

FREI UND UNABHÄNGIG

Sehr geehrte Zahnärztinnen und Zahnärzte,

eine Praxisabgabe ist immer auch ein Abschied von einem langen, meist erfolgreichen Lebensabschnitt. Das ist nicht leicht. Aber es ist klug, sich rechtzeitig um ein Konzept zu kümmern, das genau zu Ihnen und Ihrer Praxis passt.

- Möchten Sie Ihre Praxis verkaufen und damit Ihre zahnärztlichen Tätigkeiten beenden?
- Schwebt Ihnen ein sanfter Ausstieg vor, bei dem Sie noch für einige Jahre die Praxis gemeinsam mit Ihrem/r Nachfolger/in betreiben?
- Oder könnten Sie auch gut damit leben, nach dem Praxisverkauf in Ihrer „ehemaligen“ Praxis eine Zeit lang angestellt zu arbeiten?

Bei der Übergabe Ihres Lebenswerks in andere Hände sind konkrete Konzepte mit Blick auf rechtliche und steuerliche Konsequenzen zu prüfen. Belastbare Verträge müssen umgesetzt und eventuelle Übergangszeiten durch geeignete Instrumente wirtschaftlich gesteuert werden.

Ausgestattet mit langjähriger Beratungspraxis im Dentalmarkt, begleiten wir Sie gerne bei diesem Prozess. Und damit Sie genau die Beratungsleistung erhalten, die Sie brauchen, haben wir unsere Beratung modular aufgebaut. Sie haben die Wahl.

Lesen Sie mehr in diesem Flyer.



Prof. Dr. J. G. Bischoff
Steuerberater,
vereidigter Buchprüfer



Thomas Bischoff
Rechtsanwalt, Fachanwalt für
Medizin- und Gesellschaftsrecht

PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER®
STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTE · VEREID. BUCHPRÜFER

Theodor-Heuss-Ring 26 · 50668 Köln
Tel. 0221/912840-0 · Fax 0221/912840-40
info@bischoffundpartner.de
www.bischoffundpartner.de

PRAXIS ABGABE

Beratung nach Maß

PROF. DR. BISCHOFF & PARTNER®
STEUERBERATER · RECHTSANWÄLTE · VEREID. BUCHPRÜFER

WÄHLEN SIE IHRE BERATUNGSMODULE

1 Ein Gefühl für den Praxiswert

MODUL

In einem kostenfreien Erstgespräch setzen wir uns mit Ihren Vorstellungen kritisch auseinander. Wir sprechen über grundsätzliche Gestaltungsmöglichkeiten und erläutern Ihnen die wirtschaftlichen Konsequenzen.

Berechnen Sie vorab gerne datengeschützt und kostenfrei den Wert Ihrer Praxis – zumindest so ungefähr – mithilfe unseres Praxiswertrechners. Sie finden ihn unter www.bischoffundpartner.de/praxiswertrechner.aspx

2 Wahl des optimalen Ausstiegs

MODUL

Wir stellen Ihnen die denkbaren Ausstiegsszenarien aus Ihrer Praxis vor und erläutern Ihnen steuerliche, wirtschaftliche und rechtliche Konsequenzen, abgestimmt auf Ihre individuelle Situation.

3 Aufbereitung der Zahlen

MODUL

Um Interessenten ein realistisches Bild über das Ertragspotenzial Ihrer Praxis geben zu können, empfehlen wir Ihnen die Aufbereitung der Zahlen aus Ihrer Buchhaltung, Ihres Anlagenverzeichnisses und Ihrer Praxissoftware der letzten 3 Jahre. Hierzu benötigen wir die betriebswirtschaftlichen Auswertungen (BWA), die Einnahme-Überschuss-Rechnungen, Auswertungen aus Ihrer Praxissoftware, das Anlageverzeichnis und sonstige Aufzeichnungen.

Das Modul umfasst die Aufbereitung eines Jahres. Sie benötigen es also dreimal. Für unsere FiBu-Mandanten entfällt dieses Modul, da Ihre Zahlen dank PraxisNavigation® bereits aufbereitet sind.

4 Vertragscheck und Dokumentation

MODUL

Alle zu übernehmenden Verträge (insbesondere Miet- und Arbeitsverträge) müssen dokumentiert und für den Übernehmer erläutert werden. Gegebenenfalls werden Verträge abgeändert, um den Wert der Praxis zu steigern oder die Praxis überhaupt erst verkaufsfähig zu machen.

5 Praxisprospekt

MODUL

Er beinhaltet Informationen über die Praxis und Ihre Schwerpunkte, einige wirtschaftliche Eckpunkte (aus den Modulen 2-3) und Ihre Vorstellung von der Abwicklung der Praxisabgabe. Hierzu benötigen wir die aufbereiteten Zahlen bzw. ein Praxiswertgutachten, die Darstellung der Praxis und die Ergebnisse aus Modul 2.

Übergabevertrag

MODUL

Der Käufer erhält einen Übergabevertrag. Dieser Vertrag muss belastbar sein, denn er stellt die wirtschaftliche und rechtliche Grundlage Ihrer Praxisübergabe dar.



Informationen zur Gründung einer BAG finden Sie unter:
www.bischoffundpartner.de/berufsausuebungsgemeinschaft.aspx



Informationen zur Gründung einer GmbH als MVZ-Trägersgesellschaft finden Sie unter:
www.bischoffundpartner.de/mvz-gmbh.aspx

UNSER ANGEBOT

Unser modulares Konzept bietet Ihnen die Möglichkeit, Module einzeln zu buchen und damit den Beratungsumfang individuell zu gestalten. Die Beratungskosten werden erst bei Verkauf der Praxis, spätestens 12 Monate nach abgeschlossener Beratung fällig.

	Mandant*	Nicht-Mandant
Grundgebühr Modul 1	kostenfrei	
Grundgebühr Modul 2-6	800 €	1.200 €
In Grundgebühr enthalten: • Präsentation bzw. Unterstützung bei der Beantragung • Beratung / Gespräche bis 8 Zeiteinheiten		
Bei großen Praxen mit > 1 Mio. € Praxiseinnahmen p. a.	0,08% vom Umsatz	0,12% vom Umsatz
Jede weitere halbe Stunde	80 €	80 €
Individuelle, über die hier dargestellten Module hinausgehende Beratungsleistungen berechnen wir nach Zeiteinheiten.		

* in der Steuerberatung

Hinweis: Die genannten Gebühren weichen von der StBVV/RVG ab. Sie erhöhen sich um die gesetzliche USt. in Höhe von zurzeit 19% und ggf. um Auslagen. Sollten hierdurch zwingende standesrechtliche Gebühren unterschritten werden, erhöhen sie sich auf diesen Betrag (standesrechtlicher Vorbehalt). Zeiteinheiten beinhalten je nach Qualifikation des jeweiligen Sachbearbeiters bzw. Berufsträgers 20-90 Minuten (siehe AGB: www.bischoffundpartner.de/agb-zahnaerzte.aspx).

Änderungen vorbehalten