



Niederlassung

Infoseminar für Ärzte

Der Weg in die eigene Praxis

Von Richard Hiesinger

Eine Arztpraxis kaufen Sie üblicherweise - wie ein Grundstück oder ein Haus - nur ein Mal im Leben. Also sollten Sie schon beim ersten Versuch möglichst alles richtig machen. Schließlich hängen von Ihren Entscheidungen nicht nur Ihr künftiger Lebensstandard und die Qualität Ihres Berufslebens ab, sondern auch das Wohl und Wehe Ihrer Familie. Das zwingt Sie zu gründlicher Überlegung und zu genauer Rechnung. Eine Praxis suchen, finden und beurteilen, ob sich die Unternehmung rechnet, das sind die Meilensteine auf Ihrem Weg in die Selbständigkeit.

Mit seinem Wirtschaftsdienst (WVD) unterstützt der Marburger Bund Bayern seine Mitglieder bei der Lösung dieser Probleme durch individuelle Beratung und durch Niederlassungsseminare. In diesen Seminaren eignen Sie sich Basiswissen, Urteilsvermögen und Fertigkeiten für Ihr großes Vorhaben an.

Das Angebot wendet sich an diejenigen, die sich über Niederlassung ganz allgemein informieren wollen, aber auch an diejenigen, die eine Praxis gefunden haben und sich mit ihrem konkreten Fall beschäftigen müssen. Es geht vor allem darum, viele neue Informationen schnell beurteilen zu können und die Entscheidungen selbständig - möglichst ohne fremde Hilfe – treffen zu können. Der Titel des Seminars „Ihr Notfallkoffer für die Niederlassung“ sagt dazu alles aus: der Name ist Programm. Fit machen für die Existenzgründung heißt die Lösung.

Um in einem Notfall schnell und effizient reagieren zu können, müssen Sie mit den notwendigen Mitteln ausgestattet sein und vor allem Ihre Fertigkeiten sicher anwenden können. Nichts anderes will das Seminar für den Notfall Niederlassung vermitteln.

Inhalte und Lernziele orientieren sich an Ihren konkreten Bedürfnissen und an den Gegebenheiten, wie Sie sie vorfinden werden: Von der Suche nach einer Niederlassungsmöglichkeit über die Prüfung und Bewertung des Vorgefundenen bis hin zur Beurteilung der Machbarkeit, der Rentabilität und des Risikos.

Der vorgezeichnete Weg beinhaltet immer die Schritte: suchen - prüfen - bewerten - planen - entscheiden - kaufen oder nicht kaufen.

Bei der Suche geht es um Voraussetzungen, die Sie unbedingt schaffen müssen und um solche, die das Vorgehen erleichtern. Ist die Praxis gefunden, muss das Vorgefundene geprüft und im Hinblick auf die eigenen Belange untersucht werden. Hier sind drei existenzielle Fragen zu stellen, deren Beantwortung zur Entscheidung führen.

1. Untersuchung: Wie ist der status quo der Praxis? Wie steht sie da? Wo sind die kritischen Punkte?
2. Kaufpreis: Rechtfertigt die Praxis den geforderten Kaufpreis? Mit welchen Argumenten ist der Kaufpreis verhandelbar?
3. Prognose: Rechnet sich das Ganze für mich? Und wie rechnet es sich? Wie sieht es künftig mit meiner Vorsorge, Steuerzahlungen und verfügbarem Einkommen aus?

Wenn diese drei Bereiche untersucht und die Fragen beantwortet sind, ist damit zugleich die Antwort auf die zentrale Frage gegeben: Kann und soll ich das machen?

Zum Autor

Richard Hiesinger ist der Leiter des Wirtschafts- und Versicherungsdienstes des Marburger Bundes Bayern und zuständig für die Bereiche Niederlassungsberatung, Praxis-Wertermittlung und Praxisvermittlung. Er ist selbst Durchführender und Vortragender der Infoseminare zur Niederlassung.