

Gut beraten

**Wir sind für Sie und Ihr Praxisteam
gerne da**

Arzt zu sein, reicht in der heutigen Zeit allein nicht mehr aus. Um am Markt mit seiner Praxis bestehen zu können, gewinnt das unternehmerische Denken und Handeln im Praxisbetrieb immer mehr an Bedeutung. Im Wettbewerb bleibt, wer sorgfältig und frühzeitig plant.

Gerne geben wir Ihnen Antworten auf Ihre Fragen zur Unternehmensausrichtung, zum Controlling und zum Praxismanagement sowie zur Praxisbewertung.

Ihre Ansprechpartner:

WP/StB Thomas Karch
Internet: t.karch@vpmed.de
StB Frank Kuhnert
Internet: f.kuhnert@vpmed.de
Tel.: 02151/8539-400






VP MED GmbH ist zertifiziert nach
DIN EN ISO 9001: 2008

PRAXISGRÜNDUNG






Zur erfolgreichen Praxisgründung gehört nicht nur viel persönliches Engagement, sondern hiermit sind auch bedeutende Investitionen verbunden. Bevor es also ernst wird, muss ein stimmiges Konzept her.

Im Wesentlichen gibt es vier Möglichkeiten der Praxisgründung. Man unterscheidet:

-  Neugründung einer Praxis
-  Übernahme einer Praxis
-  Beitritt in eine bestehende Berufsausübungsgemeinschaft oder ein medizinisches Versorgungszentrum
-  Beitritt in eine Praxisgemeinschaft
-  Oder Kombinationen dieser Möglichkeiten






Wichtig für alle diese Möglichkeiten sind u.a.:

-  Investitions- und Finanzierungsplanung
-  Machbarkeitsrechnungen
-  Persönlicher Erfolgsplan

PRAXISWACHSTUM

Die Praxisanalyse bietet Ihnen die Möglichkeit das Verbesserungspotential Ihrer Einnahmen- und Ausgabenstruktur zu erkennen. Hierbei wird aber auch deutlich, in welchen Erlös- oder Kostenarten Ihr Unternehmen bereits jetzt sehr gut aufgestellt ist. Insbesondere der Vergleich mit Kollegen Ihrer Fachgruppe in entsprechender Umsatzklasse wird Ihnen das Potential Ihrer Praxis verdeutlichen.

Um Ihre Praxis gesund wachsen lassen zu können, können wir Ihnen folgende Hilfen anbieten:

-  BWA-Presenter
-  Soll-Ist-Vergleich
-  Geldverwendungsrechnung
-  Controlling durch Kontoauszug lesen
-  Private Finanzplanung

PRAXISKOOPERATIONEN

Sie sind sich nicht sicher, in welcher Form Sie mit anderen Ärzten zusammenarbeiten wollen. Wir beraten Sie in den Bereichen

- ✚ Rechtlich zulässige Kooperationsformen für Ärzte
- ✚ Rahmenbedingungen und Zulassung, Formen der Gründung von MVZ, Steuerfallen bei Fusion oder Kauf von Praxen
- ✚ Medizinisches Versorgungszentrum als neue Kooperationsform
- ✚ Die Praxisgemeinschaft - betriebswirtschaftlicher Nutzen und steuerliche Fallen
- ✚ Engagements in Gesundheitszentren

Wir zeigen Ihnen die Vor und Nachteile verschiedener Formen der ärztlichen Zusammenarbeit auf, helfen Ihnen die für Sie richtige Entscheidungen zu treffen und begleiten Sie bei der Umsetzung Ihrer Projekte.

PRAXISABGABE



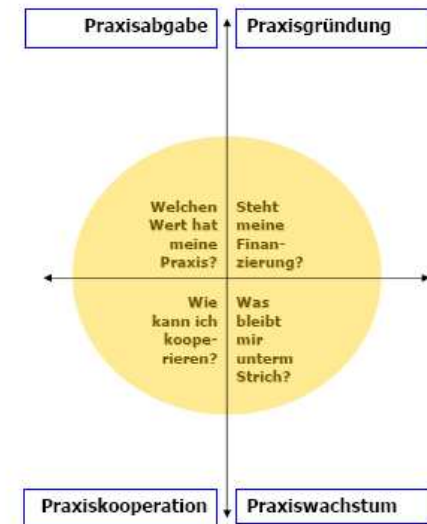
Die Beendigung der Praxistätigkeit geht meist mit der Veräußerung der Praxis einher. Die anstehenden Gespräche mit potentiellen Käufern sollen gut vorbereitet sein. Wir beraten Sie gerne im Zusammenhang mit der

- ✚ Vorbereitung und zeitlichen Planung des Praxisverkaufs
- ✚ Praxisbewertung und Preisbildung Ihrer Praxis
- ✚ Vertragsgestaltung beim Verkauf einer Praxis bzw. Ausstieg aus einer Praxiskooperation
- ✚ Risiken des Verlusts der Steuerprivilegien beim Praxisverkauf
- ✚ Fortführung der Tätigkeit nach Praxisverkauf

Für eine individuelle Beratung stehen wir ihnen gerne zur Verfügung:

VPmed Karch und Kuhnert Partnerschaft
Steuerberatungsgesellschaft
Uerdinger Straße 202
47799 Krefeld
Tel.: 02151/8539-400
Fax: 02151/8539-430
Internet: www.vpmed.de

Das 4-Phasen-Konzept der Praxisberatung



VPmed Steuerberatung