



UNIVERSITÄT
BAYREUTH



Webinar

Arztpraxiskauf und -verkauf

Generationenwechsel in der Praxis:
Rechtliche, betriebswirtschaftliche und praktische Grundlagen



Arztpraxiskauf und -verkauf

Die Universität Bayreuth hat mit Unterstützung des Bayerischen Facharztverbands e. V. und des Bundesverbands niedergelassener Fachärzte e. V. speziell für ihre Mitglieder den Kurs „Fit für die Praxis. Wirtschaftskompetenz für die Niederlassung“ konzipiert. Als Einstimmung auf die dort gelehrteten Inhalte soll das Appetizer-Modul „Arztpraxiskauf und -verkauf“ dienen.

Ziel des viertägig stattfindenden Kurses ist es, Ärzt*innen das notwendige Wissen an die Hand zu geben, um eine Arztpraxis entweder zu erwerben oder zu verkaufen, beziehungsweise eine Nachbesetzung zu finden. Hierfür spielt neben betriebswirtschaftlichen Grundlagen und speziellem juristischen Wissen auch die praktische Expertise eine bedeutsame Rolle. Der Kurs bereitet die Teilnehmenden deshalb fundiert und umfassend auf die nächsten Schritte des Kaufes oder Verkaufes einer Arztpraxis vor. Für individuelle Fragestellungen und Problemfälle stehen die Dozierenden während des Kurses gerne zur Verfügung.



Seminardauer
4 Tage à 4h

04./05. Februar 2022

11./12. Februar 2022

ZIELGRUPPE

- Niedergelassene Ärzt*innen, die eine Praxis kaufen oder abgeben möchten
- Klinikärzt*innen, die sich für die Niederlassung bereit machen wollen

ANMELDUNG UND KONDITIONEN

Über unser Onlineformular unter www.campus-akademie.de können Sie sich einfach und bequem anmelden. Mit Ihrer Anmeldung erkennen Sie die AGB der Campus-Akademie der Universität Bayreuth an

TEILNAHMEGEBÜHR

Regulär: 250 €

Mitglieder des BVNF e. V. und des BFAV e. V. erhalten einen Zuschuss in Höhe von 200 €.

Bitte wenden Sie sich hierfür vor Ihrer Kursanmeldung an Ihren Verband.

INHALTE

Teil 1

- Die Rolle der Arztpraxis in der Gesundheitswirtschaft – Ausgangssituation und aktuelle Trends
- Betriebswirtschaftliche Grundlagen zur Unternehmensbewertung
- Unternehmensbewertung für Arztpraxen
- Bewertungsanlässe und Spezifika der Bewertung von Arztpraxen
- Alternative Bewertungsverfahren
- Grundlagen der Verhandlungsführung beim Kauf und Verkauf
- Portfolio der Verhandlungspositionen
- Prinzipien und Phasen guter Verhandlungen
- Faire und unfaire Verhandlungspraktiken

Teil 2

- Praxisabgabe – abrupt oder fließend?
- Ausschreibung nach § 103 Abs. 4 SGB V
- Übertragung einer vertragsärztlichen Praxis (Zivilrecht)
- Zeitlicher Ablauf des Praxiskaufs
- Steuerliche Aspekte
- Fallbeispiel Praxiskaufvertrag

DOZIERENDE



Prof. Dr. Jörg Schlüchtermann

- Lehrstuhlinhaber für Betriebswirtschaftslehre an der Universität Bayreuth
- Dekan der Rechts- und Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Bayreuth
- Leiter der gesundheitsökonomischen Studiengänge



Dr. med. Wolfgang Bärtl

- Orthopäde / Neumarkt
- Vorstandsmitglied BFAV e. V. und BVNF e. V.



Oliver Heinekamp

- Rechtsanwalt und Fachanwalt in der Steuer- und Rechtsberatung
„Anton - Heinekamp - Teufel“ in Bayreuth
- Tätigkeitsschwerpunkte in der laufenden und fallweisen Beratung von Ärzt*innen
- Gerichtliche und außergerichtliche Vertretung
- Vertragsgestaltung



**UNIVERSITÄT
BAYREUTH**



Campus-Akademie der Universität Bayreuth

Universitätsstraße 30
95447 Bayreuth

Tel.: +49 (0) 921/ 55-7308
Fax: +49 (0) 921/ 55-7333

E-Mail: weiterbildung@uni-bayreuth.de
Website: www.campus-akademie.de

Folgen Sie uns auf:



Die Campus-Akademie organisiert seit 2003 die akademische Weiterbildung an der Universität Bayreuth. Maßgeschneiderte Angebote für unterschiedliche Zielgruppen bieten den Teilnehmerinnen und Teilnehmern den entscheidenden Vorsprung für ihre Karriere. Ein Weiterbildungsangebot der Campus-Akademie vereint akademische Spitzenklasse und exzellente Vermittlung von Fachkenntnissen mit weitreichenden Vernetzungsmöglichkeiten.