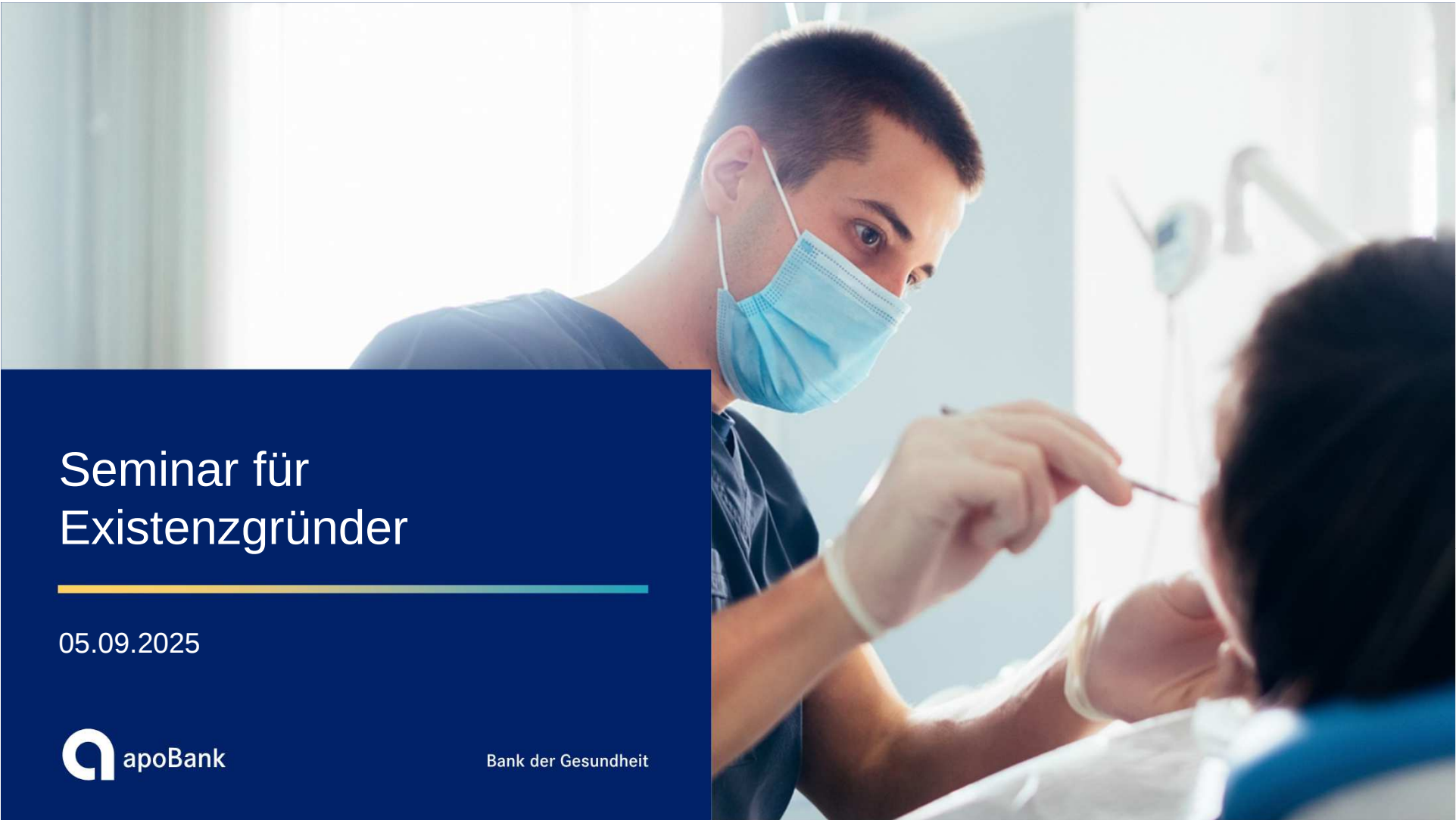


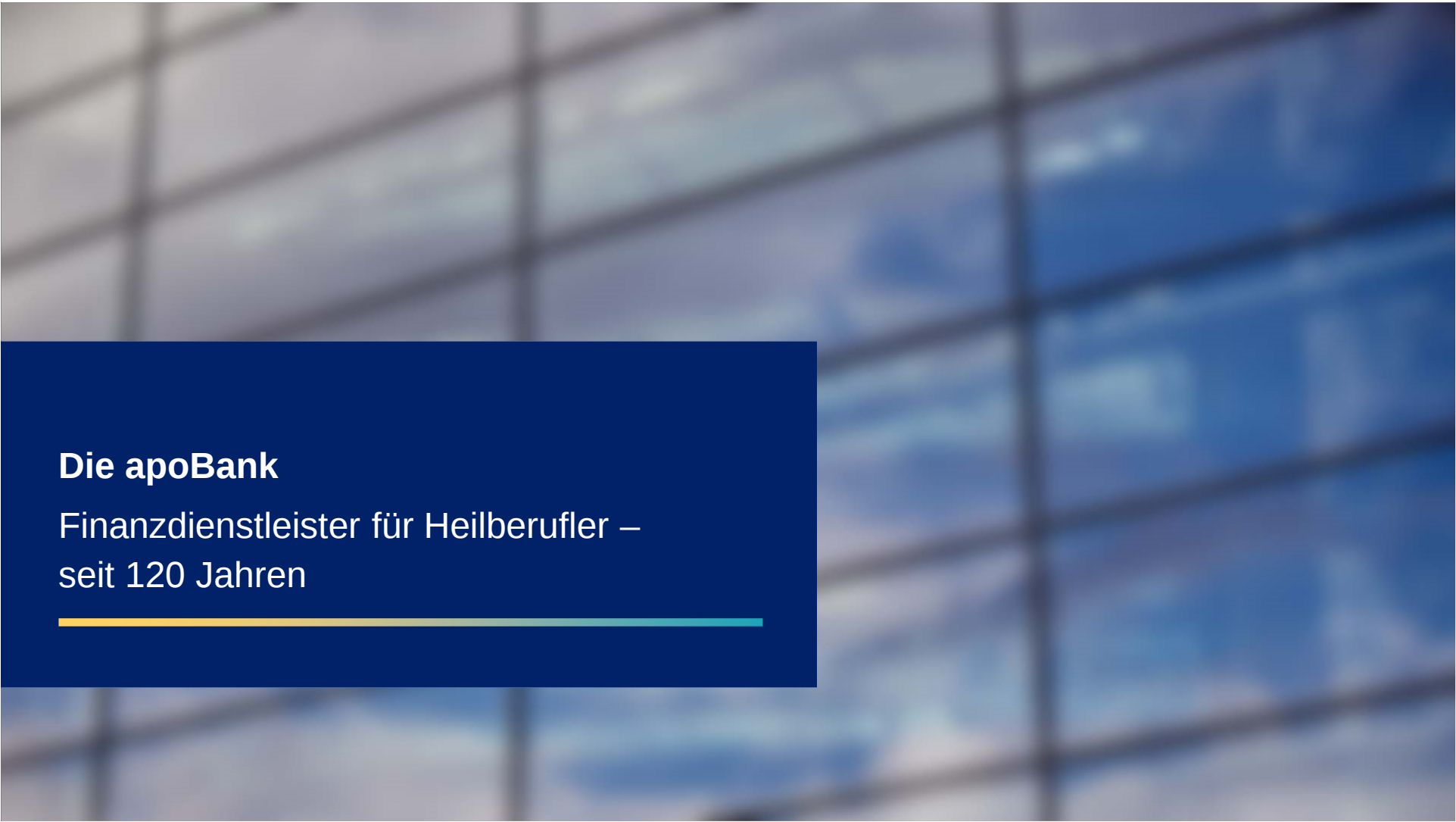


Seminar für Existenzgründer

05.09.2025



Bank der Gesundheit



Die apoBank

Finanzdienstleister für Heilberufler –
seit 120 Jahren

Unsere Geschäftsstrategie.

apoBank

Bank der Gesundheit.

Wir wollen es den Heilberuflern leicht machen, ihrer Berufung zu folgen.



Persönliche Kundenbeziehung bedarfsgerecht organisiert.

Unsere Kunden haben einen persönlichen Kundenberater, der seine Kunden möglichst langfristig begleitet.



Einzigartige Lösungen langfristig geplant.

Mit unserer besonderen Kunden- und Marktkennntnis machen wir unsere Kunden wirtschaftlich erfolgreicher und steigern ihr Vermögen – ein Leben lang.



Nachhaltige Wertsteigerung ausgewogen gesteuert.

Durch unsere strategieorientierte Steuerung mit stringentem Kundenfokus, adäquater Bepreisung und effizienten Ressourceneinsatz steigern wir den Wert der Bank.

Unsere Kunden und Leistungen.

Privatkunden	• Akademische Heilberufler: Apotheker / Ärzte / Zahnärzte / Tierärzte / Psycholog. Psychotherap. • Studierende • Angestellte • Wirtschaftlich Selbstständige • Sonstige Kundinnen und Kunden	• Vollumfassendes Produkt- und Dienstleistungsangebot für private und geschäftliche Finanzierungs- und Anlagebedarfe • Vermögensverwaltung • Branchenspezifische Beratung bei Existenzgründungs- bzw. Niederlassungsvorhaben • Immobilienfinanzierung • Umfassendes Fortbildungs- und Seminarangebot
• Kassen(zahn)ärztl. Vereinigungen • Kammern • Berufspolitische Verbände	• Kreditgeschäft, sowie innovative Finanzierungsformen • Einlagengeschäft, Zahlungsverkehr, Liquiditätsmanagement • Risikomanagement, insbesondere Zins- und Währungsmanagement • Maßgeschneiderte Lösungen für die institutionelle Kapitalanlage	Standes- organisationen / Institutionelle Anleger
Firmenkunden	• Unternehmen im Gesundheitsmarkt • Stationäre Versorgung (z.B. Akut-/ Rehakliniken, Pflege) • Ambulante Versorgung	• Ganzheitliche (individuelle oder auch komplexe) Finanzierungs- lösungen, Arrangeur für Finanzierungen • Einlagegeschäft, Zahlungsverkehr, Liquiditätsmanagement • Risikomanagement, insbesondere Zins- und Währungsmanagement

Darf ich mich kurz vorstellen?

Kurzprofil

Seit August 2010 bei der apoBank

Werdegang

- Ausbildung Bankkauffrau
- 2012 – 2015 Studentenberaterin
- 2015 – 2018 Beraterin im Gesundheitsmarkt
- 2018 – 2021 Beraterin Private Banking
- seit 2021 Filialeiterin Private Banking

Beratungsschwerpunkte

- Strategischer Vermögensplanung
- Vermögensanlage
- Absicherung & Vorsorge
- Existenzgründung – und Praxisinvestitionen/abgabe
- Immobilienfinanzierung



Lisa-Marie Menzel

Filialeiterin apoBank Berlin Mitte

stv. Marktgebietsleiterin Berlin & Brandenburg

Tel: 030/3180571-11

Mail: lisa-marie.menzel@apobank.de

Darf ich mich kurz vorstellen?

Kurzprofil

Seit Novemer 2024 bei der apoBank

Werdegang

- Ausbildung Bankkaufmann
- Studium Bachelor of Arts (B.A.) - Betriebswirtschaftslehre
- 2016 - 2023 Finanzierungsspezialist bei der HVB
Betreuung vermögender Privatkunden
u.a. Freiberufler und Unternehmer
- seit 01/2024 Finanzierungsspezialist und Existenzgründungsberater

Beratungsschwerpunkte

- Existenzgründungsberatung
- Kapitalanlageimmobilien
- Generationenmanagement und Abgeberberatung
- Absicherung von Lebensrisiken



Jago Kitzmann

Finanzierungsspezialist

Tel: 030/31512-237

Mail: jago.kitzmann@apobank.de



Agenda

1

Niederlassen – aber wie?

Schritt für Schritt in die richtige Richtung

Die grafische Auswertung des Gründungsgeschehens

Planen, Prüfen und Finanzieren.

INKO-Programm / Mindestumsatz

Ausgestaltung der Finanzierung

Austausch.

Empfehlungen / Weitere Schritte

Ihre Fragen

Welche Themen beschäftigen Sie?

gemeinsam mit Ihren Vertrauten eine **Strategie für die Existenzgründung erarbeiten**



- Bin ich überhaupt der Typ für eine eigene Praxis?
- Übernahme oder Neugründung? Kooperation?
- Wie kann ich mich optimal vorbereiten?
- Wie finde ich eine Praxis? Worauf sollte ich bei der Auswahl achten?
- Was ist die Praxis, die ich übernehmen möchte, wert?
- Welche Investitionen muss ich tätigen?
- Welche Möglichkeiten der Finanzierung gibt es?
- Lassen sich meine Vorstellungen umsetzen? Wer unterstützt mich?
- Was will ich für meine private Zukunft?

Darf ich mich kurz vorstellen?

Kurzprofil

Seit über 35 Jahren apoBank

Beratungsschwerpunkte

- Als Praxisspezialistin unterstütze ich bei allen Themen „Rund um Ihre Praxis“
- Von der Existenzgründung über die Praxisoptimierung bis hin zur Praxisabgabe



Ulrice Krüger

Abteilungsleiterin

Praxisspezialistin

eMail: ulrice.krueger@apobank.de

Tel: 0170 4541640



Gründe gegen die Selbständigkeit?



Finanzielles Risiko



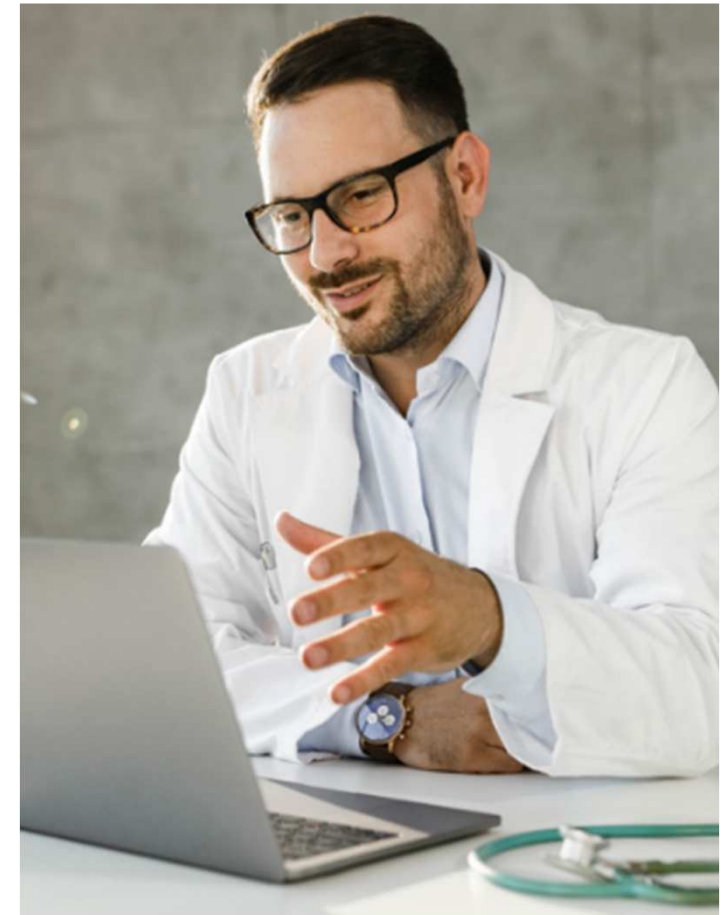
Arbeitsbelastung



Bürokratie



Unternehmerische Aspekte



Vorurteile sind unbegründet!

Work-Life-Balance

- Keine nächtlichen Zusatzdienste oder lange Dienste am Wochenende
- Selbständigkeit ermöglicht flexible Arbeitszeitgestaltung

Teamarbeit, kollegialer Austausch

- Möglichkeiten der Kooperation nutzen

Einkommen

- Verdienst ist höher als in der Anstellung



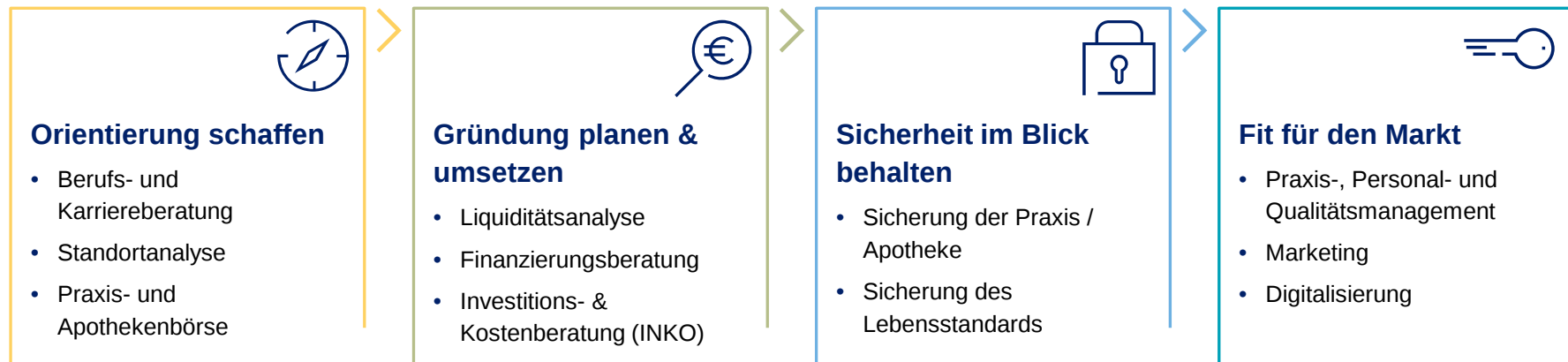
Finanzielles Risiko

- Nachvollziehbar, jedoch unbegründet: Ausfallquote extrem gering!

Unternehmerische Aufgaben

- Mehr Selbstbestimmung & Gestaltungsspielraum
- Unterstützung durch apoBank & Partner
- Seminarangebote nutzen

Schritt für Schritt – Phasen der Niederlassung



Ihr möglicher Fahrplan



Seminare und
Veranstaltungen



Newsletter



Praxisberatung



Finanzierungsberatung



Netzwerk nutzen

Neugründung oder Übernahme einer Praxis?

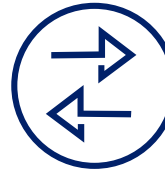
Neugründung

- Eigene Vision (leichter) umsetzbar
- Praxisstandort frei wählbar
- Flexibilität bzgl. Räumen, Einrichtung & Personal
- Kooperationen frei wählbar
- Keine einschränkenden Vertragsstrukturen



Übernahme

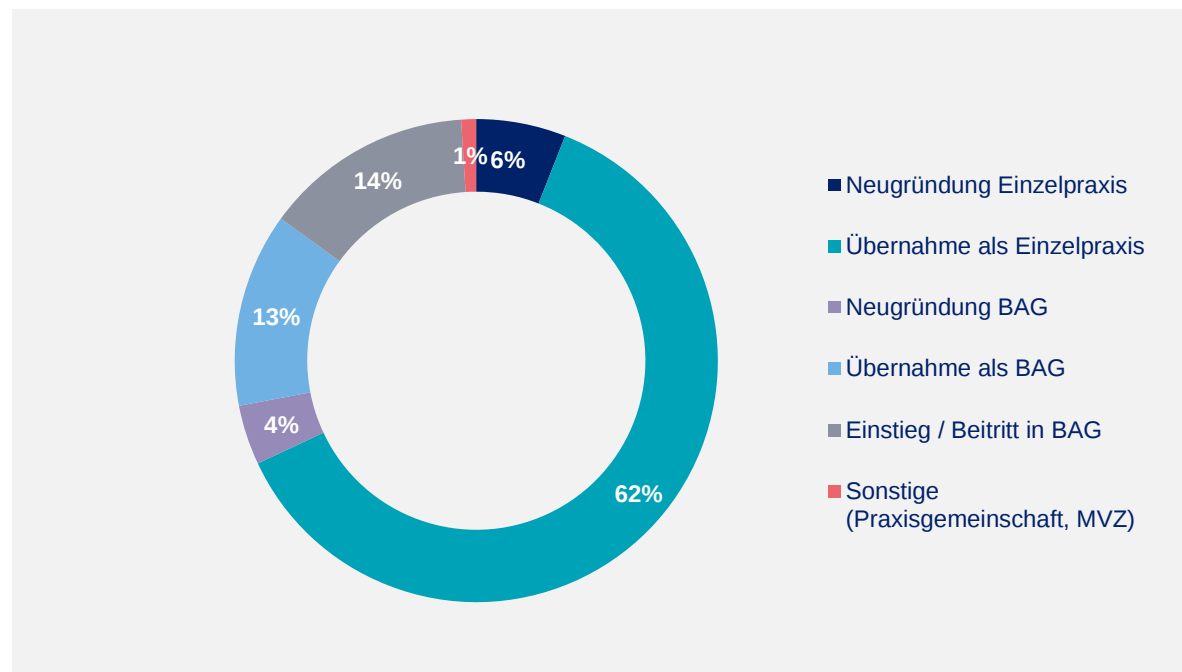
- Infrastruktur und Patientenstamm bereits vorhanden
- Eingeführter Name / Image bereits vorhanden
- Einnahmen- / Kostenstruktur besser überschaubar



Wie sieht der Markt aus?



Zahnärztliche Existenzgründungen nach Gründungsart



Quelle: Existenzgründungsanalyse Zahnärzte 2022, apoBank.



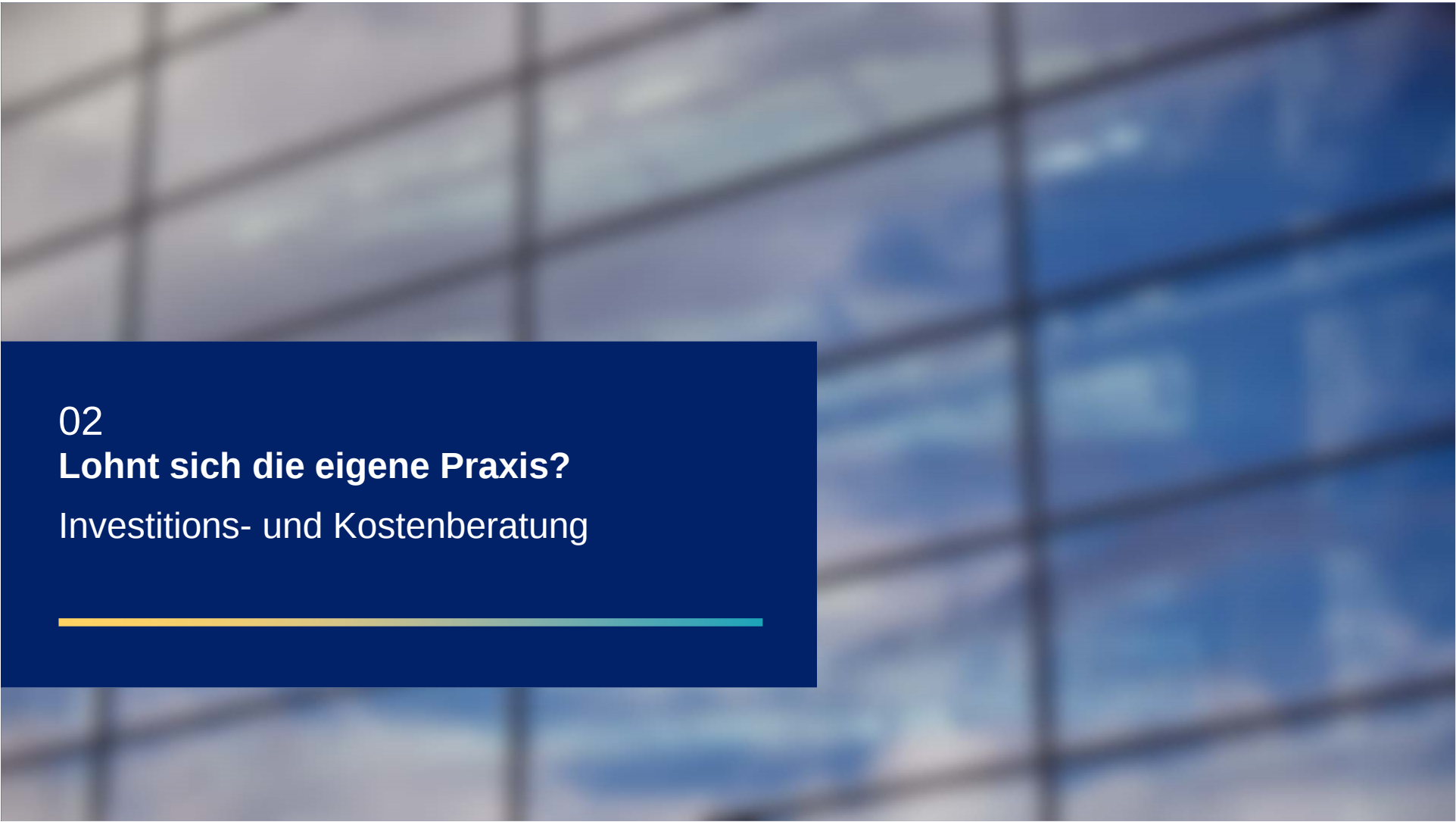
Agenda

2

Prüfen und Finanzieren.

INKO-Programm / Mindestumsatz

Ausgestaltung der Finanzierung



02

Lohnt sich die eigene Praxis?

Investitions- und Kostenberatung

Welche Investitionen fallen überhaupt an?

Praxisneugründung

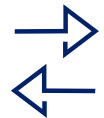


Medizintechnik

- + Instrumente und Material
- + Einrichtung der Behandlungsräume
- + Wartezimmer und Sozialraum
- + Bau- / Umbaumaßnahmen

= **Praxisinvestitionen**

Praxisübernahme



Materieller Wert (= Substanzwert)

- + Ideeller Wert (= Goodwill)
- = Kaufpreis der Praxis
- + Neuanschaffungen
- + Bau- / Umbaumaßnahmen

= **Praxisinvestitionen**

Was ist die Praxis, die ich übernehmen will, wert?

Zusammensetzung des Praxiswertes



Der materielle Wert.

Der materielle Wert ist die Summe der Zeitwerte der bilanzierungsfähigen Wirtschaftsgüter.

Im Allgemeinen versteht man darunter:

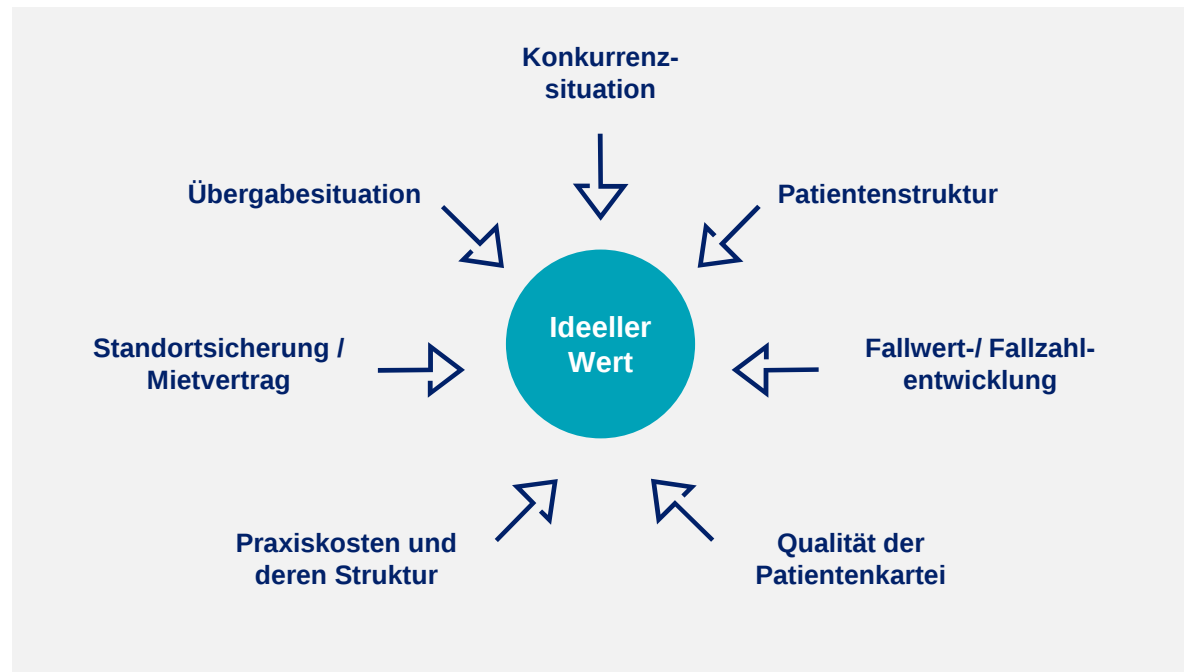
- Praxis- und Laboreinrichtungen
- Medizinisch-technische Geräte
- Vorräte
- Praxis- und Laborräume (nur bei Übernahme)
- Grund und Boden (nur bei Übernahme)



Der materielle Wert setzt sich aus dem gesamten betriebsnotwendige Anlage- und Umlaufvermögen der Praxis zusammen.

Der ideelle Wert.

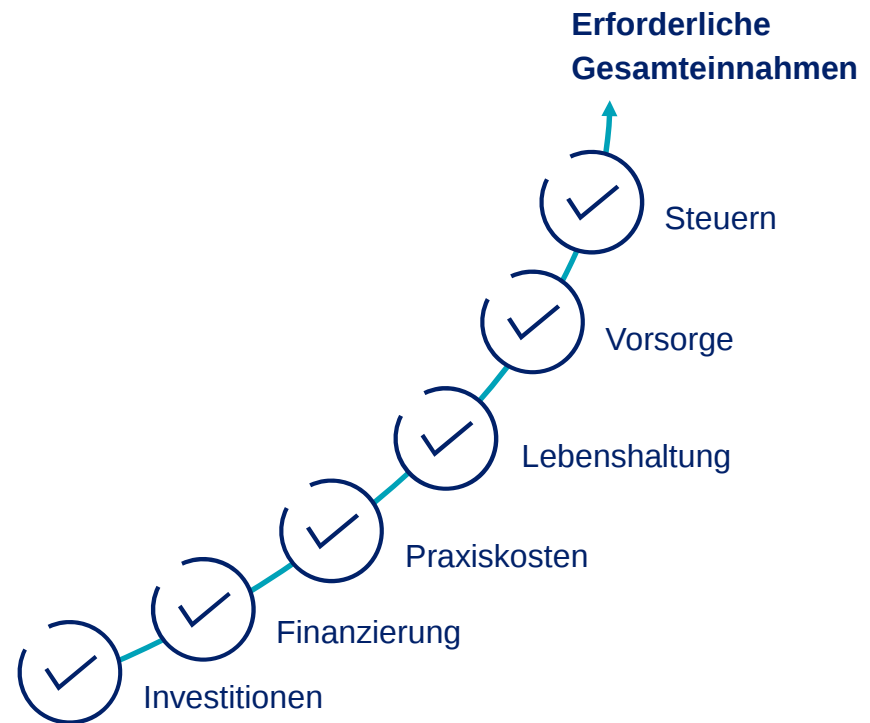
Potentielle Einflussfaktoren sind...



Lohnt sich die eigene Praxis?

Die Investitions- & Kostenberatung (INKO)

In INKO werden alle betrieblichen, privaten und steuerlichen Faktoren zu einer Gesamtrechnung zusammengeführt. Sie erhalten eine Übersicht über die Kosten- und Ertragssituation und können so abschätzen, ob die erforderlichen Gesamteinnahmen bei genauer Analyse der Konkurrenzlage am möglichen Standort zu erzielen sind.



Welche Kosten fallen überhaupt an?

Die Kosten einer Praxis umfassen im Wesentlichen die folgenden 10 Positionen:



Personal



Räumlichkeiten



Material / Labor



Beiträge / Versicherungen



Kfz



Zinsen



Leasing



Geringwertige
Wirtschaftsgüter (GWG)



Absetzung
für Abnutzung (Afa)



Sonstiges



Wussten Sie schon...?
Personalkosten machen den größten
Anteil Ihrer Praxiskosten aus.

Ermittlung des Kapitalbedarfs

Investitionsplan

- Grundlage einer Praxisgründung ist die sorgfältige Ermittlung des **Kapitalbedarfs**.



Finanzierungsplan

- Die Ermittlung des Kapitalbedarfs ist Ausgangspunkt für einen **Finanzierungsplan**.



Wichtig:

Sowohl bei einer Neugründung als auch bei der Übernahme müssen die Investitionen auf ihre Rentabilität hin geprüft werden. Denn eine falsche Investitionsentscheidung kann durch keine noch so gute Finanzierung zu einer richtigen werden.

INKO – Welcher Umsatz ist erforderlich?



Investitions- und Kostenberatungsprogramm

- + Investitionen
- + Finanzierungskosten
- + Personalkosten
- + Raumkosten
- + sonstige Praxiskosten
- + Steuern
- + Tilgung
- + Vorsorgeaufwendungen
- + Lebenshaltung

= **erforderlicher Umsatz**



INKO – Welcher Umsatz ist erforderlich?



Investitions- und Kostenberatungsprogramm

INKO Investitions- und Kostenberatungsprogramm * geändert *

Datei Szenario-Manager ?

<< Praxisdaten

allg. Praxisdaten Investitionen Finanzierung Personalkosten Raumkosten sonstige Kosten

allgemeine Praxisdaten

Praxisname:

Straße:

PLZ: Ort:

Telefon: FAX:

E-Mail:

Web-Adresse:

Fachgebiet:

KV: Niederlassungsart:

Realisierungszeitpunkt:

☐ Anschluss an eine Berufsausübungsgemeinschaft (örtlich)
☐ Anschluss an eine Berufsausübungsgemeinschaft (überörtlich)
☐ Arzt mit Teilzulassung
☐ Arzt mit Zweigpraxis
☐ Tätigkeit im Krankenhaus
☐ Tätigkeit in einem MVZ
☐ Teilberufsausübungsgemeinschaft

Anzahl freiberuflicher Ärzte: Anzahl angestellter Ärzte:

Notizen:

Beratungsfall

- Praxis
 - Investitionen
 - Finanzierung
 - Personalkosten
 - Raumkosten
 - Sonstige Kosten
- Ärzte
 - Mustermann, Max
 - Persönliche Ausgaben
- Auswertung
 - Gesamtauswertung
 - Einzelauswertung
 - Mindesteinnahmen
- Grafiken
 - Investitionen
 - Sollzinsen/Tilgung
 - Cash Flow
 - Mindesteinnahmen
- INKO-C
 - Einnahmen-/Kostenstruktur
 - Kostenstrukturvergleich
 - Liquidität

INKO – Welcher Umsatz ist erforderlich?



Investitions- und Kostenberatungsprogramm

Praxisdaten

allg. Praxisdaten Investitionen Finanzierung Personalkosten Raumkosten sonstige Kosten

Investitionen 2025 Behandlungseinheiten

Bezeichnung	Investition	AfA-Dauer	AfA-Betrag	Hinweis
Behandlungseinheiten	0	8	0	
Röntgen	0	8	0	
Eigenlabor	0	13	0	
Mundhygiene/Sterilisation	0	10	0	
technische-sanitäre Installation	0	10	0	
Instrumente/Material	0	8	0	
Einrichtung	0	14	0	
Umbauten	0	10	0	
E D V	0	3	0	
sonstige Investitionen	158.000	8	19.750	
immaterieller Praxiswert	156.000	5	31.200	
Substanzwert	80.000	8	10.000	
Praxisanteil Gebäude	0	33	0	
Praxisanteil Grundstück	0		0	
Kapitaleinlage in Betriebsgesellschaft	0		0	
Kapitaleinlage in Besitzgesellschaft	0		0	

Hinzufügen Löschen

Investitionssumme: 2025 394.000

Kostenbezeichnung	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Gesamt-AfA	60.950	60.950	60.950	60.950	60.950	29.750	29.750	29.750	0	0	0	0	0	0	0

INKO – Welcher Umsatz ist erforderlich?



Investitions- und Kostenberatungsprogramm

Praxisdaten

allg. Praxisdaten Investitionen Finanzierung Personalkosten Raumkosten sonstige Kosten

Finanzierung

Investitionsvolumen: 2025	394.000
Zuschuss/Eigenkapital	0
Finanzierungsbedarf	394.000
Finanzierungssumme	394.000
Über-/Unterdeckung	0
Disagio und Bearbeitungsgebühren	0

Finanzierungsinstrumente

Hinzufügen

Löschen

Bezeichnung	Betrag	Sollzinsatz %	Laufzeit	Sollzinsen 1.Jahr	Tilgung/Prämie
Tilgungsdarlehen	394.000	3,000	10 Jahre	11.820	0
Kontokorrent	50.000	6,950		3.475	0

Bezeichnung	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Sollzinsen Gesamt	15.295	13.558	10.507	9.193	7.880	6.567	5.253	3.940	2.627	1.313	0	0	0	0	0
Tilgung/Prämien Gesamt	0	68.778	68.778	43.778	43.778	43.778	43.778	43.778	43.778	43.778	0	0	0	0	0

Anlaufkosten bedenken.

KontokorrentKredit.

- Zur Finanzierung von laufenden Praxisausgaben ist der Betriebsmittelkredit trotz höherer Sollzinsen wegen seiner Flexibilität oft wirtschaftlicher*.
- Die Sollzinsen sind nur auf den jeweiligen in Anspruch genommenen Betrag zu zahlen.
- Nur betrieblich veranlasste Sollzinsen sind steuerlich abzugsfähig.
- Trennung des Geschäfts- und Privatkonto.
- Hierdurch wird eine klare Trennung von betrieblichen und privaten Sollzinsen erreicht.



Wichtig

Wegen der steuerlichen Problematik sollte zu diesem Thema der Steuerberater einbezogen werden!

* Vorbehaltlich einer individuellen Bonitätsprüfung durch die apoBank.

INKO – Welcher Umsatz ist erforderlich?



Investitions- und Kostenberatungsprogramm

Praxisdaten

allg. Praxisdaten | Investitionen | Finanzierung | Personalkosten | Raumkosten | sonstige Kosten

Personalkosten

Hinzufügen

Löschen

Bezeichnung	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Pauschal	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915

	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Gesamtkosten	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915	167.915

INKO – Welcher Umsatz ist erforderlich?



Investitions- und Kostenberatungsprogramm

Praxisdaten

allg. Praxisdaten Investitionen Finanzierung Personalkosten **Raumkosten** sonstige Kosten

Raumkosten

Raumkosten sind ggfs. mit MwSt zu erfassen!

Raumkosten pro Monat	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Raumfläche	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kaltmiete pro qm	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Raumnebenkosten pro qm	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Bruttomiete pauschal pro Jahr	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954
Summe der Raumkosten	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954	30.954
monatl. Bruttomiete pro qm	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00

INKO – Welcher Umsatz ist erforderlich?



Investitions- und Kostenberatungsprogramm

Praxisdaten

allg. Praxisdaten Investitionen Finanzierung Personalkosten Raumkosten sonstige Kosten

sonstige Kosten

Kostenbezeichnung	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Verbrauchsmaterial (ohne Fremdlabor)	33.128	33.128	33.128	33.128	33.128	33.128	33.128	33.128	33.128	33.128	33.128	33.128	33.128	33.128	33.128
Versicherungen / Beiträge	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
KZV-Verwaltungskosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kraftfahrzeugkosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Leasing	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Eigenlabor	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Pauschale für sonstige Kosten *	57.708	57.708	57.708	57.708	57.708	57.708	57.708	57.708	57.708	57.708	57.708	57.708	57.708	57.708	57.708
Nutzungsentgelte	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Hinzufügen

Löschen

Hinweis:

Die Fremdlaborkosten werden anhand der eingegebenen Daten auf der Seite "Mindesteinnahmen" automatisch berechnet.

* Dieser Wert umfasst alle sonstigen Kosten außer "Praxis- und Laborbedarf" und "KV-Verwaltungskosten".

Kostenbezeichnung	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035	2036	2037	2038	2039
Summe sonstiger Kosten	90.836	90.836	90.836	90.836	90.836	90.836	90.836	90.836	90.836	90.836	90.836	90.836	90.836	90.836	90.836

INKO – Welcher Umsatz ist erforderlich?



Investitions- und Kostenberatungsprogramm

Mustermann, Max >>>persönliche Ausgaben<<<

persönliche Daten persönliche Ausgaben

persönliche Ausgaben

Kostenbezeichnung	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
Miete inkl. Nebenkosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Kosten eigene Immobilie	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
private Versicherungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
regelmäßige Sparleistungen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
private Kfz-Nutzung	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
fixe Lebenshaltungskosten	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
disponible Lebenshaltungskosten	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000	70.000
Vermögensaufbau	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000	6.000
Risikovorsorge (Todesfallschutz)	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500	1.500
Berufsunfähigkeitsabsicherung	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500	2.500

Hinzufügen

Löschen

Pauschal

Summe Lebenshaltung	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000	80.000
Vorsorgeaufwendungen	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000	24.000
sonstige Sonderausgaben/Freibeträge	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Anzahl Kinderfreibeträge	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

INKO – Welcher Umsatz ist erforderlich?



Investitions- und Kostenberatungsprogramm

INKO INKO Auswertung											
Druck											
Gesamtauswertung Einzelauswertung Mindesteinnahmen											
Betrachtungsjahr	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2032	2033	2034	2035
erforderliche Einnahmen ohne M+L	411.032	525.835	522.784	475.931	474.618	498.777	497.463	496.150	518.508	517.194	437.271
davon: Einnahmen aus Praxiseinlagen Mustermann, Max	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Einnahmen aus Praxistätigkeit	411.032	525.835	522.784	475.931	474.618	498.777	497.463	496.150	518.508	517.194	437.271
+ M+L Anteil in %	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0	16,0
= erforderliche Gesamteinnahmen aus Praxistätigkeit	489.324	625.994	622.362	566.585	565.021	593.782	592.218	590.655	617.271	615.707	520.561
Arbeitstage im Jahr	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Arbeitsstunden pro Tag	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Entspricht einem Stundensatz von	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0



Finanzierung.

So finanzieren Sie Ihr Lebenswerk.

Wünsche an die Finanzierung/Darlehensformen

1	Laufzeit / monatliche Ratenhöhe
2	Sicherheit / Zinsbindung
3	Zinssatz / Zusatzkosten durch Bereitstellungs-zins
4	Förderfähigkeit / Förderprogramme
5	Flexibilität / Ratenpause / Sondertilgungen

Der Weg zum Förderkredit.

Antragsweg.

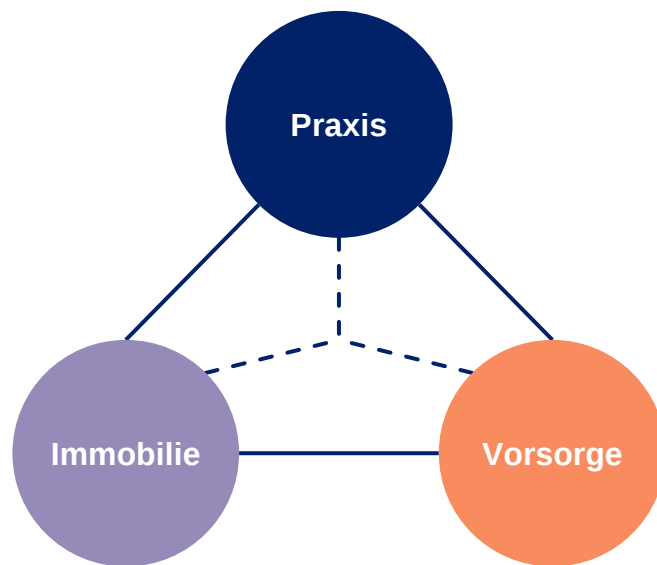


Vollumfängliche Abbildung Ihrer Ziele.



Das Praxiskonzept

Ein ganzheitliches Praxiskonzept ermöglicht die Entschuldung der Praxis, den Aufbau der privaten Altersvorsorge und die Finanzierung Ihrer Immobilie in einem einzigartigen Konzept.



Kreditvergabe abhängig von der Kundenbonität.

Voraussetzung für die Kreditvergabe

Kreditfähigkeit

Bewertung der persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnisse

Kreditsicherung



**Prüfung durch die
kreditvergebende Bank**

Checkliste aller Unterlagen – Was wird geprüft?



Existenzgründungsfinanzierung

Als zuverlässiger Partner begleiten wir Sie mit einer umfassenden Kredit- und Finanzierungsberatung sowie individuellen Leistungen, die auf Ihre Bedürfnisse abgestimmt sind.

Persönliche Unterlagen

- Approbations- und Facharztnachweis
- Aktueller Lebenslauf
- Letzter Einkommenssteuerbescheid
- Persönliche Vermögensübersicht/ Selbstauskunft

Betriebliche Unterlagen

- Gewinnermittlungen der letzten 2 Jahre (vom Abgeber)
- Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA) der Abgeberpraxis des laufenden Kalenderjahres
- Gründungskonzept/ Businessplan
- Mietvertrag mit geeigneter Laufzeit (Entwurf)
- Übernahmevertrag / BAG-Vertrag

Kreditsicherheiten.

Obligatorische Sicherheiten bei einer Praxisfinanzierung.

- Abtretung von Arbeitseinkommen.
- Sicherungsübereignung von Einrichtungsgegenständen und Geräten.
- Abtretung von Lebensversicherungsansprüchen (Risiko- oder Kapitallebensversicherung).
- Ehegattenbürgschaft: Die zumindest teilweise Mitverpflichtung des Ehepartners kann sowohl die Bank als auch die eigene Praxis schützen, insbesondere bei:
 - einer Vermögensverlagerung
 - einer Ehescheidung.

Nächster Schritt: Vertragswerk.



Welche Verträge gilt es bei einer Existenzgründung zu berücksichtigen?

Praxisbezogene Verträge

- Kaufvertrag
- Mietvertrag
- Leasingverträge
- Arbeitsverträge (inkl. Personalüberlassungsverträge)
- Gesellschaftsvertrag
- Kooperationsvertrag

Persönliche Verträge

- Ehevertrag
- Erbvertrag bzw. Testament
- Betreuungsvollmachten
- (Bestehende) Kontoverträge
- (Bestehende) Kreditverträge
- (Bestehende) Bürgschaften

Kreditausfälle kaum messbar bei den Zahnärzten, und wenn doch...

1	Schlechte Verträge
2	Krankheiten
3	Scheidung
4	Überentnahmen
5	Nicht um die eigenen Finanzen kümmern

Sichern Sie sich ab – sowohl beruflich als auch privat.



Welche Versicherungen sollte ich abschließen?

Als Praxisinhaber*in brauchen Sie eine geeignete Risikoabsicherung. Ein umfassender Schutz bei Schäden an Ausstattung und Praxisausfällen ist notwendig. Außerdem muss die Absicherung Ihres Berufsunfähigkeitsrisikos auf Ihre neue Situation angepasst werden.

Praxisbezogene Risiken, u.a.

- Berufs-Haftpflichtschäden
- Kosten eines Rechtsstreits
- Einbruch, Diebstahl oder Vandalismus
- Betriebsunterbrechungen (z.B. Feuer)
- Schäden oder Ausfall von EDV, Medizintechnik und / oder Vorräten
- Praxisausfall (z.B. wegen Krankheit)

Personenbezogene Risiken, u.a.

- Berufsunfähigkeit
- Unfall
- Krankheit
- Pflegebedürftigkeit
- Tod



Schon gewusst...?

Bei der Absicherung gegen private Risiken kann sich insbesondere ein Blick auf Ihren Schutz im Falle einer Berufsunfähigkeit als sinnvoll erweisen.

Auch bei Angehörigen der akademischen Heilberufe ist Krankheit die häufigste Ursache für Berufsunfähigkeit!

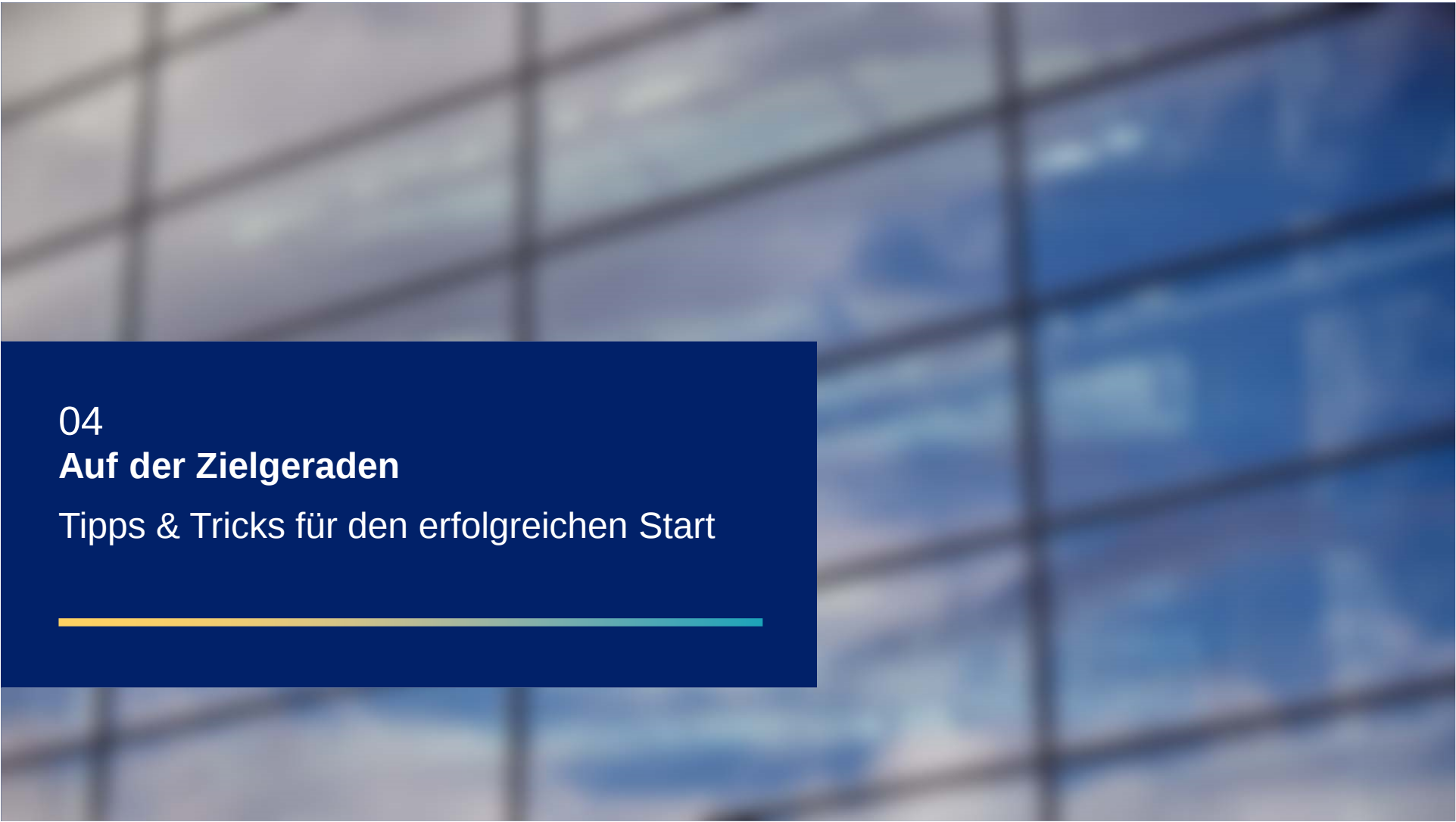
Agenda

3

Austausch.

Empfehlungen / Weitere Schritte

Ihre Fragen



04

Auf der Zielgeraden

Tipps & Tricks für den erfolgreichen Start

Planen Sie Ihre Existenzgründung – unsere Tipps.



Frühzeitig mit der Planung beginnen – Wünsche und Ziele definieren.



Notwendige Versicherungen abschließen / Versicherungsverträge erweitern.



Unsere Beratungs- und Serviceangebote nutzen.



Sich rechtzeitig auf den Praxisbetrieb vorbereiten (Management, Personal, Marketing etc.).



Ausschau nach potentiellen „Einstiegs-möglichkeiten“ halten.



Ihren Steuerberater / Rechtsanwalt hinzuziehen.



Tragfähiges Investitions- und Finanzierungskonzept entwickeln.

Wie finde ich meine Praxis?



Die Praxis- und Apothekenbörse

Vermitteln | kaufen | übernehmen – So funktioniert es:

Hier geht's
zu unserer
Praxis- und
Apothekenbörse

1.

Im Portal anmelden & Suche starten.

Registrieren Sie sich im Portal und legen Sie Suchkriterien fest, z.B. Ihren Wunschstandort oder die Praxisform.

2.

Informieren & nach Angeboten suchen.

Informieren Sie sich über wesentliche Meilensteine der Existenzgründung und durchsuchen Sie das Portal anonymisiert nach Angeboten.

3.

Angebote sichten & Abgeber treffen.

Erhalten Sie von Ihrem apoBank-Berater bis zu vier passende Vorschläge und besprechen Sie die Exposés in einem persönlichen Termin. Im Anschluss können Sie Kontakt zum Abgeber aufnehmen.

4.

Existenz gründen.

Wir unterstützen Sie bei der Aufstellung eines Finanzierungs-konzeptes und bringen Sie auf Wunsch mit unserem Experten-netzwerk zusammen.

Existenzgründung

Praxissuche und Niederlassung



Niederlassungsfahrplan

die Meilensteine für einen sicheren Einstieg bestimmen



Standortanalyse

die Potenziale der Region gezielt nutzen



Businessplan

das Vorhaben Schritt für Schritt entwickeln



Begleitung bei Verhandlungen

mit Abgebern und Vermietern gut verhandeln



**Wir unterstützen Sie bei jedem
einzelnen Schritt von der Praxissuche
bis zur endgültigen Niederlassung**

Die Praxisberatung der apoBank – so unterstützen wir Sie



Praxisklima-Check

Teammitglieder binden statt finden



Finanzanalyse

das Beste aus der Praxis rausholen



Expansions-Pläne

Möglichkeiten nutzen und profitieren



Strategische Positionierung der Praxis

Wettbewerbsvorteile suchen und nutzbar machen



Datengestützte Analyse
kombiniert mit persönlicher
Beratung



Individuell entwickelte
Lösungsansätze zur
Erschließung aller Potenziale



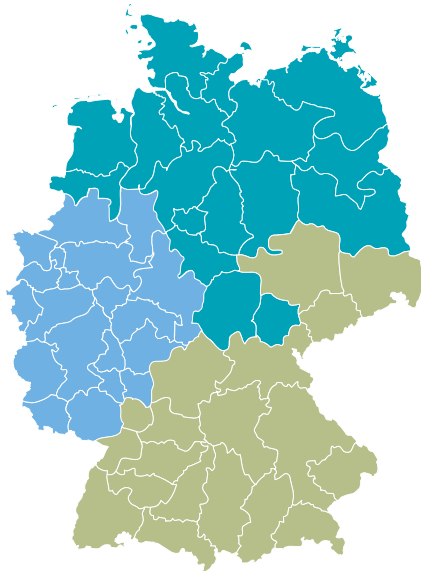
Betreuung von Experten mit
langjähriger Erfahrung im
Gesundheitsmarkt



Aktuelle Kennzahlen und
Benchmarks als
Analysegrundlage

Wir sind für Sie da – profitieren Sie von unserer Praxisberatung und einem großen Partnernetzwerk

15 Praxisexperten.

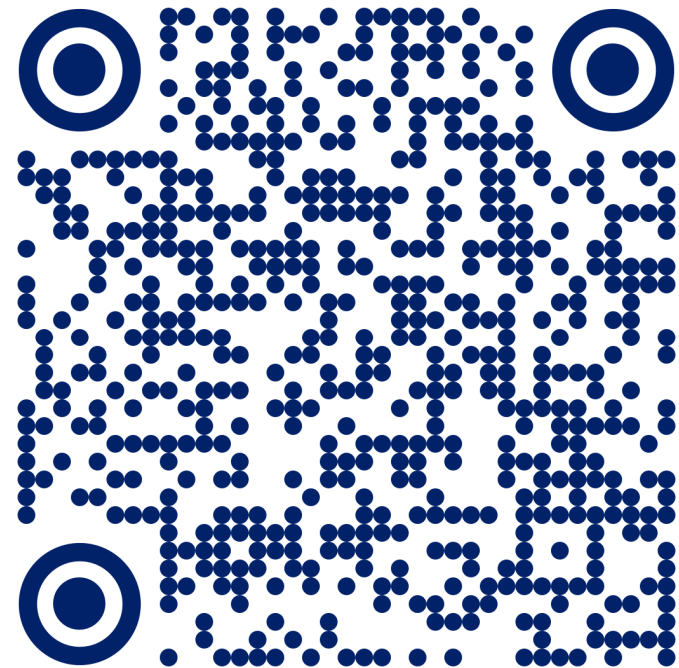


Umfangreiches Partnernetzwerk



Sie möchten unsere
Praxisberatung kennenlernen?

Hier geht es zur Webseite.



Zeit für Ihre Fragen.



Bank der Gesundheit

Vielen Dank.



Bank der Gesundheit