



Praxisübernahme

einfach. schnell. unbürokratisch.









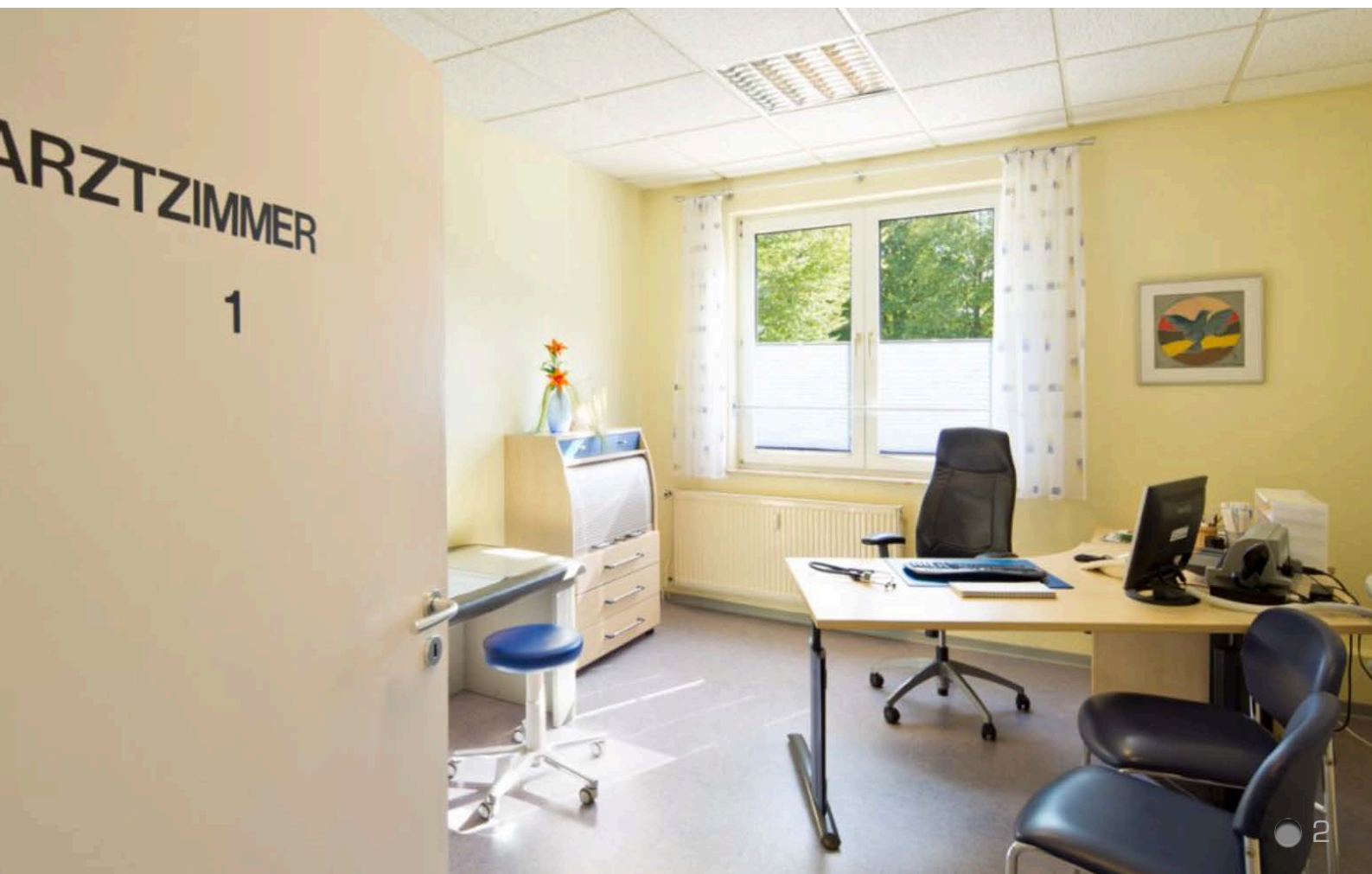
Tipps und Tricks zur erfolgreichen
Praxisübernahme

Planung

Übernahme. Assoziation. Neugründung.

Gratulation! Sie haben sich zur ärztlichen Niederlassung entschlossen. Treffen Sie die Entscheidung, ob Sie eine Praxis übernehmen, als Partner:in in eine Praxis mit späterer Assoziation einsteigen oder eine Praxis komplett neu gründen wollen.

-  KV oder Privatpraxis?
-  Einzelpraxis, Praxisgemeinschaft, BAG, MVZ?
-  Lage der Praxis (Stadt, Land, Speckgürtel)?
-  Bei Praxisübernahme: Ausbaupotential?
-  Anteil Privatpatienten?
-  Work-Life-Balance und Infrastruktur (Kita, ÖVPN)?





Praxisstandort

Arbeit. Work-Life. Balance.

Die Wahl des Standortes ist nicht nur für den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Arztpraxis von entscheidender Bedeutung. Befindet sich die anvisierte Arztpraxis in einer prosperierenden Region? Wie wird sich der Praxisstandort in Zukunft entwickeln?

Wir empfehlen einen nahen Anschluss an das ÖPNV. So können die Praxis nicht nur Patienten besser erreichen, auch Praxismitarbeiter sind leichter zu rekrutieren.

Die Lokalisation der Arztpraxis entscheidet darüber hinaus wesentlich über Ihre zukünftige Work-Life Balance. Sind Kitas und Schulen in der Nähe?

Wie bei Immobilien ist die Lage ein wesentlicher Faktor der Wertentwicklung der gesuchten Arztpraxis.



Die Praxisübernahme ist mit einer Unternehmensgründung zu vergleichen. Wird ein Praxisstandort ausgewählt, so ist die Korrektur dieser Entscheidung nur mit einem sehr hohem Bürokratieaufwand und Kostenaufwand verbunden.

Dementsprechend gehört die Standortanalyse zu den wichtigsten strategischen Instrumenten auf dem Weg zur eigenen Arztpraxis. Mit unseren kostenlosen Geomarketing Tools können Sie eine Standortanalyse der avisierten Praxisumgebung durchführen. Folgende Faktoren sollten Sie bei der Standortanalyse beachten:

Standortanalyse

Lokalisation. Standort. Analyse.

- Anzahl Praxen des gleichen Fachgebietes in der Nähe?
- Alter des konkurrierenden Praxisinhabers in der Nähe?
- Sind Alten- und Pflegeheime in der Nähe?
- Gibt es Krankenhäuser für Belegbetten und Konsiliarier?
- Apotheken in der Nähe?
- Andere Heilberufe in der Praxisumgebung?

Geomarketing

Privatpatienten. Frequenz. Demographie.

Die Patientenzusammensetzung hat einen erheblichen Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg Ihrer Arztpraxis. Daher empfehlen wir vor der Praxisübernahme eine Analyse der lokalen Bevölkerungs- und Patientenstruktur. Das Geomarketing stellt den Bedarf und damit die Nachfrage nach den aktuellen und zukünftigen medizinischen Leistungen dar.

- Bevölkerungsstruktur
- Altersstruktur der Bevölkerung
- Einkommensstruktur der Patienten
- Miethöhen in der Praxisumgebung
- Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte
- Privatpatienten Anteil



To-Do-Liste Praxisübernehmer

Vita. Zulassung. Businessplan.

Folgende Dokumente sollten Sie dem Praxisabgeber bei Kaufabsicht vorlegen:

- 📌 Lebenslauf, Approbation, Promotion
- 📌 Medizinische Qualifikationen und Weiterbildungen
- 📌 Vorlage der kassenärztlichen Zulassung
- 📌 Businessplan
- 📌 Letzte drei Einkommenssteuerbescheide
- 📌 Bei Freiberuflichkeit die letzten drei BWAs, Einnahme-Überschuss-Rechnungen
- 📌 Bankbürgschaft / Kredit als Investitionsnachweis





Der Praxisinhaber sollte Ihnen folgende Unterlagen zur Verfügung stellen:

- 🔑 Jahresabschlüsse (BWA) der letzten drei Jahre
- 🔑 Leasingverträge
- 🔑 Personalverträge
- 🔑 Mietvertrag der Praxisimmobilie
- 🔑 Auskunft über sonstige Verbindlichkeiten
- 🔑 Kaufvertrag für den Praxiskauf bzw. Anteilswerb

To-Do-Liste Praxisabgeber

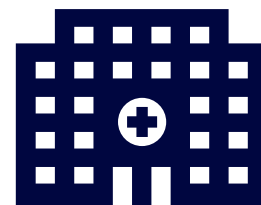
BWA. Leasing. Verträge.

Materieller und immaterieller Wert einer Arztpraxis differieren oftmals signifikant. Daher empfehlen wir zur sicheren Wertermittlung der Arztpraxis ein unabhängiges Wertgutachten.



Planungsbereich

begehrt. offen. gesperrt.



Wenn ein Planungsbereich nicht gesperrt ist, können Bewerber, die die Voraussetzungen erfüllen, ohne weitere Hürden zugelassen bzw. angestellt werden. Eine **Unterversorgung** besteht, wenn die tatsächliche Anzahl an Hausärzten mehr als 25 Prozent – bei Fachärzten mehr als 50 Prozent – unter dem ermittelten Bedarf liegt.

Wenn es in einem Planungsbereich zehn Prozent mehr niedergelassene Ärzte gibt, als die beschlossene Verhältniszahl der KV vorsieht, wird für diese Arztgruppe eine **Übersorgung** festgestellt und der Bereich für die weitere Niederlassung von Ärzten gesperrt. In diesem Fall muss ein bestehender KV Sitz übernommen werden.

Gesuchsinserat aufgeben

einfach. schnell. unbürokratisch.

Das Eingabeformular ist unterteilt in fünf Reiter:

Übersicht - Kaufpreis/Umsatz - Immobilie - Angaben zu meiner Person - Kontaktdaten

Inserate Titel

Unser Tipp: Individualisieren Sie den Titel und betonen Sie Ihre Vorzüge. Statt „Suche Hausarztpraxis in München“ besser z.B. „Emphatische Fachärztin sucht frequentierte Hausarztpraxis in München“.

Inserat Übersicht

Die Übersicht lädt zum Weiterlesen ein! Beschreiben Sie Ihr Übernahmevorhaben mit den wichtigen Eckdaten unter Hervorhebung Ihrer Wünsche:

- 🎯 Praxisort und Umkreis
- 🎯 Leistungsspektrum / Ausbaupotential / Patientenanzahl / Privatpatienten
- 🎯 Altbau/Neubau / Umgebung / Freizeitwert
- 🎯 Arbeitsbelastung / Verdienstmöglichkeit / Praxisteam

Sie können bei der Suche anhand der gewünschten Postleitzahl einen Suchradius einstellen und die Suche speichern. So können Sie sich automatisch über neue Angebote in Ihrem Suchradius per Email informieren lassen.





Kaufpreis & Umsatz

transparent. lukrativ. klar.

Hier können Sie Angaben zum gewünschten Kaufpreis der Arztpraxis angeben. Selbstverständlich sind alle Angaben freiwillig. Wenn Sie keine Angaben machen wollen, bitte die Option „Angaben nur im persönlichen Gespräch“ auswählen.

Aus- und Einnahmesituation

Hier können Sie Details zu den wirtschaftlichen Eckdaten der gesuchten Arztpraxis einfügen. Suchen Sie eine Praxis mit einem Mindestumsatz oder einer bestimmten Scheinanzahl? Zusätzlich können Sie den gesuchten prozentualen Anteil an Privatpatienten angeben. Das Feld „Zur Verfügung stehende Investitionssumme“ schließt den Kaufpreis/Umsatz Reiter ab. Selbstverständlich sind alle Felder optional und keine Pflichtfelder.





Angaben zu meiner Person

frisch. modern. offen.

Ich biete

Bitte geben Sie den Praxisanbietern eine kurze Beschreibung, was Sie für die Praxisübernahme prädestiniert (z.B. Vita und Ausbildungsstand).

Ich erwarte

Hier können Sie angeben, worauf Sie bei der geplanten Praxisübernahme besonders wert legen (z.B. familiäre Arbeitsatmosphäre, Hausbesuche, keine Dienste u.a.). Bitte ggf. auch Wünsche zum Kindergarten-, Schul- und Freizeitangebot angeben.

Abschließend können Sie zwischen der Anzeige Ihrer Kontakten oder bei Diskretionswunsch die Chiffre Funktion wählen. Mit der Alarmfunktion können Sie sich automatisch und bequem per Email über neue Praxisangebote in Ihrem gespeicherten Suchradius benachrichtigen lassen.

Verdienstkalkulator

lukrativ. transparent. willkommen.

Praxisrechner - Verdienstkalkulator für die Praxisübernahme

Der Praxisrechner gibt Ihnen als potentieller Praxisübernehmer eine Einschätzung der wirtschaftlichen Daten der angebotenen Arztpraxis. Rote Ziffern sind bundesweite Durchschnittswerte, grüne Ziffern wurden vom Praxisinhaber angegeben. Unten finden Sie in blau den errechneten Einnahmen-Überschuss. Die eingegeben Werte können Sie überschreiben und individuelle Szenarien für die anvisierte Praxis durchspielen.

Einnahmen

Anzahl der Patienten: 2350 pro Quartal

Davon Anzahl Kassen: 2162 pro Quartal Davon Anzahl Privat: 188 pro Quartal

Durchschnittlicher Fallwert pro Kassenpatienten oder HzV: 70 € / Quartal Durchschnittlicher Fallwert pro Privatpatient: 85 € / Quartal

Selbstständige ärztliche Tätigkeit

Einnahmen Kassenpatienten: 605360 € / Jahr Einnahmen Privatpatienten (in Euro): 63920 € / Jahr

Sonstige Einnahmen wie z.B. IGeL, Leistungen, Gutachten usw.: 500 € / Jahr

Umsätze: 669780 € / Jahr 1674€ € / Quartal 55815 € / Monat

Anteil Betriebsausgaben am Umsatz

Personalkosten: 192000 € / Jahr Betriebsausgabenanteil: 50 %

Praxismiete: 51200 € / Jahr

Geräteleasing: 0 € / Jahr

Sonstiges: 0 € / Jahr

Kosten: 334890 € / Jahr

Steuerlicher Einnahmenüberschuss (Umsatz - Ausgaben)

Überschuss: 334890 € / Jahr 8372€ € / Quartal 27907 € / Monat



Mit unserem Verdienstkalkulator können Sie transparent die wirtschaftlichen Eckdaten Ihrer Wunschpraxis einsehen.

Rote Ziffern bedeuten Durchschnittswerte in Deutschland





Praxiswert ermitteln

detailliert. substantiiert. objektiv.

Praxiswert ermitteln - Unser Kaufempfehlungsrechner für die Praxisabgabe

Hier können Praxisabgeber unsere Praxisbörsen Kaufempfehlung einschätzen. Bitte beachten Sie das es sich um eine individuelle Einschätzung der Praxisbörse ohne Gewähr handelt. Unsere Bewertungsmaßstäbe können Sie durch Anklicken des Fragezeichen Symbols einsehen.

Praxistyp	Praxisdetails	Praxisobjekt	Praxisanbindung	Praxisort	Ergebnis (4 Punkte)
Praxistyp ?	Einzelpraxis				
KV Sitz vorhanden ?	ja				
Fachgebiet ?	Allgemeinmedizin				
Offener Planungsbereich ?	nein				
Abrechnungsart ?	HZV				
Wann wurde die Praxis gegründet ?	1990				

Weiter



Mit dem Praxiswert Tool können Sie den Wert der Wunschpraxis erkennen. Bei einem hohen Punktwert Ergebnis resultiert eine Arztbörsen Kaufempfehlung.

Wir wünschen viel Erfolg bei der Praxisübernahme.