



## Praxisübernahmen - große Chance für junge Ärzte

*Praxisübernahmen - große Chance für junge Ärzte*

Eine Einzelpraxis an einen weiterhin solo arbeitenden Nachfolger zu verkaufen, ist nicht mehr die einzige Option. Potenzielle Praxisverkäufer sollten sich den härter werdenden Marktbedingungen stellen und verkaufsfördernde Maßnahmen ergreifen sowie Perspektiven für die weitere Entwicklung der Praxis nach der Abgabe erarbeiten. So kann der Nachfolger darauf aufbauen. Viele Ärzte, die in kommenden Jahren ihre Praxen verkaufen, haben mittlerweile keine hohen Erwartungen mehr bezüglich des Erlöses aus dem Verkauf. Das zeigen Umfragen. Dabei sah die Situation vor einigen Jahren noch anders aus. "Insgesamt zeigt sich, dass eine Praxisabgabe und die Nachfolgerregelung ein komplexes Thema ist. Das ist auch unsere Erfahrung und die Einschätzung vieler Ärzte trügt, denn mit gewissen Maßnahmen lassen sich auch heute noch gute Praxisverkaufserlöse erzielen", erläutert René

Deutschmann von der Berliner Beratung für Mediziner (BfM). Ein mögliches Modell der Praxisabgabe ist es, vor Verkauf einen Juniorpartner mit in die Praxis zu nehmen, der dann nach und nach in die Übernahme hineinwachsen kann. Denkbar ist es aber auch, die Praxis in eine Kooperation einzubringen, zum Beispiel ein ärztliches Versorgungszentrum oder eine größere Berufsausübungsgemeinschaft. In einer solchen sind auch Teilzeitmodelle leichter umsetzbar. Derartige Kooperationsmodelle sind für viele potenzielle Käufer eine zukunftssträchtige Perspektive. Wie in jedem anderen Unternehmen auch sind natürlich Investitionen in die Praxis sehr förderlich für die Erzielung eines hohen Verkaufspreises. Investitionen in die EDV stehen dabei bei vielen Praxisverkäufern laut Umfragen an erster Stelle. Aber auch Investitionen in die Aus- und Fortbildung der Mitarbeiter werden von vielen Medizinern präferiert. Somit ist gewährleistet, dass die Praxis reibungslos läuft, unabhängig vom Praxisinhaber. Viele Ärzte beabsichtigen gegen Ende ihrer Praxistätigkeit in die Medizintechnik, ins Marketing oder in die Räumlichkeiten der Praxis zu investieren. "Investitionen ins Marketing, insbesondere im Bereich Online können bei einer Übergabe sehr hilfreich sein", erklärt Maik Winkelmann, Geschäftsführer der vortriebmedia GmbH, einer auf Ärzte spezialisierten Marketing-Agentur. Gerade über den Kanal Online seien sehr effektiv und effizient neue Patienten zu gewinnen. "So lassen sich die zwangsläufig bei einer Übernahme auftretende Verluste im Patientenstamm auf ein Minimum reduzieren."

"Eine Standardlösung für den Praxisverkauf gibt es nicht", sagt René Deutschmann. Mögliche Investitionen, verkaufsfördernde Maßnahmen und Nachfolgemodelle sollten immer von Fall zu Fall mit fachkundigen und erfahrenen Beratern geklärt werden. So wird der Praxisverkauf sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer zum guten Geschäft. Ganz aktuell sucht BfM Hausärzte und Internisten aus Berlin-Frohnau und dem Prenzlauer Berg, die ihre Praxis verkaufen wollen. Bezüglich der Nachfolgerregelungen sind viele Optionen möglich. Als interessantes Käuferobjekt bietet BfM derzeit eine attraktive Hausarztpraxis in Berlin-Mitte. Auch hier können verschiedene Praxismodelle zum Tragen kommen.

## Pressekontakt

BfM - Beratung für Mediziner

Herr René Deutschmann  
Greifenhagener Str. 7  
10437 Berlin

bfmberlin.de  
info@bfmberlin.de

## Firmenkontakt

BfM - Beratung für Mediziner

Herr René Deutschmann  
Greifenhagener Str. 7  
10437 Berlin

bfmberlin.de  
info@bfmberlin.de

Die BfM (Beratung für Mediziner) sieht es als ihre Aufgabe, Arzt- und Zahnarzt-Unternehmer-Talente zu finden und diese dann erfolgreich zu machen. Mit diesem Konzept ist die Beratung für Mediziner Marktführer in Berlin geworden und steht ihren Kunden in allen Fragen zur Selbständigkeit und Neugründung einer Praxis sowie der nachhaltigen Sicherung deren wirtschaftlichen Erfolges zur Seite:

- \* Versicherungskonzeption
- \* Finanzierungsvermittlung
- \* Praxismarketing
- \* Investitionsberatung
- \* Praxiswertermittlung
- \* Vertragsabwicklung
- \* Medizinische Versorgungszentrum
- \* Kooperationen
- \* Konzeptberatung