



RA Ralf Großbölting



StB/Dipl.-Kfm. (FH)
Dirk Lehmann

kontakt:

Rechtsanwälte **Ralf Großbölting**;
Berlin/Münster; Unter den Linden
24/Friedrichstraße 155-156, 10117
Berlin; Tel.: 0 30/20 614 33;
www.rechtsanwaelte-moenig.de
und **Dirk Lehmann**, Dipl.-Kfm.
(FH), Steuerberater; Kanzlei Wage-
mann & Partner, Eisenbahnstr. 64,
10709 Berlin; Tel.: 0 30/8 93 88 90;
www.wagemann.net

Praxisverkauf – was ist zu beachten?

Unabhängig von der wirtschaftlichen Relevanz eines Praxisverkaufes muss dazu eine rechtliche Begleitung und Absicherung dieses Schrittes erfolgen. Es nutzt dem Abgebenden nichts, einen guten Preis zu erzielen und sich sogleich erfreut zurückzulehnen, wenn später Probleme auftauchen, die wegen fehlender vertraglicher Regelungen zu gravierenden Folgen führen. Dies gilt insbesondere deswegen, weil der Praxisverkauf auch einen – wesentlichen – Teil der Altersvorsorge darstellt.

| RA Ralf Großbölting, StB/Dipl.-Kfm. (FH) Dirk Lehmann

Im Folgenden wollen wir daher den üblichen Verlauf einer Praxisveräußerung im gesperrten Gebiet und eine Reihe von wichtigen Punkten darstellen, die bei dem Verkauf unbedingt beachtet werden sollten.

A. Zivilrechtliche Aspekte

1. Die Vorarbeit

Das Nachbesetzungsverfahren nimmt einen geraumen Zeitraum in Anspruch. Der zeitliche Ablauf hat auch Bedeutung für den zu erzielenden Kaufpreis. Daher: Ermittlung des Verkehrswertes der Praxis im Vorfeld der Zulassungsentscheidung. Ziel ist die realistische Einschätzung und Zu-

sammenstellung von Argumenten für die Verhandlungen mit dem Erwerber, aber auch für die etwaige Wertfestsetzung durch die Zulassungsgremien im Rahmen des gesetzlich normierten Nachbesetzungsverfahrens. Durch die Vorlage eines Bewertungsgutachtens lässt sich gegebenenfalls Streit über die Höhe des Verkehrswertes vermeiden.

2. Die Helfer

Annoncierung in den einschlägigen zahnärztlichen Zeitschriften, um schon im Vorfeld Kontakt mit Bewerbern herzustellen und Verhandlungen aufzunehmen. Bis zur Bewältigung aller Formalitäten (Entschei-