

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? – Kontakt suche – 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	

Literatur	121
Glossar	123
Abkürzungsverzeichnis	127
Stichwortverzeichnis	129