

# „KOOPERATION ODER VERKAUF?“

## AKTUELLE NACHFOLGESTRATEGIEN FÜR EINZELPRAXEN

SPARKASSE KÖLN-BONN

19. SEPTEMBER 2018, KÖLN



# Die Rahmenbedingungen des Marktes



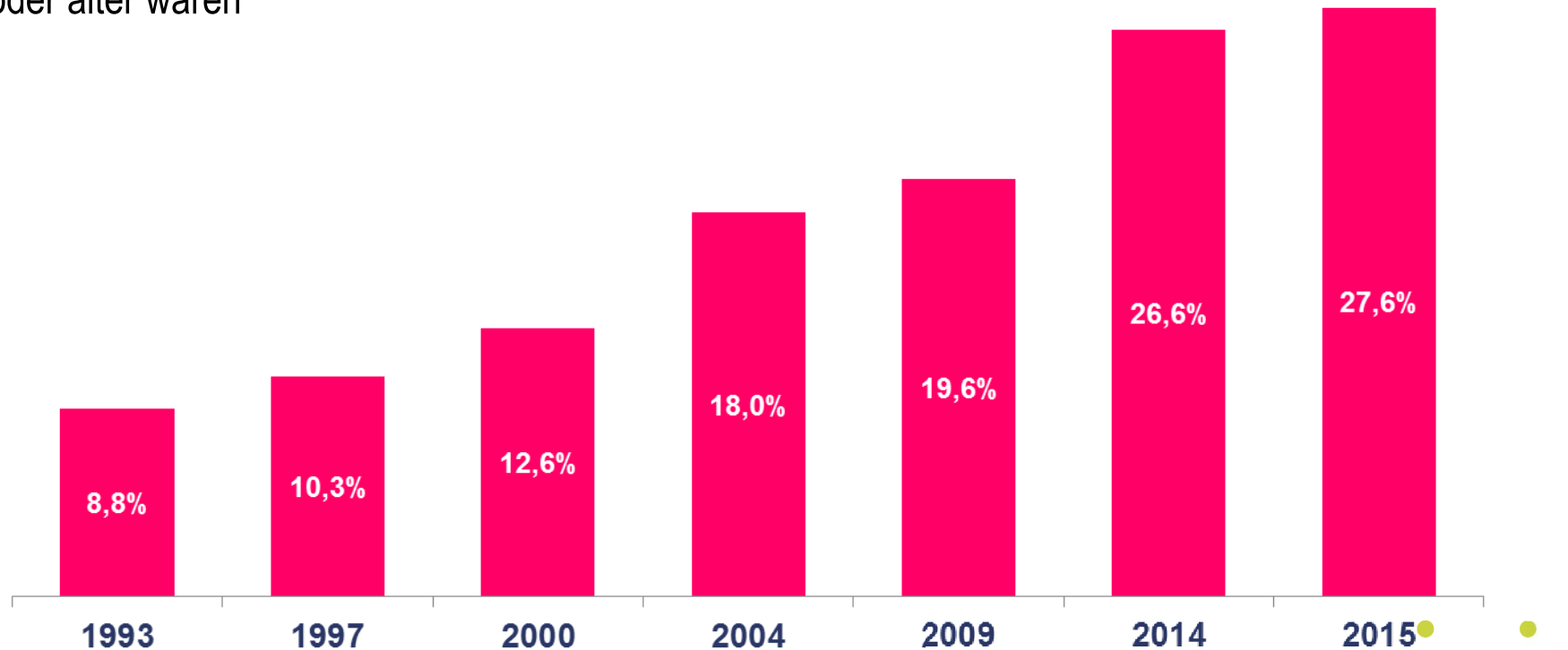
# PRESSEERKLÄRUNG DER KBV

Presseerklärung der KBV vom 28.03.2011

- ✘ Köhler: In der wichtigen Versorgung vor Ort droht Ärztemangel
- ✘ Unterversorgung – Bis 2020 scheiden altersbedingt 52.000 Mediziner im ambulanten Bereich aus, erklärt der KBV-Vorstand.
- ✘ **...bis zum Jahr 2020 müssen allein im ambulanten Bereich rund 52.000 Ärzte ersetzt werden, darunter rund 24.000 Hausärzte...**
- ✘ **...Ärzte sind darauf angewiesen, ihre Praxen verkaufen zu können. Dies stellt eine wesentliche Absicherung im Falle einer Berufsaufgabe dar.**

# ALTERSENTWICKLUNG VERTRAGSÄRZTE

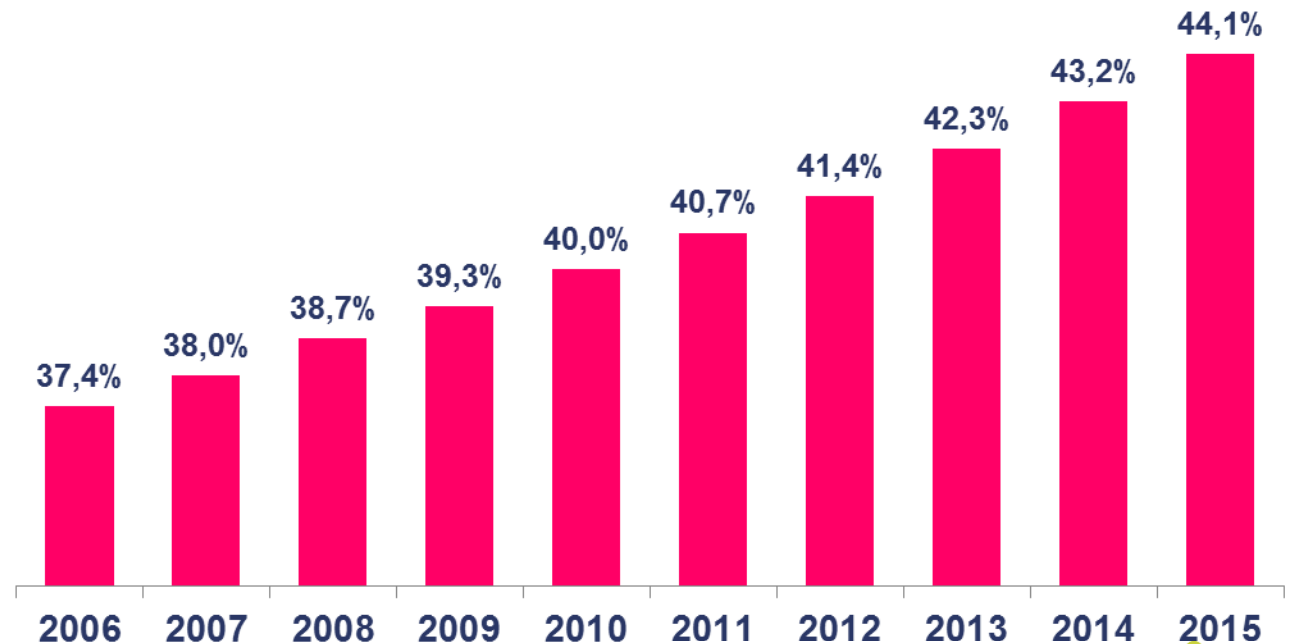
Bestand an Vertragsärzten, die zum jeweiligen Jahresende 60 Jahre  
oder älter waren



Quelle: KBV

# ENTWICKLUNG DER MEDIZINER

Die Medizin wird weiblicher:

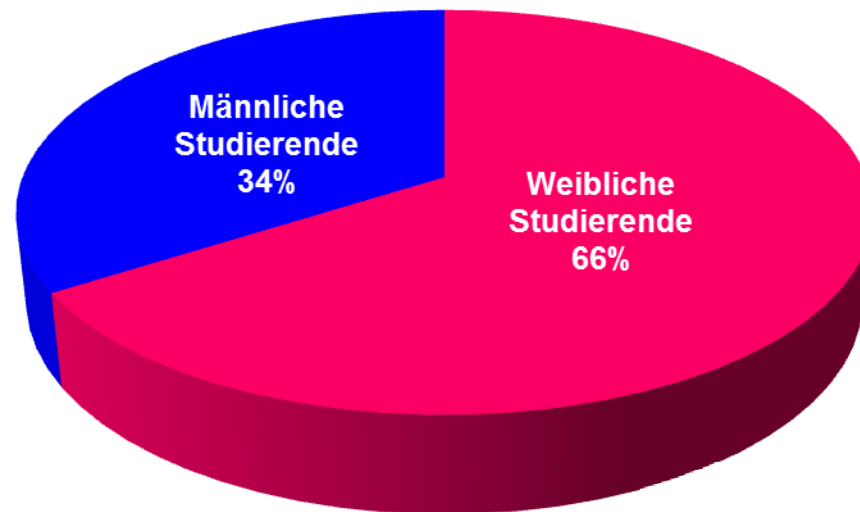


Quelle: KBV, Foto: Lopata

# ENTWICKLUNG DES ÄRZTENACHWUCHSES

## Die Medizin wird weiblicher:

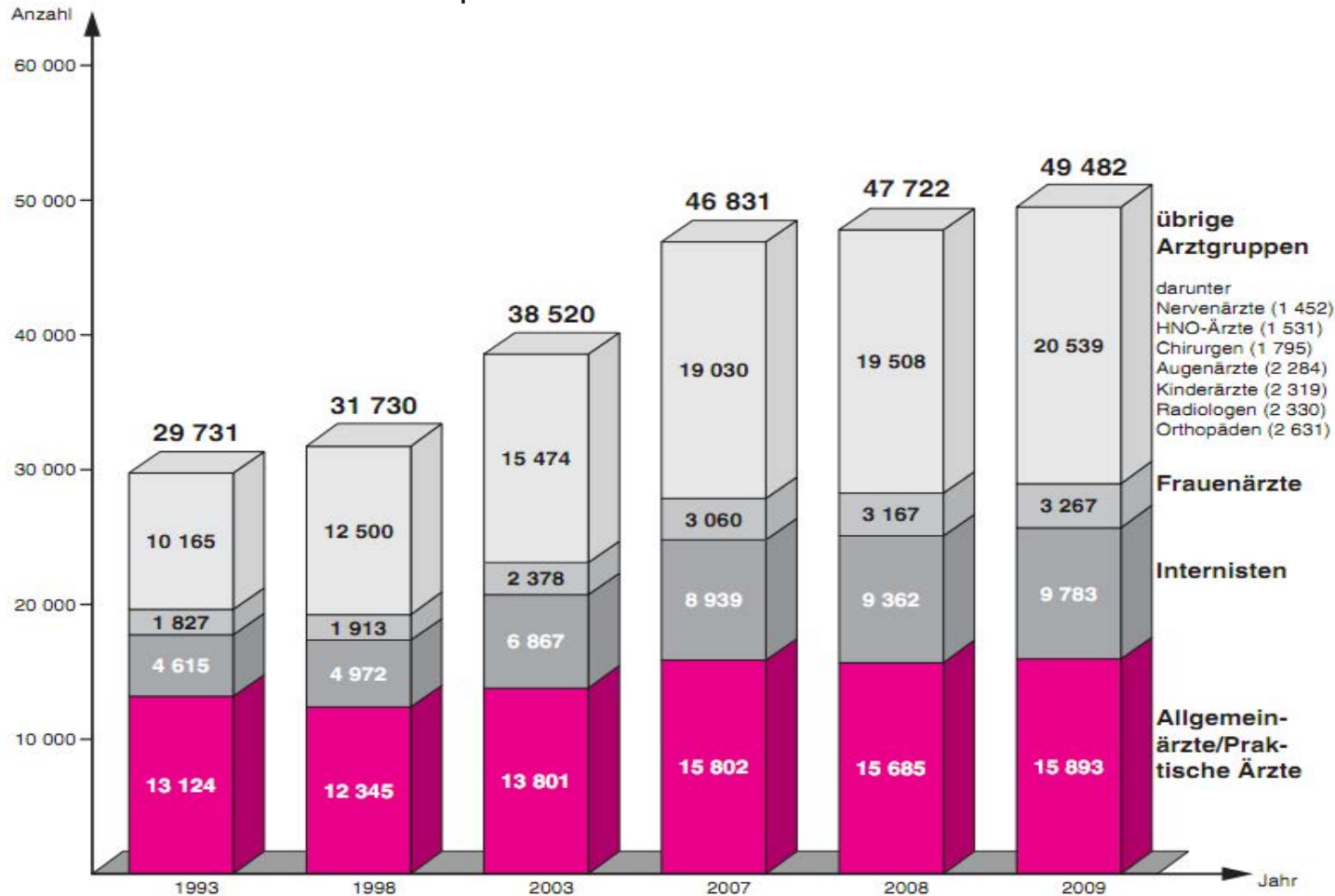
- ✘ Mehr Frauen als Männer beginnen ein Medizinstudium
- ✘ Medizinstudierende im ersten Hochschulsemester



Quelle: KBV

# ENTWICKLUNG GEMEINSCHAFTSPRAXEN

Ärzte in Gemeinschaftspraxen

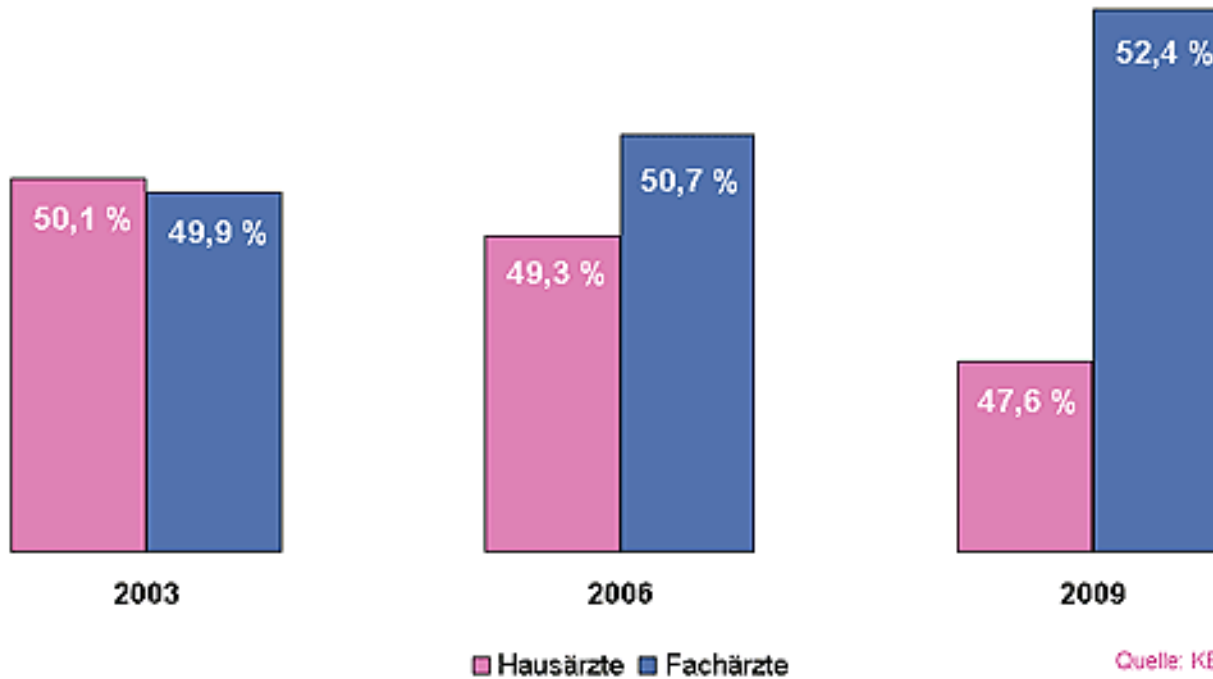


Quelle: Bundesarztregister der KBV

# ENTWICKLUNG DER HAUSÄRZTE

Immer weniger Hausärzte –

Anteil der Haus- und Fachärzte an der vertragsärztlichen Versorgung





# RAHMENBEDINGUNGEN ÄRZTLICHEN ARBEITENS HEUTE

## Ärztlemangel drückt den Praxiswert deutlich

In den östlichen Bundesländern sind die Preise für Arztpraxen zuletzt stark gesunken. Der Praxiswert als Teil der Altersvorsorge ist kaum noch seriös kalkulierbar.

Von Robert Büssow

ERFURT. Die Praxisübergabe wird in Ostdeutschland immer schwieriger. Wie aus einer Analyse der Deutschen Apotheker- und Ärztebank (apoBank) hervorgeht, sank der reine Übernahmepreis einer Hausarztpraxis von 55.000 Euro in 2004/05 auf im Schnitt 46.000 Euro im vergangenen Jahr. In den alten Bundesländern können die Ärzte hingegen mit fast dem doppelten Erlös rechnen.

Der Grund für den starken Preisrutsch sind die demografische Entwicklung sowie der Ärztemangel, der im Osten besonders drastisch ist. Aktuell fehlen allein in Thüringen 120 Hausärzte, zugelassen wurden nach Angaben der KV im vergangenen Jahr jedoch lediglich 21. In den kommenden zehn Jahren müssen für 900 Hausarztpraxen Nachfolger gefunden werden. Vor allem in ländlichen Gebieten können Ärzte nicht mehr fest mit der Praxis als Altersvorsorge

rechnen. Weder Preis noch Verkauf sind sicher. Wie viele Praxen jedes Jahr keinen Käufer finden, wird jedoch nicht erfasst. Die apoBank rät, schon während des Berufslebens in eine zusätzliche private Altersvorsorge einzuzahlen, um den Verlust des Abgabeerlöses zu kompensieren.

Um die Chancen auf eine Übernahme zu erhöhen und zum Wertehalt beizutragen, wird empfohlen, regelmäßig in die Praxis zu investieren und sich schon ab dem 55. Lebensjahr mit der Abgabe zu befassen. Das Geldinstitut stellt nach eigenen Angaben in diesem Jahr rund zwei Milliarden Euro für Investitionen und Existenzgründungen im Rahmen ihres Programms PraxisZukunft in Form von Krediten zur Verfügung.

Für Existenzgründer sind die Bedingungen nicht nur in den neuen Bundesländern – auch wegen der historisch niedrigen Zinsen infolge

der Finanzmarktkrise – eigentlich so günstig wie lange nicht. Aufgrund der niedrigen Praxiswerte sind die Finanzierungsvolumina für die Übernahme und die Neugründung einer Hausarztpraxis mittlerweile nahezu identisch. Inklusive Kosten für Geräte, Einrichtung, Umbau und Betriebsmittelkredit beträgt das Finanzierungsvolumen für eine Einzelpraxis im Schnitt 108.000 Euro, für eine Neugründung rund 98.000 Euro. Etwa 75 Prozent der ostdeutschen Ärzte haben sich im vergangenen Jahr als

Einzelunternehmer selbstständig gemacht. Die apoBank geht jedoch von einem Trend zu Kooperationen aus, die in Westdeutschland bereits fast die Hälfte aller Existenzgründungen ausmachen. Ursache ist weniger eine fehlende Kooperationsbereitschaft im Osten, sondern das Fehlen von Ballungszentren sowie die geringere Bevölkerungsdichte.

Während in den neuen Ländern 2009 nur ein Drittel der Praxen in Großstädten eröffnet wurde, war es im Westen jede zweite.

ÄRZTE+ZEITUNG AUSGABE 189 DIENSTAG, 19. OKTOBER 2010



# PERSPEKTIVE PRAXISVERKAUF

Praxisabgabe bereitet vielen Ärzten Kopfzerbrechen



Quelle: Lesenumfrage „Ärzte Zeitung“ 09.05.2011

# GKV-VERSORGUNGSSTÄRKUNGSGESETZ

## Förderung des Verzichts auf Zulassungen in überversorgten Gebieten

Neuer § 103 Abs. 3a SGB V sieht folgende Reihenfolge vor:

1. Praxisabgeber stellt Antrag auf Nachbesetzungsverfahren.
2. Zulassungsausschuss soll (kann) Antrag ablehnen, „wenn eine Nachbesetzung aus Versorgungsgründen nicht erforderlich ist“; Ausnahme: Praxisnachfolger soll Ehegatte, Ehepartner oder Kind des bisherigen Vertragsarztes oder angestellter Arzt bzw. Partner, der bereits in Praxis beschäftigt war, werden.
3. Bei Ablehnung muss die KV eine Entschädigung zahlen.

Fraglich: Höhe der Entschädigungszahlung und Abgeltungswirkung der Entschädigung (nur für die Zulassung oder die gesamte Arztpraxis).

4. Entschädigungszahlungen bergen wirtschaftliche und steuerliche Risiken.



# NACHFOLGEPLANUNG

## Nachfolgeplanung

**Ihre vielleicht größte unternehmerische  
Herausforderung für die nächsten Jahre!**

# PHASEN DER NACHFOLGEPLANUNG

## 1. Standortbestimmung

- Stärken/Schwächen der Praxis feststellen
- Wettbewerbssituation

## 2. Wert der Praxis

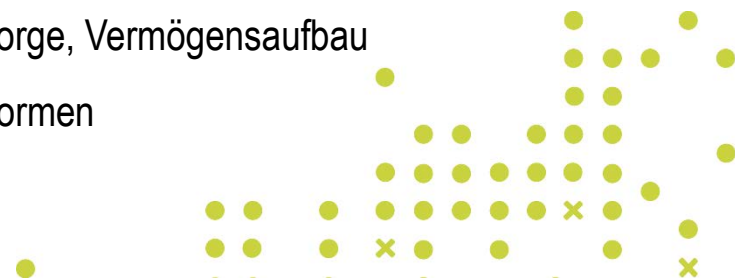
- Praxisbewertung
- Marktpreis

## 3. Nachfolgersuche

- Familie
- Interner/externer Nachfolger
- Kooperation

## 4. Finanzplan und Altersvorsorge

- Entschuldung Praxis
- Altersvorsorge, Vermögensaufbau
- Zahlungsformen



# PHASEN DER NACHFOLGEPLANUNG

## 1. Standortbestimmung

- Stärken/Schwächen der Praxis feststellen
- Wettbewerbssituation

## 2. Wert der Praxis

- Praxisbewertung
- Marktpreis

## 3. Nachfolgersuche

- Familie
- Interner/externer Nachfolger
- Kooperation

## 4. Finanzplan und Altersvorsorge

- Entschuldung Praxis
- Altersvorsorge, Vermögensaufbau
- Zahlungsformen

# NACHFOLGEPLANUNG - STANDORTBESTIMMUNG

**Wenn ich nicht weiß, wo ich stehe,  
weiß ich auch nicht, wohin ich gehen kann!**

# NACHFOLGEPLANUNG - STANDORTBESTIMMUNG

- ✘ Check-up der eigenen Praxis, z.B. in Bezug auf
  - Patientenstruktur
  - Behandlungsangebot
  - Wirtschaftliche Situation
  - Ausstattung
  - Vernetzung vor Ort
  
- ✘ Analyse der heilberuflichen Versorgung am Ort
  - Struktur von Praxen gleicher Fachrichtung
  - Alter der Kollegen
  - Neue Anbieter in den letzten 5 Jahren
  - Übergänge vergleichbarer Praxen in letzten 2 Jahren



# PHASEN DER NACHFOLGEPLANUNG

## 1. Standortbestimmung

- Stärken/Schwächen der Praxis feststellen
- Wettbewerbssituation

## 2. Wert der Praxis

- Praxisbewertung
- Marktpreis

## 3. Nachfolgersuche

- Familie
- Interner/externer Nachfolger
- Kooperation

## 4. Finanzplan und Altersvorsorge

- Entschuldung Praxis
- Altersvorsorge, Vermögensaufbau
- Zahlungsformen



# Was ist meine Praxis wert?



# NACHFOLGEPLANUNG - PAXISBEWERTUNG

WAS BEKOMME ICH WIRKLICH FÜR MEINE PRAXIS?

(WAS GIBT DER MARKT HER)?



# WORAUS SETZT SICH DER WERT EINER PRAXIS ZUSAMMEN?

Praxiswert

Substanzwert  
(Anlagevermögen)



immaterieller Wert  
(Goodwill)



# PRAXISBEWERTUNG – BEWERTUNGSMETHODEN

- × Methode der Übergewinnverrentung/-kapitalisierung
- × Bundesärztekammermethode
- × Faustformeln (Multiplikatorenmethode)
- × Ertragswertmethode
- × Mittelwertmethode (Praktikermethode)
- × Einfache Substanzwertermittlung
- × IDW – Verfahren zur Unternehmensbewertung
- × IBT-Methode und IBT-modifizierte Ertragswertmethode

# WERT DER PRAXIS - SUBSTANZWERT

## VERKEHRSWERT DES ANLAGEVERMÖGENS



# WERT DER PRAXIS - SUBSTANZWERT

- ✘ **Einzelbewertung anhand der Inventarlisten zum Stichtag:**  
Summe der Wiederbeschaffungskosten für die einzelnen Geräte, die Praxisausstattung u.a., ggf. der Liquidationswert der Praxis
- ✘ **Substanzwertermittlung nach der Restwertmethode:**  
Wertermittlung nach der zu ermittelnden tatsächlichen Restnutzungsdauer am Stichtag
- ✘ **Substanzwertermittlung nach der Indizes-Methode:**  
Restwertmethode + Indexierung des jeweiligen Wirtschaftsgutes  
Hinweis: sehr aufwendige Ermittlung!

# WERT DER PRAXIS - SUBSTANZWERT

- ✘ **Substanzwertermittlung nach der Restwertmethode:**  
Wertermittlung nach der zu ermittelnden tatsächlichen Restnutzungsdauer am Stichtag

Investitionen	Faktor der historischen AK
Vor mehr als 10 Jahren	0,25
In den letzten 6 bis 10 Jahren	0,35
In den letzten 2 bis 5 Jahren	0,50
Innerhalb der letzten 12 Monate	1,00



# WERT DER PRAXIS – IMMATERIELLER WERT

## IMMATERIELLER WERT - GOOWILL



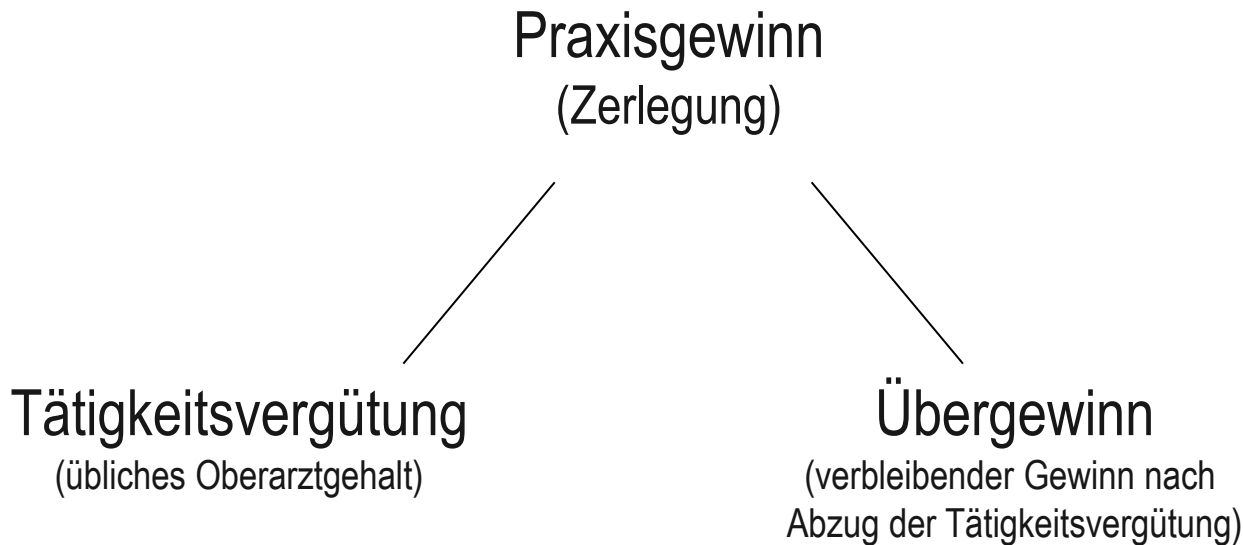
# WERT DER PRAXIS – GOODWILL: WERTBILDENDE FAKTOREN

- ✘ Wesentlicher Faktor => persönliche Leistungserbringung durch den Arzt
- ✘ Starke persönliche Bindung der Patienten zum Abgeber problematisch
- ✘ Starke persönliche Bindung der Zuweiser zum Abgeber problematisch
- ✘ Organisationsgrad der Praxis, Ausbildungsstand der Mitarbeiter
- ✘ Bestehen von Synergieeffekten

# Ertragswertmethode



# IMMATERIELLER WERT / ÜBERGEWINN

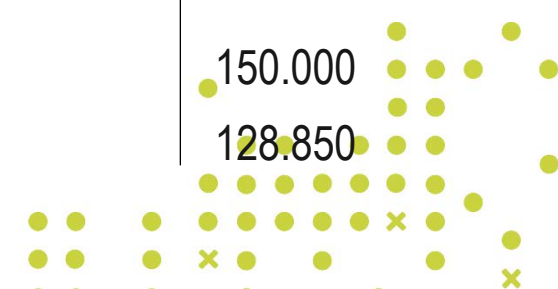


- ✘ Ein potentieller Erwerber zahlt einen Preis für den Übergewinn.
- ✘ Zur Ermittlung des Übergewinns werden nach der vergangenheitsorientierten Ertragswertmethode die bereinigten Praxisergebnisse der letzten Jahre (i. d. R. 3-5 Jahre) herangezogen und in die Zukunft projiziert.

# ERTRAGSWERTMETHODE - METHODE DER ÜBERGEWINNKAPITALISIERUNG

## Grobe Bewertung des Praxiswertes

	T€	T€
Erwarteter nachhaltig zukünftig erzielbarer liquider Ertrag aus der Praxis		130.000
Anzahl tätiger Ärzte	1	
Kalk. Arztgehalt	80.000	
abzügl. kalkulatorische Arztgehälter		<u>80.000</u>
<b>Übergewinn</b>		<b>50.000</b>
<b>Goodwillberechnung</b>		
Bezahlt für 3 Jahre ist nicht $3 \times 50.000,00 =$		150.000
sondern abgezinst, z.B. mit 8 % nur =		<u>128.850</u>



# WERT DER PRAXIS – ERTRAGSWERTMETHODE

	Hausarztpraxis	Radiologische Praxis
Individuelles Gutachten	200.000	2.342.000
Vereinf. Ertragswertverfahren	767.000	8.164.000
BÄK neu	309.000	7.590.000

Knief, Der Betrieb 2009, Heft 17

# WERT DER PRAXIS - MARKTWERT DER PRAXIS

- ✘ Bildet sich über Angebot und Nachfrage
- ✘ Derzeit stark durch Nachwuchsentwicklung und Zulassungspraxis beeinflusst
  - je nach Standort können Kaufpreise stark vom ermittelten Praxiswert abweichen
- ✘ Wettbewerb in Ballungszentren kann zu oftmals zu hohen Kaufpreisen führen („Praxiswertblase“)
- ✘ Fehlende Nachfolger in ländlichen Gegenden führen zum Kaufpreisverfall

# NACHFOLGEPLANUNG -NACHFOLGERSUCHE

## 1. Standortbestimmung

- Stärken/Schwächen der Praxis feststellen
- Wettbewerbssituation

## 2. Wert der Praxis

- Praxisbewertung
- Marktpreis

## 3. Nachfolgersuche

- Familie
- Interner/externer Nachfolger
- Kooperation

## 4. Finanzplan und Altersvorsorge

- Entschuldung Praxis
- Altersvorsorge, Vermögensaufbau
- Zahlungsformen





# NACHFOLGERSUCHE - HANDLUNGSMÖGLICHKEITEN

Aufnahme eines Juniorpartners	Veräußerung an Nachfolger	Teilverkauf der Praxis
Verkauf an Medizinisches Versorgungszentrum	Nachfolgeregelung innerhalb der Familie	Praxisauflösung
Übernahme durch externes Management	Einbringung in eine BAG	Anschluss an eine ÜBAG



# WIE GEHT ES JETZT WEITER?

RECHTSANWALT SCHADE

UND

RECHT



# WIE GEHT ES JETZT WEITER?

DR. MICHELS

ZURÜCK ZU  
BETRIEBSWIRTSCHAFT  
UND  
STEUERN



# Steuerliche Grundzüge der Praxisveräußerung / Praxisaufgabe



# STEUERLICHE GRUNDZÜGE - BESTEUERUNGSFORMEN

Gewinn aus der laufenden  
(ärztlichen) Tätigkeit



unbegünstigt zu versteuern

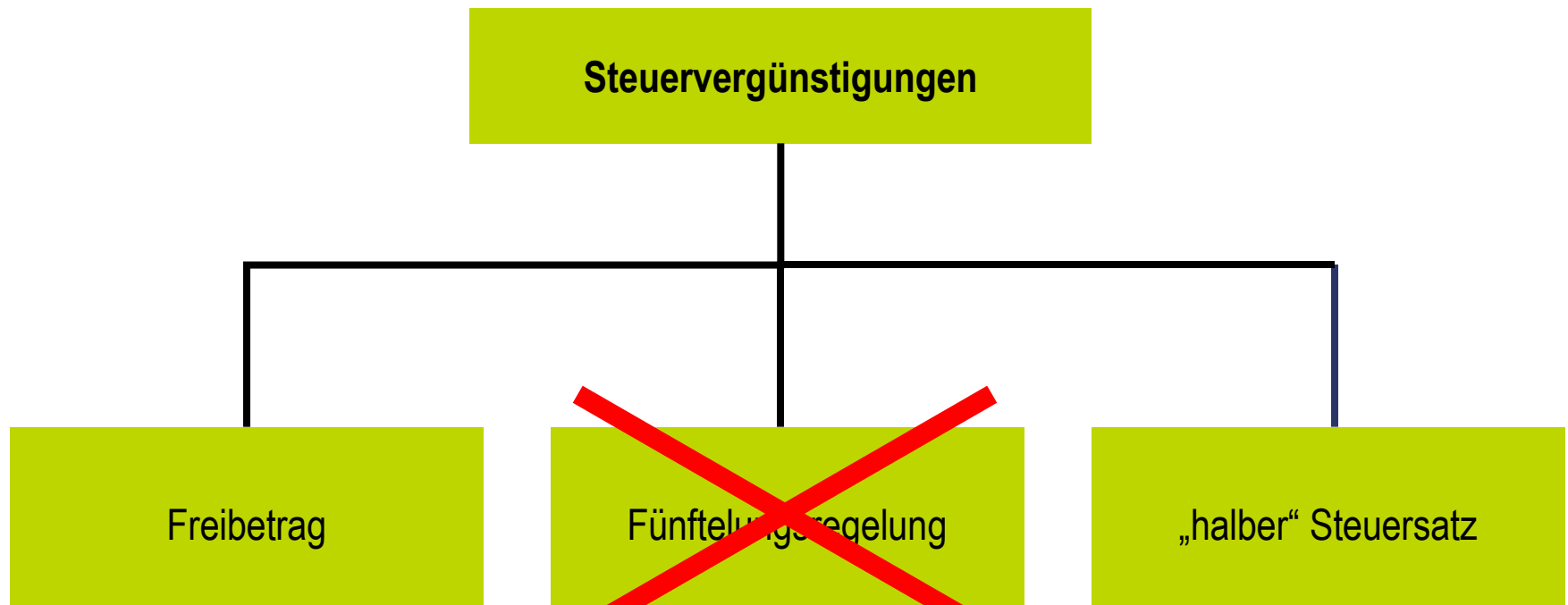
Gewinn aus der  
Veräußerung



begünstigt zu versteuern



# STEUERLICHE GRUNDZÜGE - STEUERVERGÜNSTIGUNGEN



# STEUERLICHE GRUNDZÜGE - VERÄUßERUNGSFREIBETRAG

- ✘ **Veräußerungsfreibetrag** beträgt **45.000 €** (§ 16 Abs. 4 EStG)
- ✘ Reduziert sich um den Betrag, um den der Veräußerungsgewinn 136.000 € übersteigt
- ✘ Ab Veräußerungsgewinn von 181.000 € gibt es demnach keinen Freibetrag mehr.

# STEUERLICHE GRUNDZÜGE - VERÄUßERUNGSFREIBETRAG

Veräußerungsgewinn	Freibetrag	Steuerpflichtiger Veräußerungsgewinn
130.000	45.000	85.000
136.000	45.000	91.000
140.000	41.000	99.000
150.000	31.000	119.000
160.000	21.000	139.000
180.000	1.000	179.000
190.000	0	190.000



# VERÄUßERUNGSFREIBETRAG

## Beispiel:

- ✘ Dr. Rat erzielt aus der Veräußerung seiner Praxis einen **Gewinn in Höhe von 70.000,00 €**. Hiervon sind nach Abzug des Freibetrages von € 45.000 lediglich € 25.000 zu besteuern.
- ✘ Dr. Schmerz erzielt aus der Veräußerung seiner Praxis **einen Gewinn in Höhe von 300.000,00 €**.
- ✘ Der Gewinn übersteigt den Betrag von 181.000,00 €, so dass kein Freibetrag gewährt wird.
- ✘ Der **Veräußerungsgewinn** ist in Höhe von **300.000,00 €** steuerpflichtig.

# STEUERLICHE GRUNDZÜGE – „HALBER“ STEUERSATZ

- ✘ Der „halbe“ Steuersatz auf begünstigte Veräußerungsgewinne (bis 5 Mio. €) reduziert die Steuerbelastung auf 56% des durchschnittlichen Steuersatzes, der sich ohne Begünstigung ergäbe. Der begünstigte Steuersatz beträgt aber mindestens 14%.

## Beispiel:

- |   |  |         |
|---|--|---------|
| ✘ | Gesamte Steuerbelastung auf die gesamten Einkünfte | 36,00 % |
| ✘ | Begünstigter „halber“ Steuersatz 56% von 36% =     | 20,16 % |
| ✘ | Steuerersparnis durch die Begünstigung             | 15,84 % |

# STEUERLICHE GRUNDZÜGE – „HALBER“ STEUERSATZ

## Beispiel:

- × Dr. Schmerz erzielt aus der Veräußerung seiner Praxis einen steuerbegünstigten **Veräußerungsgewinn in Höhe von 500.000,00 €**.
- × Aufgrund der sonstigen laufenden Einkünfte beträgt der **durchschnittliche Steuersatz 41,5%** und würde zu einer Einkommensteuer auf den Veräußerungsgewinn in Höhe von 41,5% auf 500.000,00 € = **207.500 €** führen.
- × § 34 Abs. 3 EStG **reduziert** nun den **anzuwendenden Steuersatz** auf 56% von 41,5%, also **23,2%**, und die Einkommensteuer auf den begünstigten Veräußerungsgewinn auf **116.000 €** (23,2% von 500 T€).
- × Die Begünstigung führt hier zu einer **Steuerersparnis von 91.500,00 €**..

# Steuerliche Grundsätze

## Voraussetzungen für die Steuerbegünstigung



# STEUERLICHE GRUNDSÄTZE – VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE STEUERBEGÜNSTIGUNG

Voraussetzungen für den Freibetrag und „halben“ Steuersatz

- × **55. Lebensjahr** vollendet oder dauernd berufsunfähig
- × **Aufdeckung sämtlicher stiller Reserven** (Veräußerung/Entnahme in das PV)
- × Einstellung der ärztlichen Tätigkeit für eine „**gewisse Zeit**“ im „**örtlichen Wirkungskreis**“
- × einmal im Leben

# Steuerliche Grundsätze – Praxis-Immobilie als Problem



# STEUERLICHE GRUNDZÜGE – PRAXIS-IMMOBILIE ALS PROBLEM

## Das Problem:

✘ Praxis-Immobilie wurde gekauft 1987 für	200.000,00 €
✘ Buchwert 2017 (wg. Abschreibung)	140.000,00 €
✘ Marktwert 2017	380.000,00 €
✘ Stille Reserven (= zu versteuern)	240.000,00 €
✘ Einkommensteuer darauf	<b>60.000,00 €</b>

# STEUERLICHE GRUNDZÜGE – PRAXIS-IMMOBILIE ALS PROBLEM

## 1. Erledigung des Problems:

- ✘ Stille Reserven im Rahmen der Praxisveräußerung mit dem begünstigten Steuersatz besteuern. Zukünftige Wertzuwächse werden nicht mehr besteuert. (Aber: 10-Jahres-Spekulationsfrist beachten).

## 2. Vertagung des Problems:

- ✘ Gründung einer gewerblich geprägten GmbH & Co KG.
  - **Vorteil:** jetzt keine Besteuerung (letztlich lediglich Zinseffekt)
  - **Nachteil:** laufende Gewerbesteuer (gewstl. Kürzung), zukünftige Wertsteigerungen sind steuerbehaftet, laufende jahresabschlusskosten der KG
  - **Risiko:** Steuerliche Nichtanerkennung wegen „Gesamtplanrechtsprechung“



# STEUERLICHE GRUNDZÜGE – EINSTELLUNG DER TÄTIGKEIT

- ✘ Zur Erlangung der Steuerbegünstigung (Veräußerungsfreibetrag; „halber Steuersatz“) muss der Veräußerer seine **freiberufliche Tätigkeit in dem bisherigen örtlichen Wirkungskreis** zumindest für eine **gewisse Zeit** einstellen.
- ✘ **Gewisse Zeit** = nicht einheitlich bestimmbar (> 3 Jahre ausreichend; unter einem Jahr niemals ausreichend)
- ✘ **Örtlicher Wirkungskreis** = nicht einheitlich bestimmbar = Verhältnisse des Einzelfalls (Einzugsgebiet der Praxis?)

# STEUERLICHE GRUNDZÜGE – EINSTELLUNG DER TÄTIGKEIT

- ✘ Auch eine nur **vorübergehende Wiederaufnahme** der freiberuflichen Tätigkeit nach einer kurzfristigen Einstellung kann der Steuer-vergünstigung entgegenstehen und damit **schädlich** sein.
- ✘ Eine **Fortführung** der freiberuflichen Tätigkeit mit „Altpatienten“ **im geringen Umfang** (Umsatz < 10% des bisherigen Umsatzes) ist möglich. Die Hinzugewinnung **neuer Patienten** ist aber in jedem Fall schädlich. (In der steuerlichen Beratungspraxis daher nicht zu empfehlen.)
- ✘ Vorsicht bei „**Beraterverträgen**“

# STEUERLICHE GRUNDZÜGE – UNSCHÄDLICHE (ERLAUBTE) TÄTIGKEITEN

- × Tätigkeit **außerhalb** des bisherigen Wirkungskreises
- × **Wiederaufnahme** der Tätigkeit am bisherigen Ort **nach Ablauf der „Sperrfrist“**
- × Eine Fortsetzung der ärztlichen Tätigkeit als **nichtselbständig tätiger Arbeitnehmer** (angestellter Arzt); die Voraussetzungen für eine **Arbeitnehmerstellung** sind aber einzuhalten. (**Keine verdeckte Mitunternehmerschaft**)
- × Die Tätigkeit als **freier Mitarbeiter** ist nicht abschließend geklärt und damit im Einzelfall mit dem Finanzamt abzustimmen.

# STEUERLICHE RISIKEN BEI DER ANTEILSVERÄUßERUNG

## Was müssen Sie steuerlich beachten?

- ✘ Begünstigt ist nur der Verkauf Ihrer gesamten Praxis – also nicht der Verkauf nur eines Teils der Praxis

# VERKAUF NUR EINES TEIL-ANTEILS ZU VERKAUF GESAMTANTEIL

## Verkauf Praxis für 250.000 €

a) In zwei Tranchen

$$€ 125.000 \times 41,5 \% = € 51.875$$

$$€ 125.000 \times 23,2 \% = € 29.000$$

**€ 80.875**

b) In einem einheitlichen Vorgang

$$€ 250.000 \times 23,2 \% = € 58.000$$

$$\text{Differenz} = € 22.875$$

# ÜBERGANGSMODELLE

- ✘ Aufnahme eines Partners mit „Mini“-Anteil, der nach einer Übergangszeit dann die restlichen Anteile auch noch übernimmt
- ✘ Steueroptimierte Gestaltung über § 24 UmwStG möglich
- ✘ **Sprechen Sie uns an!**

# PHASEN DER NACHFOLGEPLANUNG

## 1. Standortbestimmung

- Stärken/Schwächen der Praxis feststellen
- Wettbewerbssituation

## 2. Wert der Praxis

- Praxisbewertung
- Marktpreis

## 3. Nachfolgersuche

- Familie
- Interner/externer Nachfolger
- Kooperation

## 4. Finanzplan und Altersvorsorge

- Entschuldung Praxis
- Altersvorsorge, Vermögensaufbau
- Zahlungsformen



# NACHFOLGEPLANUNG - FINANZPLAN UND ALTERSVORSORGE

## Nachfolgeplanung bedeutet auch Vermögensplanung

- × Entschuldung Praxis
- × Anlage des Praxiserlöses
- × Berechnung des für die Altersvorsorge notwendigen Betrags
- × ggf. Neustrukturierung weiterer Vermögensteile



# NACHFOLGEPLANUNG

## Die fünf Faktoren erfolgreicher Praxisnachfolge

- ✘ Frühzeitige Praxisanalyse
- ✘ Alle Alternativen einer Praxisnachfolge durchsprechen
- ✘ Zielgerichtete Vorbereitung auf Verkauf
- ✘ Sorgfältige Mittelverwendungsplanung
- ✘ Überlegtes Nutzen von Gestaltungsspielräumen



# WIE GEHT ES JETZT WEITER?

FRAU KUBOSCH

WIE KANN DIE  
SPARKASSE KÖLN-BONN  
HELFFEN?



**Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit  
und viel Erfolg bei Ihren strategischen Überlegungen!**





**LAUFENBERG  
MICHELS  
UND PARTNER**

**WIRTSCHAFTSPRÜFER  
STEUERBERATER**

**DR. ROLF MICHELS**

**02 21 / 95 74 94 – 0**

[michels@laufmich.de](mailto:michels@laufmich.de)

[www.laufmich.de](http://www.laufmich.de)

● Robert-Perthel-Straße 81  
50739 Köln

