

Nr. 72**Vertragsärztliche Abgabe und Praxisbewertung –
Der Masterplan für den Ruhestand**

Die Praxisabgabe ist heute keine einfache Übergabe mehr, vergleichbar mit einem Staffellauf, in dem eine jüngere Generation das „Staffelholz“ übernimmt. Vielmehr spiegelt das Ergebnis eines Praxisverkaufs die ganze Komplexität moderner Übergaben an klinische Träger, überörtliche Sozietäten wider. Nicht zuletzt auch innerhalb von Stufenkonzepten unter Integration des Abgebers. Kaufpreis und ggf. Anstellung und Vergütung bieten ein breites Spektrum, in dem die Kenntnis aller Partner im Gesundheitswesen eine Rolle spielt. Der Kurs vermittelt Interessierten einen aktuellen Abriss denkbarer Übernahmekonzepte und wichtiger Hilfestellungen dafür. Bei der Abgabestrategie gilt es, die zahlreich vorhandenen Fallstricke zu vermeiden. Die Teilnehmer lernen, dass unter Beachtung bestimmter Vorkehrungen der Verkauf an eine Klinik nur eine von mehreren Möglichkeiten darstellt. Welche Hausaufgaben der Abgebende zu erledigen hat und welche typischen Fehler immer wieder zu ungünstigen Veräußerungen führen, wird Thema des Kurses sein.

Referent:	Gunther Werthmann, Nürnberg
Zeit:	Samstag, 02.11.2019, 09:00 – 12:00 Uhr
Raum:	Stamitzsaal (CC, Ebene 1)
Kursgebühr:	95,00 € (AiW: 24,00 €)

Die Teilnehmerzahl ist begrenzt. Anmeldung ist erforderlich.
Dieser Kurs wird mit einer Lernerfolgskontrolle abgeschlossen.