



Bildquelle: gettyimages | E+ | FG Trade

31.07.2024 10:30 CEST

Praxisabgabe: in gute Hände, zum richtigen Preis und möglichst unkompliziert – aber wie?

Knapp 100.000 Arztpraxen decken in Deutschland die vertragsärztliche Versorgung ab. Gut ein Drittel der Praxisinhaberinnen und Inhaber ist allerdings inzwischen 60 Jahre oder älter und wird in den kommenden Jahren eine Nachfolge suchen. „Der Renteneintritt der geburtenstarken Jahrgänge ist in vollem Gange und findet auch in der ambulanten Versorgung statt“, sagt Daniel Zehnich, Leiter des Bereichs Gesundheitsmarkt und Beteiligungen bei der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank). „Wenn wir eine

qualitativ hochwertige, flächendeckende Gesundheitsversorgung aufrecht erhalten wollen, ist es umso wichtiger, frühzeitig den Grundstein zu legen und die Nachfolgesuche anzugehen.“

Das sei heute schwieriger geworden, auch weil die Lebensentwürfe der jungen Generation anders sind als die der früheren Jahrgänge, die sich häufiger den Traum von der eigenen Praxis erfüllt haben, weiß Zehnich. Studien der apoBank zeigen, dass Ärztinnen und Ärzte vermehrt angestellt in der ambulanten Versorgung arbeiten möchten. „Hinzu kommt, dass die Abgabe in der Regel nur einmal im Leben stattfindet und nicht zu dem Wissen gehört, das man als Inhaber oder Inhaberin einer Praxis immer wieder benötigt“, sagt Zehnich. „In einer Umfrage haben wir Abgeberinnen und Abgeber gefragt, was ihnen dabei wichtig sei - im Ergebnis ist es, die Praxis in gute Hände, zum richtigen Preis und möglichst unkompliziert abzugeben. Keine einfache Aufgabe, aber mit Unterstützung fällt es deutlich leichter.“

Frühzeitig und diskret starten

Eine Praxisabgabe kann gut drei bis fünf Jahre andauern. Denjenigen, die es frühzeitig angehen, aber noch nicht verlautbaren wollen, bietet die Praxisbörse der apoBank einen auf Diskretion ausgerichteten Service zur Nachfolgesuche, den sogenannten „Secret Sale“. Die spezialisierten Praxisberater unterstützen bei der Erstellung eines Verkaufsexposés, unterbreiten das anonymisierte Angebot einem ausgewählten Bewerberkreis, wählen geeignete Interessenten aus und begleiten auf Wunsch bei ersten Kennenlerngesprächen.

Marktwert richtig einschätzen

Zentral für die Übergabeverhandlungen mit potenziellen Interessenten ist der Wert der eigenen Niederlassung - doch die Bandbreite der Übernahmepreise ist groß, die Einflussfaktoren vielfältig und die Wertermittlung mit der Zeit immer komplexer geworden. Entsprechend ist es hilfreich, den Wert nicht nur theoretisch zu ermitteln, sondern auch mit tatsächlich am Markt gezahlten Preisen vergleichbarer Praxen ins Verhältnis zu setzen. Auch wenn die Abgabe noch nicht akut ist, lohnt es sich frühzeitig zu wissen, was die eigene Praxis wert ist – sei es mit Blick auf die eigene Altersvorsorge oder um den Wert der Praxis vor der Abgabe noch einmal aktiv zu steigern.

Abgabe strukturiert angehen

Stehen Nachfolge und Verkaufspreis fest, bleiben weitere Themen, die im Anschluss geregelt werden müssen, wie Übergabe der Zulassung, Vertragsgestaltung oder Steuerrecht. Um dabei nicht den Überblick zu

verlieren, hat die apoBank einen Abgabefahrplan entwickelt - eine Schritt-für-Schritt-Anleitung mit Workbook-Charakter. So lässt sich der individuelle Weg in den Ruhestand einfacher planen und die vielen Tipps und Tricks erleichtern den Prozess der Übergabe.

„Insgesamt sehen wir, dass eine persönliche Beratung durch unsere Praxisspezialisten und ihr breites Netzwerk an nötigen Ansprechpartnern für die Kundinnen und Kunden sehr hilfreich und zeitsparend sind“, sagt Zehnich, „denn der Abgabeprozess ist nicht nur komplex, sondern auch sehr emotional. Schließlich ist es ein Lebenswerk, das über viele Jahre errichtet wurde und nun abgegeben wird.“

Mehr Informationen zur Praxisberatung der apoBank gibt es [hier](#).

Über die apoBank

Die Deutsche Apotheker- und Ärztebank (apoBank) ist die größte genossenschaftliche Primärbank und die Nummer eins unter den Finanzdienstleistern im Gesundheitswesen. Kunden sind die Angehörigen der Heilberufe, ihre Standesorganisationen und Berufsverbände, Einrichtungen der Gesundheitsversorgung und Unternehmen im Gesundheitsmarkt. Die apoBank arbeitet nach dem Prinzip "Von Heilberuflern für Heilberufler", d. h. sie ist auf die Betreuung der Akteure des Gesundheitsmarktes spezialisiert und wird zugleich von diesen als Eigentümern getragen. Damit verfügt die apoBank über ein deutschlandweit einzigartiges Geschäftsmodell.

www.apobank.de

Seit der Gründung vor 120 Jahren ist verantwortungsbewusstes Handeln in den Unternehmenswerten der apoBank fest verankert. Sie setzt sich fürs Miteinander ein, fördert Zukunftsprojekte, Kultur sowie soziales Engagement und investiert in Nachhaltigkeit und ökologisches Bewusstsein:

www.apobank.de/mehr-ermoeglichen

Kontaktpersonen



Anita Widera

Pressekontakt

Pressereferentin

anita.widera@apobank.de

0211 5998 153