

# Praxisabgabe gut geplant.



## Checkliste für Zahnärzte.

Auf einen Blick sehen Sie, welche Themen Sie persönlich bzw. mit Unterstützung eines spezialisierten Beraters klären sollten – damit Ihre Praxisübergabe professionell und zu Ihrer Zufriedenheit verläuft.

		Ihre Ansprechpartner				persönliche Notizen
		apoBank	zust. KZV/ Behörde	(Steuer-)Berater	erledigt	
<b>Abgabeplanung</b>	Frühzeitige Planung der Praxisabgabe (ca. 5 Jahre)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
	Besuch von Informationsveranstaltungen/Seminaren	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
	Erstellung eines individuellen Zeitplans					
	Darstellung der Alleinstellungsmerkmale					
	Erstellung eines Praxisexposés	<input checked="" type="checkbox"/>				
	Erstellung einer Standortanalyse (Unter-/Übersorgung, Konkurrenz, ...)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
<b>Abgabezeitpunkt</b>	Gewünschter Abgabetermin					
	Einbeziehung steuerlicher Aspekte (Freibeträge, Schenkung, Abgabe am Jahresanfang oder -ende, ...)			<input checked="" type="checkbox"/>		
<b>Abgabealternativen</b>	Vollständige Praxisabgabe	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
	Schrittweise Praxisabgabe mittels Übergangsgemeinschaft (z. B. Einbringung der Praxis in eine BAG oder ein MVZ)	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>		
<b>Gesetzliche Regelungen</b>	Kontaktaufnahme mit der KZV zwecks Abgabemodalitäten		<input checked="" type="checkbox"/>			
<b>Praxiswert/Verkaufspreis</b>	Inventarliste			<input checked="" type="checkbox"/>		
	Prüfung von neuen Investitionen (Werterhalt/-steigerung)	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	Bewertung von Firmenwert (Goodwill) und Einrichtung durch Einbindung eines unabhängigen Sachverständigen	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	Durchsetzbarkeit des ermittelten Verkaufspreises am Markt?	<input checked="" type="checkbox"/>		<input checked="" type="checkbox"/>		
	Benchmarking	<input checked="" type="checkbox"/>				
<b>Nachfolgesuche</b>	Familienangehöriger					
	In der Praxis angestellter Zahnarzt					
	Praxisbörse	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>			
	Schaltung von Anzeigen		<input checked="" type="checkbox"/>			

# Praxisabgabe gut geplant.

Checkliste für Zahnärzte.

		Ihre Ansprechpartner				persönliche Notizen
		apoBank	zust. KZV/ Behörde	(Steuer-)Berater	erledigt	
<b>Vertragsgestaltung</b>	Erstellung Kaufvertrag (ggf. Vorvertrag unter Vorbehalt der Zulassung)			●		
	Kaufpreiszahlung (Einmalzahlung, Ratenzahlung oder Zahlung auf Rentenbasis)			●		
<b>Überblick, Prüfung bestehender Verträge (Übernahme/Kündigung) &amp; Vertragspartner informieren</b>	Mietverträge			●		
	Verträge mit Praxispartnern			●		
	Arbeitsverträge			●		
	Versicherungen			●		
	Abrechnungszentrum			●		
	EDV- und Softwareanbieter			●		
	Wartungs-/Serviceverträge			●		
	Kredit-/Leasingverträge	●		●		
<b>Nicht vergessen...</b>	Information der Mitarbeiter					
	Information der Patienten (Zustimmung des Patienten zur Übergabe von Behandlungsdaten erforderlich)					
	Information der Zahnärztekammer		●			
	Prüfung der Berufshaftpflicht (insbesondere vor dem Aspekt Nachhaftung)		●			
	Information der Berufsgenossenschaft		●			
	Information des Gesundheitsamts		●			
	Information des Versorgungswerks		●			
<b>Vorsorgesituation</b>	Vermögensanalyse (Wertpapiere, Immobilien, Lebens-, Rentenversicherung, ...)	●				
	Anlage des Verkaufserlöses	●				

Anmerkung: Die Angaben in dieser Checkliste erheben keinen Anspruch auf Vollständigkeit und dienen folglich lediglich als erste Orientierungshilfe für die Praxisabgabe.