlichen Gewinn dar, den der Arzt als Unternehmer in eigener Praxis gegenüber einer Tätigkeit als angestellter Arzt erwirtschaften kann.
x Prognosemultiplikator	2	Der Prognosemultiplikator ergibt sich aus der Anzahl der Jahre, in denen von einer Patientenbindung durch die Tätigkeit des bisherigen Praxisinhabers ausgegangen werden kann. Er beträgt in der Regel für eine Einzelpraxis zwei Jahre.
= Ideeller Wert (Goodwill)	200T€	
+ materieller Wert	25T€	Lt. Anlageverzeichnis
= Kaufpreis	225T€	

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

KAUFPREISFINDUNG UND BEWERTUNGSMETHODEN – VERGLEICH -



Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

AGENDA

- 1 Dr. Lang Steuerberatungsgesellschaft mbH
- 2 Motivation und Wichtige Schritte vor Praxisübergabe
- 3 Kaufpreisfindung und Bewertungsmethoden
- 4 Steuerliche Aspekte
- 5 Der Verkaufsprozess
- 6 Weiterführende Informationen

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

STEUERLICHE ASPEKTE

- Der zu versteuernde Veräußerungsgewinn errechnet sich nach § 18 (3) EStG i.V.m. § 16 EStG wie folgt:
 - Verkaufspreis
 - Veräußerungskosten wie z.B. Steuerberatungs- und Rechtsanwaltskosten
 - Wert des Betriebsvermögens nach § 4 (1) oder § 5 EStG
 - = zu versteuernder Veräußerungsgewinn
- Gibt der Arzt lediglich seine ärztliche Tätigkeit auf, tritt an die Stelle des Veräußerungsgewinns der gemeine Wert der einzelnen Praxisgegenstände, das heißt der Wert, der im gewöhnlichen Geschäftsverkehr bei einer Veräußerung zu erzielen wäre.
- Auf Antrag wird nach § 16 (4) EStG bei Steuerpflichtigen die das 55. Lebensjahr vollendet haben, der Veräußerungsgewinn nur herangezogen, soweit er 45.000€ übersteigt. Dieser Freibetrag ermäßigt sich jedoch um den Betrag um den der Veräußerungsgewinn 136.000€ übersteigt. D.h. ab einem Veräußerungsgewinn von 181.000€ wird kein Abzugsbetrag mehr gewährt!
- Neben einer evtl. Vergünstigung nach § 16 (4) EStG greifen die Regelungen des § 34 EStG.

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

STEUERLICHE ASPEKTE

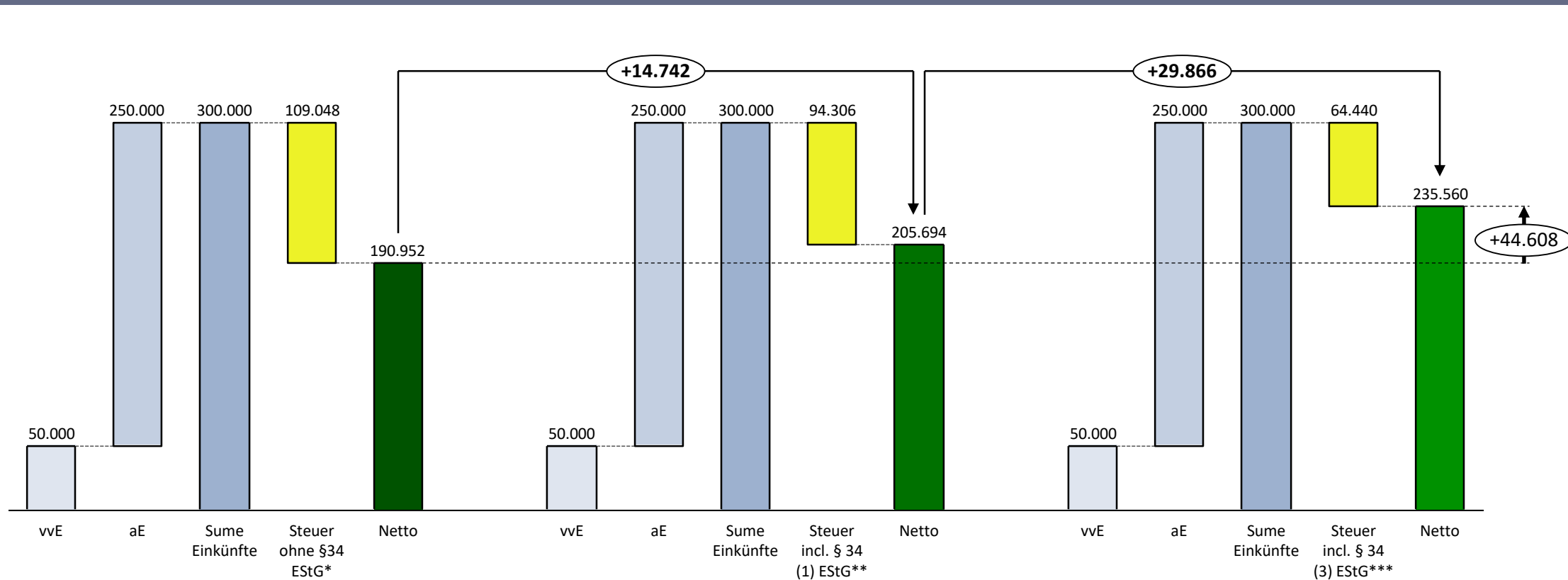
Vergünstigung nach § 34 EStG

- Zur Einkommensbesteuerung werden laufende und einmalige Einkünfte zusammengerechnet und grundsätzlich einem einheitlichen Steuersatz unterworfen.
- Dies führt zu Härten, da laufend bezogene Einkünfte (z.B. aus selbständiger Arbeit) mit außerordentlichen Einkünften (z.B. Veräußerungsgewinn) in einem Veranlagungszeitraum zusammentreffen und dadurch auch die laufenden Einkünfte von der durch die außerordentlichen Einkünfte ausgelösten Progressionswirkung erfasst und entsprechend höher besteuert werden, ohne dass eine nachhaltige Erhöhung der Leistungsfähigkeit eingetreten ist.
- Hinzu kommt, dass die Veräußerungsgewinne, die bei der Veräußerung oder Aufgabe einer Praxis entstehen, häufig auf der Aufdeckung stiller Reserven beruhen, die während eines längeren Zeitraumes angesammelt worden sind (- insbesondere der ideelle Wert).
- Um die Progressionswirkung zu mildern, gestattet § 34 EStG die Besteuerung mit ermäßigtem Steuersatz.

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

STEUERLICHE ASPEKTE – VERGÜNSTIGUNG NACH § 34 ESTG -

Vergleichsrechnung mit / ohne Vergünstigung nach § 34 ESTG



* Zusammenveranlagung § 26 EstG ohne Vergünstigung nach § 34 EstG

** Vergünstigung nach § 34 (1) EstG, $Steuerschuld = 5 \times [(Est(vvE + (aE:5)) - Est(vvE)] + Est(vvE)$

*** Vergünstigung nach § 34 (3) EstG, $Steuersatz\ ohne\ §\ 34\ EstG = 38,35\%\$ davon nach § 34 (3) EstG $56\% = 21,48\%$

aE = außerordentliche Einkünfte

vvE = verbleibende zu versteuernde Einkünfte

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

AGENDA

- 1 Dr. Lang Steuerberatungsgesellschaft mbH
- 2 Motivation und Wichtige Schritte vor Praxisübergabe
- 3 Kaufpreisfindung und Bewertungsmethoden
- 4 Steuerliche Aspekte
- 5 Der Verkaufsprozess
- 6 Weiterführende Informationen

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

VERKAUFSPROZESS

Regulatorische Rahmenbedingung zur Übertragung einer Kassenzulassung

- In offenen Planungsbereichen können Ärzte und Psychotherapeuten ihre Praxis veräußern, ohne dass ein Ausschreibungsverfahren zu beantragen ist. Ebenso verhält es sich für Arztgruppen, die nicht von den Zulassungsbeschränkungen betroffen sind. Gegenüber dem Zulassungsausschuss ist der Verzicht auf die Zulassung zu erklären. Gleichzeitig muss der Nachfolger einen Zulassungsantrag stellen.
- Liegt die abzugebende Praxis in einem Planungsbereich, der von Zulassungsbeschränkungen betroffen ist, kann die Übergabe nur durch ein Nachbesetzungsverfahren erfolgen. Der Antrag auf Ausschreibung ist bei der jeweiligen Kassenärztlichen Vereinigung zu stellen, die die Veröffentlichung des Vertragsarztsitzes im jeweiligen Ärzteblatt veranlasst.
- Zu beachten ist hierbei, dass sog. Privilegierte Fälle zwingend positiv beschieden werden:
 - Fortführung der Praxis durch den Ehegatten, Lebenspartner oder ein Kind des bisherigen Vertragsarztes
 - Fortführung der Praxis durch einen Angestellten oder Mitgesellschafter und Mitbetreiber des bisherigen Vertragsarztes, wobei die Anstellung bzw. gemeinsame Praxisführung bereits seit drei Jahren vor der Praxisübernahme bestand (Letzteres gilt nicht, wenn die Zusammenarbeit vor der ersten Lesung des KGV –VSG am 5. März 2015 begründet wurde).
 - Verpflichtung des Praxisnachfolgers, die Praxis in ein anderes Gebiet des Planungsbereichs zu verlegen, in dem nach Mitteilung der KV wegen einer zu geringen Ärztedichte ein Versorgungsbedarf besteht.
 - Der Praxisnachfolger arbeitet bereits mindestens fünf Jahre in einem unterversorgten Gebiet und hat diese Tätigkeit nach Inkrafttreten des VSG erstmalig aufgenommen.

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

VERKAUFSPROZESS

Kaufpreiszahlung

- Bei der Kaufpreiszahlung stehen grds. folgende Möglichkeiten zu Wahl:
 - 1) Verkauf gegen **Einmalzahlung**.
 - 2) Verkauf gegen **Kaufpreisraten**. Hierbei ist zu beachten, dass die Forderung bis zur endgültigen Tilgung gesichert ist und zusätzlich eine sogenannte Wertsicherungsklausel vereinbart wird.
 - 3) Verkauf auf **Rentenbasis** entweder auf Lebenszeit (Leibrente) oder auf eine bestimmte Zeit (Zeitrente). Hier hat der Verkäufer zusätzlich zur direkten Versteuerung, die Möglichkeit der Versteuerung der jeweils eingenommen Raten.
 - 4) Verkauf auf Basis einer **dauernden Last**. Hierbei wird vereinbart, dass die Höhe der Rate von schwankenden Bezugsgrößen abhängt (bspw. Umsatz oder Praxisgewinn). Die Zahlungen können z.B. von der Bedürftigkeit des Seniors oder der Leistungsfähigkeit des Käufers abhängig gemacht werden. Bei diesem Modell sollte der Verkäufer seine Forderungen unbedingt über einen Eigentumsvorbehalt absichern.

Kauf- und Übergabevertrag

- Haben sich beide Seiten auf die Übernahme und den Kaufpreis verständigt, besteht die Notwendigkeit die wesentlichen Punkte schriftlich zu fixieren:
 - 1) Übergang des **Personals** nach § 613a BGB, wonach der Praxisnachfolger stets in alle Rechte und Pflichten aus den bestehenden Arbeitsverhältnissen tritt (Personalliste).
 - 2) **Anlageverzeichnis** über den materiellen Praxiswert, sowie eine vertragliche Regelung, dass das Eigentum an den verkauften Gegenständen bis zur vollständigen Bezahlung des Kaufpreises durch den Käufer unter Vorbehalt weitergegeben wird.
 - 3) Für den ideellen Wert **Patientendatei** ist es notwendig, dass der Verkäufer im Vorfeld die Patienten schriftlich bittet der Übergabe zuzustimmen.
 - 4) Bei der Überführung von **Praxisräumen** gibt es für den Käufer keinen besonderen Mieterschutz. Als Mieter der Praxisräume muss der Verkäufer daher die schriftliche Zustimmung des Vermieters einholen.
 - 5) **Sonstige Verträge** wie z.B. Leasing-, Kauf-, Versorgungs- oder Versicherungsverträge gehen nicht automatisch über. Vielmehr muss der jeweilige Vertragspartner zustimmen.

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

AGENDA

- 1 Dr. Lang Steuerberatungsgesellschaft mbH
- 2 Motivation und Wichtige Schritte vor Praxisübergabe
- 3 Kaufpreisfindung und Bewertungsmethoden
- 4 Steuerliche Aspekte
- 5 Der Verkaufsprozess
- 6 Weiterführende Informationen

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

LINKS

Hier finden Sie die aktuellen Ausschreibungen von Vertragsarztsitzen der KV Nordrhein

<https://www.kvno.de/35amtbekannt/10ausschreibungen/index.html>

Bedarfsplan zur Sicherstellung der vertragsärztlichen Versorgung in Nordrhein gemäß § 99 Abs. 1 SGB V

<https://www.kvno.de/35amtbekannt/10ausschreibungen/index.html>

Hinweise zur Bewertung von Arztpraxen der Bundesärztekammer

<http://www.bundesaerztekammer.de/aerzte/versorgung/ambulant/bewertung-von-arztpraxen/>

Erfolgreicher Verkauf von Arzt- und Zahnarztpraxen

HAFTUNGSAUSSCHLUSS

Haftungsausschluss

- Bei den angesprochenen Themen handelt es sich um allgemeine Hinweise und Empfehlungen, die keine Einzelberatung durch einen Steuerberater ersetzen können.
- Die Unterlage wurde mit größter Sorgfalt erstellt. Gleichwohl kann keine Haftung für die Richtigkeit übernommen werden.
- Rechtstand März 2017