



# Praxisübergabe-ABC

## W wie Wertermittlung



## W wie Wertermittlung: Was ist meine Praxis wert?

Erschienen am 16.09.2026

Sie wollen innerhalb der kommenden Jahre Ihre Physiotherapiepraxis auf- oder abgeben? Mit unserer Reihe „Praxisübergabe-ABC“ bekommen Sie einen ersten Überblick, welche Punkte Sie bei der Umsetzung und Planung beachten sollten. Heute: W wie Wertermittlung – was ist meine Praxis wert?

Wer eine Physiotherapiepraxis abgeben möchte, steht früher oder später vor der zentralen Frage: Was ist sie eigentlich wert? Eine fundierte Wertermittlung schafft Orientierung – sowohl für Verkäufer als auch für potenzielle Käufer – und bildet eine wichtige Grundlage für faire Verhandlungen.

Das Merkblatt N 03 des IFK stellt dafür ein praxiserprobtes Verfahren vor: das modifizierte Ertragswertverfahren. Im Mittelpunkt steht dabei nicht der Umsatz, sondern der künftig zu erwartende Gewinn.

Ein zentraler Gedanke des Verfahrens ist der sogenannte Übergewinn – also der Teil des Gewinns, der über ein übliches Angestelltengehalt hinausgeht. Er gibt einen Hinweis darauf, welchen zusätzlichen wirtschaftlichen Wert eine Praxis über ihre reine Ausstattung hinaus besitzt, etwa durch Patientenstamm, Ruf oder eingespielte Abläufe.

Neben diesem immateriellen Wert spielt auch der Substanzwert eine Rolle. Dazu zählen beispielsweise Behandlungsbänke, Geräte oder andere Einrichtungsgegenstände der Praxis.

Wie genau diese Faktoren berechnet und gewichtet werden, erläutert das Merkblatt N 03 Schritt für Schritt. Es zeigt außerdem, welche Annahmen in der Praxis üblich sind und welche Punkte Praxisinhaber bei einer Wertermittlung unbedingt berücksichtigen sollten.

Und übrigens: Mit physio-NEXT bietet der Bundesverband selbstständiger Physiotherapeuten – IFK e. V. seinen Mitgliedern eine gezielte Unterstützung bei der Praxisübergabe und -übernahme an. Das Ziel des IFK ist es, Ihnen mit umfangreichen Serviceleistungen den Weg in den Ruhestand zu erleichtern und das alles über den Kanal, der für Sie der passendste ist: persönlich, per Telefon oder E-Mail.

Weitere Informationen zu dem Beratungsangebot sowie Kontaktmöglichkeiten finden Sie [hier](#).

**Alle Artikel aus unserem Praxisübergabe-ABC finden Sie [hier](#).**