



Auflage: 1. Auflage 2021
Seiten: 144
Abbildungen: 8
Einband: Hardcover, 14,8 x 21 cm
ISBN: 978-3-86867-547-4
Erschienen: April 2021

KVM - Der Medizinverlag

📍 Ifenpfad 2-4
12107 Berlin
Deutschland

☎ +49 (0) 30 / 76180-5

☎ +49 (0) 30 / 76180-680

✉ info@quintessenz.de

🌐 <https://www.quintessence-publishing.com/kvm/de>

Buch-Information

Hrsg.: Kirches, Thomas
Titel: Meine Praxis in gute Hände
Untertitel: Leitfaden zur Abgabe einer Zahnarztpraxis

Kurztext:

Die Abgabe der eigenen Praxis beschäftigt irgendwann jeden selbstständigen Zahnarzt. Dieser große Schritt mit beträchtlichen Folgen für Patienten, Team und das eigene Lebenswerk sollte gut geplant werden. In diesem Buch vermitteln Experten, die sich mit der besonderen Situation der Zahnärzte auskennen, einen Überblick zu den Themen Recht, Steuern, Finanzen, Versicherungen, Praxiswert und -positionierung und persönlichen Faktoren rund um eine erfolgreiche Praxisabgabe. Dieses Buch will Zahnärzte gut vorbereiten, damit Sie ihren eigenen Weg bis zur Praxisabgabe sicher gehen und mit einem guten Gefühl abschließen können.

Inhalt:

Der menschliche Faktor

- Ihr Praxisabgabe-Team
- Der erste Gedanke
- Ab wann sollte man...?
- Die Menschen
- Und „der Mensch“ hinter dem Praxisabgeber?
- Verlagern des Lebensmittelpunktes
- Verlust von Sicherheit
- Die Zeit danach
- Wie bringt man „Loslassen“ und „Loslegen“ in Einklang?
- Sich bewerten lassen
- Nochmal investieren?
- Die Mitarbeiter
- Die Patienten
- Kündigen?
- Welche Unterlagen?
- Factoring
- Die Praxisbewertung
- Funktionsprüfung
- Jede Praxis ist zu verkaufen
- Nachfolger in der Familie
- Das Geld
- Nachfolger suchen
- Der Ablaufplan

Praxisabgabe aus rechtlicher Sicht

- Einführung
- Der Praxiskaufvertrag
- Besonderheiten bei Kooperationen
- Praxisabgabe und Übergangskooperation
- Zulassungsverfahren

Steuerliche Fragen rund um Ihre Praxisabgabe

- Welche Steuern können bei einer Praxisabgabe anfallen?
- Welche Besonderheiten ergeben sich für den laufenden Praxisgewinn bei der Praxisabgabe?
- Wie wird der begünstigte Abgabegewinn ermittelt?
- Welche Steuerbegünstigungen können für den Abgabegewinn genutzt werden?
- Was sind die Voraussetzungen für die Steuerbegünstigungen?
- Wie kann ich nach der Praxisabgabe noch ohne Risiko weiterarbeiten?
- Warum kann eine Praxisimmobilie zur Steuerfalle werden?
- Wie kann die Steuer auf den Abgabegewinn optimiert werden?
- Wann droht die Umsatzsteuer bei der Praxisabgabe?
- Welche Auswirkungen haben verschiedene Kaufpreisgestaltungen auf die Steuer?

Versicherungen und Finanzen

- Wie nehme ich einem potenziellen Praxiskäufer die Angst vor dem finanziell großen Schritt?

- Versicherungen
- Der richtige Zeitpunkt des Rentenbeginns
- Reicht meine Altersvorsorge nach dem Praxisverkauf?
- Wie lege ich den Erlös aus dem Praxisverkauf richtig an?

Mit der richtigen Positionierung die Praxis für den Verkauf attraktiv machen – die richtige Verkaufsstrategie

- Einführung
- Marktentwicklung und Konsequenzen
- Bedeutung der Positionierung für den Erfolg im Allgemeinen
- Die Positionierung von Zahnarztpraxen
- Die Praxis positionieren
- Die Käufergeneration verstehen lernen
- Entwicklung einer geeigneten Abgabestrategie
- Identifikation der Wertsteigerungspotenziale
- Vorbereitung auf die Verkaufsverhandlung
- Der faire Praxiswert
- Übergabe-Mediation als Chance

Fachgebiet(e): Praxismanagement, Zahnheilkunde allgemein