

Ihre Praxisübergabe mit physio-NEXT

Das IFK-Praxisübergabezentrum

Sehr geehrte Damen und Herren,

Sie wollen innerhalb der kommenden Jahre Ihre Physiotherapiepraxis auf- oder abgeben?

Dann haben Sie den ersten richtigen Schritt bereits gemacht. physio-NEXT – Das Praxisübergabezentrum des IFK – wird Sie bei Ihrer Planung und Umsetzung dieses Vorhabens rundum begleiten und unterstützen – und das kompetent, verlässlich und umfassend. Denn: Ihr Ziel ist auch unser Ziel.

Das Team hinter physio-NEXT



Katharina Krajnc



Sandra Tietz



Sarah Renner



Dr. Michael Heinen

Wir freuen uns auf Ihren Anruf!

Tel. 0234 97745-222
praxisuebergabe@ifk.de

Als IFK-Mitglied profitieren Sie kostenlos von dieser Serviceleistung, für die Ihnen unsere Experten mit wirtschaftlicher und juristischer Expertise sowie jahrelanger Erfahrung in der Beratung selbstständiger Physiotherapeuten zur Verfügung stehen.

Im Rahmen von physio-NEXT erhalten Sie unter anderem **Unterstützung und Beratung**

- zur Übergabe Ihrer Praxis
- bei der Nachfolgesuche und den Verhandlungen
- bei der Praxiswertermittlung
- zum Kaufvertrag (inkl. Muster)
- zu weiteren rechtlichen Fragen rund um die Übergabe

Freundliche Grüße

Ute Repschläger
Vorsitzende des Vorstands

Inhaltsverzeichnis

1. Anschreiben
2. Serviceleistungen physio-NEXT
3. physioservice
 - N 1 – Ablaufplanung einer Praxisübergabe
 - Checkliste Arbeitsschritte mit Zeitplanung
 - Exemplarische Muster-Anzeige zum Verkauf einer Physiotherapiepraxis
 - Exemplarisches Exposé für eine Musterpraxis

Übersicht weiterer Merkblätter zur Praxisübergabe im physioservice

- N 2 – Möglichkeiten der Praxisübergabe
- N 3 – Die Ermittlung des Praxiswerts
- N 4 – Mustervertrag Praxisverkauf
 - Muster: Mitteilung über den Praxisverkauf
 - Muster: Einverständniserklärung
- N 5 – Kommunikation bei der Praxisübergabe
 - Muster Verschwiegenheitserklärung für potenzielle Interessenten
 - Muster Aushang zur Information der Patienten
 - Checkliste Arbeitsschritte Kommunikation
- N 6 – Abmeldungen und Kündigungen bei Praxisschließung
- N 7 – Lebensunterhalt nach der Praxisübergabe

Stand: 2. Januar 2025

■ Einleitung

Der IFK bietet seinen Mitgliedern eine Rundumbetreuung zu jeder Phase der Praxistätigkeit: Von der Existenzgründung über die Praxistätigkeit bis zur Übergabe der Praxis an einen Nachfolger. Mit dem IFK-Praxisübergabezentrum physio-NEXT werden alle Kompetenzen und Leistungen rund um die Beendigung der selbstständigen Tätigkeit von Praxisinhabern gebündelt.

Eine wichtige Anmerkung vorab: Jede Praxisübergabe ist einzigartig. Je nachdem, ob und an wen Sie Ihre Praxis abgeben und wie die Gegebenheiten in Ihrer Praxis sind, ergibt sich eine individuelle Situation, die nur Sie selbst bestmöglich einschätzen können. Der IFK kann daher keine allgemeingültigen Empfehlungen abgeben, die sich auf alle Praxisübergaben gleichermaßen beziehen.

Hinweis: Die Informationen von physio-NEXT sollen grundsätzlich alle Formen einer Praxisauf- oder -abgabe abdecken. In unseren Informations- oder Merkblättern wird überwiegend der Begriff „Praxisübergabe“ verwendet, der ebenfalls die Fälle einbeziehen soll, in denen eine Praxis ohne Nachfolger aufgegeben wird. Einige Aspekte, z. B. die Suche nach einem Nachfolger oder Verhandlungen über einen Kaufpreis, entfallen logischerweise in diesem Sonderfall.

Die Empfehlungen und Hilfestellungen von physio-NEXT ergeben sich aus unseren Erfahrungen mit vielen vergangenen Praxisübergaben anderer Therapeuten. Von daher werden wir im Gespräch mit Ihnen versuchen, Ihre individuelle Situation zu erfahren, um gemeinsam mit Ihnen den optimalen Weg für Ihre Praxisübergabe zu finden.

Das Ziel des IFK ist es, mit umfangreichen Serviceleistungen seinen Mitgliedern den Weg in den Ruhestand zu erleichtern. Im Folgenden wird exemplarisch beschrieben, wie Ihnen durch das Team von physio-NEXT geholfen werden kann.

■ Erste Überlegungen

- Erfahrungsaustausch mit unseren Experten zu Ihrem Ausstiegsszenario
- Muster zur Erstellung einer individuellen Checkliste mit Zeit- und Ablaufplanung
- Umfangreiche Informationen in mehreren Merkblättern
- Linkliste mit hilfreichen Internetseiten zu verschiedenen Bereichen

Mit den **ersten Überlegungen zu Ihrer Praxisübergabe** sollten Sie möglichst einige Jahre vor dem geplanten Übergabetermin beginnen. Bereits in dieser frühen Phase stehen Ihnen die Mitarbeiter von physio-NEXT mit ihrer Expertise gern zur Verfügung.

Zu Beginn kann Ihnen physio-NEXT das Muster einer **Checkliste** zur Verfügung stellen, mit dessen Hilfe Sie eine individuelle **Zeitplanung** der wesentlichen Arbeitsschritte Ihrer Praxisübergabe entwickeln können.

physio-NEXT bietet IFK-Mitgliedern eine Vielzahl an Informationen und Erfahrungswerten. Diese werden u. a. in folgenden Merkblättern abgebildet, die Sie im geschützten Mitgliederbereich unter www.ifk.de herunterladen oder sich von der IFK-Geschäftsstelle kostenlos zuschicken lassen können:

- N 01: Ablaufplanung einer Praxisübergabe
- N 02: Möglichkeiten der Praxisübergabe
- N 03: Die Ermittlung des Praxiswerts
- N 04: Mustervertrag Praxisverkauf
- N 05: Kommunikation bei der Praxisübergabe
- N 06: Abmeldungen und Kündigungen bei Praxissschließung
- N 07: Lebensunterhalt nach der Praxisübergabe
- N 08: Notfallplanung

Möchten Sie darüber hinaus weitere Informationen zu Ihrer Praxisübergabe im Internet erhalten, können Sie die folgenden Adressen dafür nutzen:

Linkliste zur Praxisübergabe

- <https://www.praxisnachfolge.de>
- <https://nachfolge-in-deutschland.de/>
- <https://nachfolg-o-mat.org/>
- <https://nachfolgewiki.de/index.php/Hauptseite>
- <https://nachfolgefahrplan.org/>
- <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/unternehmensnachfolge/die-initiative/>
- <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/gruendung/unternehmensnachfolge/die-modellprojekte/>

■ Vorbereitende Maßnahmen

- Erfahrungsaustausch zur Marktlage. Was ist bundesweit üblich? Wo finden Sie Informationen?
- Hilfestellung bei der Selbstdarstellung Ihrer Praxis (zum Beispiel: Was könnten Ihre Alleinstellungsmerkmale sein?)
- Gegebenenfalls Besuch eines Seminars zur Praxisnachfolge

Nachdem Sie den Ablauf Ihres Vorhabens geplant haben, sollten Sie mit Hilfe von physio-NEXT Ihre **Ausgangssituation analysieren**. Hierzu können wir Ihnen z. B. allgemeine Statistiken zur Physiotherapiebranche liefern sowie mit ihnen über die Besonderheiten Ihrer Praxis diskutieren. Sehen Sie intensiveren Beratungsbedarf, kann es zudem Sinn machen, ein **Seminar zur Praxisnachfolge** zu besuchen. Der IFK hält hierzu ein entsprechendes Seminarangebot bereit.

■ Rund um den Praxisverkauf

- Möglichkeit, Ihre Praxis auf der IFK-Website anzubieten
- Hilfestellungen bei Ihrer Nachfolgersuche
- Hilfestellung bei der Praxiswertermittlung
- Muster für Vertraulichkeitserklärung
- Erfahrungsaustausch zu Preisverhandlungen
- Rechtsberatung zur Art der Übergabe, potenzieller Bankbürgschaft oder zu Haftungsansprüchen
- Musterkaufvertrag mit juristischer Beratung
- Prüfung Ihres Kaufvertrags

Bevor Sie in die Verhandlungen mit potenziellen Nachfolgern einsteigen, sollten Sie sich über Chancen und Risiken informieren. Unsere Experten leisten Ihnen Hilfestellungen bei der Ermittlung Ihres **Praxiswerts** sowie zu wesentlichen Punkten, die Sie bei den **Verhandlungen** zu beachten haben. Dies umfasst u. a. ein **Muster für eine Verschwiegenheitserklärung**, die Sie sich von allen Interessenten vorab unterschreiben lassen sollten.

Unsere juristischen Experten bieten Ihnen eine umfassende **Rechtsberatung**: Welche Auswirkungen kann die **Gesellschaftsform** bei der Praxisnachfolge haben? Welche **Möglichkeiten zur Übergabe** bieten sich Ihnen? Welche weiteren rechtlichen Fallstricke sind gegebenenfalls zu beachten?

Kommen Sie mit einem Nachfolger zu einer Einigung, erhalten Sie von physio-NEXT ein **Muster für einen Kaufvertrag**. Für **steuerrechtliche Fragen** können wir Ihnen einen Überblick über die wesentlichen Problemfelder geben. Hier sollte aber unbedingt von Beginn an Ihr **Steuerberater einbezogen** werden.

■ Finalisierungsphase

- Erfahrungsaustausch zur Kommunikation mit Patienten, Mitarbeitern und Anderen
- Rechtsberatung zur Übernahme von Arbeitsverträgen, zum Mietvertrag, zu Ihrer Patientenakte und Nachhaftung
- Hilfestellung bei An-, Ab-, Ummeldungen, Kündigungen, Stilllegung IK und Rückgabe der Kassenzulassung
- Erfahrungsaustausch zur privaten Altersvorsorge

Rückt der Übergabetermin näher, gilt es, rechtzeitig bestehende **Verträge und Mitgliedschaften** (z. B. Versicherungen, Bankkonten, Berufsverband) zu **kündigen**, sich u. a. beim Finanzamt und Gesundheitsamt **abzumelden** sowie Ihre **Kassenzulassung zurückzugeben**. Die Mitarbeiter von physio-NEXT helfen Ihnen, den Überblick über relevante Fristen zu behalten.

Ihr Vorhaben sollte zum richtigen Zeitpunkt transparent an alle relevanten Interessensgruppen **kommuniziert** werden, d. h. insbesondere an Patienten und Mitarbeiter. Was Sie dabei beachten sollten, erläutert u. a. Merkblatt N 05 „Kommunikation bei der Praxisübergabe“.

Bei **rechtlichen Fragen** zum Umgang mit Patientenakten oder Mitarbeiterverträgen bietet Ihnen physio-NEXT zudem eine kompetente Rechtsberatung.

Sämtliche beiliegenden Informationen sowie die persönliche Beratung durch das physio-NEXT-Team sind für Mitglieder des IFK kostenlos.

Haben Sie weitere Fragen? Dann zögern Sie nicht und rufen uns einfach an. Wir freuen uns auf Sie. Sie erreichen uns telefonisch (0234 97745-222) von Montag bis Donnerstag zwischen 09:00 und 15:00 Uhr sowie am Freitag zwischen 09:00 und 14:00 Uhr oder per E-Mail an praxisuebergabe@ifk.de.

Stand: 2. Januar 2025

Inhalt

■ Einleitung	2
■ Erste Überlegungen	2
■ Vorbereitende Maßnahmen.....	3
■ Rund um den Praxisverkauf	4
■ Finalisierungsphase	6

Inhalt

■ Anlage 1 Checkliste Arbeitsschritte mit Zeitplanung	7
■ Anlage 2 Exemplarische Muster-Anzeige zum Verkauf einer Physiotherapiepraxis.....	9
■ Anlage 3 Exemplarisches Exposé für eine Musterpraxis	10

Stand: 2. Januar 2025

■ Einleitung

Das Alter und der anstehende Ruhestand sind die häufigsten Gründe für die Planung, die eigene Praxis abzugeben. Dabei ist es wichtig, sich rechtzeitig mit dem Thema zu beschäftigen, um alle Schritte gut vorzubereiten zu können.

Die wesentlichen Aspekte, die bei einer Praxisübergabe beachtet werden sollten, sind exemplarisch in Anlage 1 „Checkliste Arbeitsschritte mit Zeitplanung“ aufgeführt. Da jede Praxisübergabe sehr individuell abläuft, hat diese Liste keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern sollte vom Praxisinhaber – auf Basis seiner persönlichen Situation – mit Unterstützung der Experten von physio-NEXT angepasst werden.



Abbildung 1: Planung einer Praxisübergabe

■ Erste Überlegungen

Ist die Entscheidung zur Praxisübergabe gefallen, sollte im ersten Schritt ein grober Zeitkorridor geplant werden. Erste Überlegungen sollten möglichst bereits zwei bis drei Jahre vor der geplanten Praxisübergabe angestellt werden. Eine gezielte, strategische Planung sollte mindestens ein Jahr vor dem geplanten Ende der Praxistätigkeit erfolgen.

In Einzelfällen haben sich schon Praxisübergaben innerhalb einiger Monate realisieren lassen. Dies ist aber selbst kleineren Praxen, in denen der Nachfolger bereits feststeht, nicht zu empfehlen, da es zu viele Unwägbarkeiten gibt und eine Übergabe dann häufig nur in Verbindung mit vielen Unsicherheiten und großem Stress zu realisieren wäre. Folgende Gründe sprechen dafür, frühzeitig mit der Planung zu beginnen:

- Es wird unnötiger Zeitdruck vermieden, durch den gegebenenfalls ein geringerer Verkaufspreis akzeptiert werden muss.
- Der potenzielle Käufer benötigt eventuell Zeit, um die Finanzierung seiner Investition zu klären oder um einen Umzug sowie andere private Angelegenheiten zu regeln.
- Es sind vielfältige Verträge, Mitgliedschaften und Versicherungen zu kündigen und Ab- bzw. Ummeldungen zu beachten (siehe Merkblatt N 06).

- Angestellte Physiotherapeuten haben eine Kündigungsfrist (z. B. drei oder sechs Monate), sodass sie für eine potenzielle Praxisnachfolge erst später zur Verfügung stehen.
- Je größer die Praxis ist, umso komplexer ist i. d. R. der Abwicklungsprozess.
- In ländlichen Regionen kann es gegebenenfalls noch schwieriger als in der Stadt sein, einen geeigneten Nachfolger zu finden.
- Sofern es sich um eine Gemeinschaftspraxis handelt, ist der bestehende Gesellschaftsvertrag zu beachten. Der Partner sollte in jedem Fall transparent einbezogen werden, da er später mit dem Nachfolger zusammenarbeiten muss. Eventuell besitzt er laut Vertrag sogar eine Vorkaufsoption oder ein Mitsprache- bzw. Vetorecht, was den Prozess zusätzlich verzögern kann.

Im Rahmen von physio-NEXT werden alle wichtigen Fragen geklärt und eine Zeitplanung erarbeitet. Dies gilt selbstverständlich auch für den Grad der Detailtiefe. Die Experten von physio-NEXT sind gern bei der Planung behilflich.

Hinweis: Zu grundsätzlichen Überlegungen über potenzielle Nachfolger, Möglichkeiten zur Praxisübertragung und über die finanzielle Absicherung des Ruhestands informieren die Merkblätter N 02 „Möglichkeiten der Praxisübergabe“ sowie N 07 „Lebensunterhalt nach der Praxisübergabe“.

■ Vorbereitende Maßnahmen

Nachdem die Entscheidung zur Praxisübergabe getroffen worden ist, sollte in der Folge die konkrete Planung beginnen. Um diesen Prozess strukturiert anzugehen, können Sie unsere physio-Next-Experten kontaktieren, die einen ersten umfassenden Überblick darüber geben, welche Schritte zunächst angegangen werden können.

Zunächst gilt es, sich mit der **Marktlage** zu befassen. Wie ist das Angebot an und die Nachfrage nach Physiotherapiepraxen in der Region? Gibt es andere Praxen, die in der jüngeren Vergangenheit verkauft worden sind? Eventuell lassen sich mit den ehemaligen Inhabern Erfahrungen austauschen.

Viele Praxisinhaber möchten ihre Praxis, die sie über Jahrzehnte hinweg aufgebaut haben, in gute Hände übergeben. Daher kann es hilfreich sein, Wünsche oder **Anforderungen an einen Nachfolger** zu formulieren und daraus einen Kriterienkatalog zusammenzustellen. Ist es z. B. wichtig, dass der Nachfolger einen kooperativen Führungsstil pflegt und die Mitarbeiter in die Entscheidungen einbezieht? Sollte er weitgehend die bestehenden Regelungen (z. B. zur Taktung oder zu Urlaubsregelungen) übernehmen? Je nach Nachfrage werden sich nicht alle Wünsche am Ende unbedingt erfüllen lassen. Ein Kriterienkatalog kann aber später bei der Auswahl eines geeigneten Nachfolgers helfen.

Um das Interesse möglichst vieler potenzieller Nachfolger zu wecken, ist es wichtig, ein attraktives Angebot zu bieten. Welche Merkmale **zeichnen die Praxis aus**, die als Verkaufsargument dienen können? Gibt es ein Alleinstellungsmerkmal, z. B. die einzige Praxis im Umkreis zu sein, die sich auf die Behandlung von Kindern spezialisiert? Ist die Praxis auf dem neuesten Stand? Ist die Einrichtung modern und barrierearm? Gegebenenfalls lassen sich in den letzten Jahren noch (Renovierungs-) Arbeiten erledigen, die einen Kauf attraktiver machen und den Praxiswert erhöhen. Weitere Praxismerkmale werden als „Mögliche Kriterien für den Praxisverkauf“ im Merkblatt N 05 „Kommunikation bei der Praxisübergabe“ dargestellt.

Die **rechtlichen Anforderungen** an eine Praxisübergabe werden im Merkblatt N 04 „Mustervertrag Praxisverkauf“ beschrieben. Bei Nachfragen können Sie gern die juristischen Experten von physio-NEXT

kontaktieren. Zur Klärung **steuerlicher Fragen** sollte frühzeitig ein Steuerberater hinzugezogen werden, mit dem u. a. folgende Fragen diskutiert werden sollten:

Mögliche Fragen an den Steuerberater:

- Welcher Übergabetermin ist steuerlich am sinnvollsten?
- Welche Art der Übertragung und welche Rechtsform ist steuerlich zu empfehlen?
- Gibt es Freibeträge oder sonstige Steuererleichterungen, die in Anspruch genommen werden können (z. B. die sogenannte „Fünftel-Regelung“, mit der sich Einnahmen aus dem Praxisverkauf steueroptimiert auf fünf Jahre verteilen lassen)?
- Wie berechnet sich die Steuerlast? Mit welcher Steuerzahlung ist konkret zu rechnen?
- Ist eine Steuerbefreiung oder -minderung gegebenenfalls an bestimmte Voraussetzungen geknüpft (z. B. bestimmtes Alter zur Nutzung des Freibetrags beim Verkauf oder ein mehrjähriger Fortbestand der Praxis bei Erbschaft oder Schenkung)?
- Kann die Steuerbelastung optimiert werden (z. B. durch Investitionen vor der Praxisabgabe)?
- Unter welchen Umständen kann gegebenenfalls eine Umsatzsteuerpflicht entstehen?

Zudem sollte geprüft werden, ob bei den bestehenden **Versicherungen** etwas zu beachten ist. Deckt die Berufshaftpflicht z. B. ab, wenn nach Abgabe der Praxis noch Schadensersatzansprüche von Patienten entstehen?

Die Kündigungsfristen des **Mietvertrags** sind zu beachten, um nicht gegebenenfalls nach dem Ende des Praxisbetriebs noch Mietzahlungen leisten zu müssen. Im Mietvertrag können aber auch konkrete Regelungen für den Fall einer Praxisübergabe verankert sein. Falls nicht, sollte mit dem Vermieter eine schriftliche Vereinbarung getroffen werden, um die reibungslose Übernahme zu gewährleisten. Es kann z. B. vereinbart werden, dass sich der Mietvertrag auf den Käufer umschreiben lässt.

Sofern zusätzlich zu den Hilfestellungen von physio-NEXT weiterer Beratungsbedarf besteht, besteht die Möglichkeit, ein **Seminar** zu besuchen. Ein entsprechendes Seminarangebot zur Praxisnachfolge hält auch der IFK bereit.

■ Rund um den Praxisverkauf

Besser früher als später gilt es, sich auf die **Suche nach einem Nachfolger** zu machen. Hierfür bestehen verschiedene Optionen, die im Merkblatt N 02 „Möglichkeiten der Praxisübergabe“ erläutert werden.

Jeder (potenzielle) Interessent sollte eine **Verschwiegenheitserklärung** unterschreiben, bevor nähere Details zur Praxis und dem anvisierten Verkauf besprochen werden. Ein Muster findet sich im Merkblatt N 05 „Kommunikation bei der Praxisübergabe“. Sofern kein Interessent im eigenen Umfeld gefunden wird, kann eine **Verkaufsanzeige** geschaltet werden. Dies ist z. B. auf der IFK-Website kostenlos möglich.

Internetbörsen für den An- und Verkauf von Physiotherapiepraxen sind beispielsweise:

- <https://www.ifk.de>
- <https://physio.de/praxisboerse/>
- <https://praxisnachfolge.de/>
- <https://www.job-physio.de/praxisboerse>
- <https://www.physiotherapie.de/>
- <https://www.nexxt-change.org/DE/Startseite/inhalt.html>
- <https://www.immobilienscout24.de>

Die Anzeige sollte kurz und prägnant ausfallen und die wesentlichen Informationen auflisten. Dies betrifft z. B. Standort, Gesamtfläche, Mitarbeiter, Anzahl Räume, Barrierefreiheit, Ausstattung und Besonderheiten der Praxis. In Anlage 2 wird eine exemplarische Musteranzeige dargestellt.

Für den Verkauf sollte im nächsten Schritt der **Praxiswert** ermittelt werden (siehe Merkblatt N 03 „Die Ermittlung des Praxiswerts“). Hierbei ist zu beachten, dass es nicht DEN eindeutigen Praxiswert gibt, der von allen Interessenten als fixe Größe akzeptiert werden muss. Zum einen gibt es zahlreiche verschiedene Verfahren zur Berechnung eines Praxiswerts. Zum anderen kann es sein, dass Interessenten unterschiedliche Schwerpunkte setzen. Letztlich entscheiden Angebot und Nachfrage über den zu erzielenden Kaufpreis und nicht der Praxiswert. Dieser bietet dem Verkäufer jedoch einen ersten Anhaltspunkt für den möglicherweise zu erwartenden Kaufpreis.

Als **Information für Interessenten** bietet es sich an, ein Praxis-Exposé zu erstellen, das die Praxis und ihre Vorzüge darstellt. Mögliche Inhalte werden in Abbildung 2 dargestellt sowie in Anlage 3 in einem exemplarischen Muster-Exposé umgesetzt.

Das Exposé sollte den Interessenten vor einem ersten Treffen übermittelt werden, das idealerweise gleichzeitig als Besichtigungstermin genutzt werden kann. Ratsam ist eine gute Vorbereitung auf mögliche Fragen, die dem Verkäufer oder dem Interessenten wichtig sein könnten. (siehe Merkblatt N 05 „Kommunikation bei der Praxisübergabe“). Eine Inventarliste ist wichtig, um von vornherein klarzustellen, was genau mitverkauft wird. Alle Abmachungen sollten schriftlich festgehalten werden, damit sich spätere Streitigkeiten vermeiden lassen.

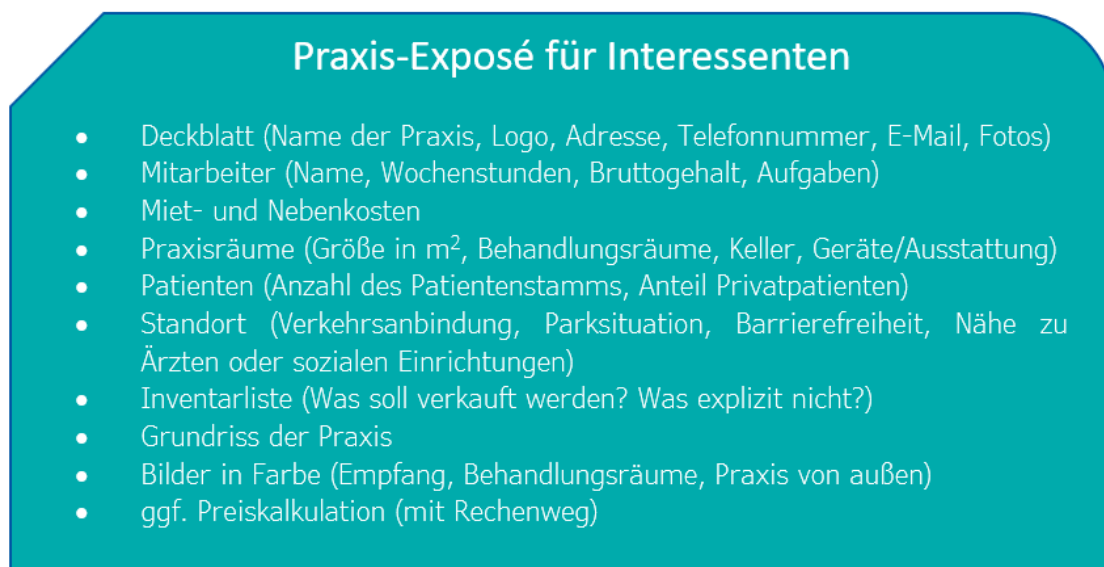


Abbildung 2: Praxis-Exposé

Im Rahmen der Preisverhandlungen sollten die **Vertragsdetails** besprochen werden, z. B. Folgendes:

- Welcher Übergabezeitpunkt soll angestrebt werden?
- Wie soll die Einweisung bzw. Einarbeitung ablaufen?
- Möchte der Verkäufer der Praxis als Mitarbeiter oder Berater erhalten bleiben?
- Wie kann das (konkrete) Interesse finanziell abgesichert werden, z. B. mit einer Anzahlung nach Vertragsunterschrift oder mit einer Bankbürgschaft?
- Wie sollen **Haftungsansprüche** vertraglich geregelt werden?

- Wie ist mit den **Patientenakten** umzugehen und wie mit Verordnungen, die während des Übergangs noch laufen und somit Teilabrechnungen erfordern (siehe Merkblatt N 05 „Kommunikation bei der Praxisübergabe“)?

Ein Muster für einen **Kaufvertrag** befindet sich in Merkblatt N 04. Die juristischen Experten von physio-NEXT sind bei der individuellen Ausgestaltung dieses Vertrags behilflich. Dies gilt ebenso, falls je nach Konstellation zusätzlich ein Angestellten- oder Beratervertrag (bei weiterer Arbeit in der Praxis) oder ein Mietvertrag (bei Vermietung der eigenen Immobilie an den Nachfolger) erforderlich sind.

■ Finalisierungsphase

Sobald der Kaufvertrag unterschrieben ist, sollten alter und neuer Praxisinhaber gemeinsam das weitere Vorgehen abstimmen. Das betrifft besonders die **Information** von Mitarbeitern, Patienten, Ärzten, Vermieter etc. (siehe Merkblatt N 05 „Kommunikation bei der Praxisübergabe“).

Eine Liste von Stellen, an denen **Ab-, Ummeldungen oder Kündigungen** vorgenommen werden müssen, findet sich im Merkblatt N 06 „Abmeldungen und Kündigungen“ zusammengefasst dargestellt.

Zu guter Letzt gilt es, die **Verabschiedung** zu planen. Dies sollten der Altinhaber und sein Nachfolger gemeinsam angemessen vorbereiten.

■ Anlage 1 Checkliste Arbeitsschritte mit Zeitplanung

Erste Überlegungen

Welche Arbeitsschritte muss ich erledigen?	Umsetzungsfrist	Erledigt
Erste Überlegungen anstellen: (Wann) Möchte ich meine Praxis verkaufen? Habe ich bereits einen potenziellen Nachfolger im Auge?		☐
Zeitplan mit einer Checkliste der erforderlichen Arbeitsschritte erstellen. Bei Rückfragen an physio-Next wenden.		☐
Habe ich noch ausstehende Kreditbelastungen auf meiner Praxis? Falls ja, sind ausstehende Abzahlungen zu planen.		☐
Überlegungen zum Ruhestand; z. B. private Alterssicherung, ggf. Weiterarbeit in der Praxis.		☐

Vorbereitende Maßnahmen

Welche Arbeitsschritte muss ich erledigen?	Umsetzungsfrist	Erledigt
Überblick über Marktlage verschaffen: Werden in meiner Region viele Praxen angeboten oder gesucht?		☐
Welche Anforderungen sollte mein Nachfolger erfüllen? Gibt es bestimmte Punkte, die mir wichtig sind (z. B. Art des Führungsstils, geplante Taktung)?		☐
Vorteile der Praxis herausarbeiten (z. B. Alleinstellungsmerkmale). Gibt es noch Arbeiten, die bis zur Übergabe zu erledigen sind?		☐
Steuerberatung zu steuerlichen Aspekten hinzuziehen: Wann ist die Abgabe der Praxis finanziell am sinnvollsten? Welche Art der Übergabe sollte ich anstreben (z. B. Einmalzahlung)?		☐
Nachhaftung regeln: Ist es durch meine Berufshaftpflicht abgedeckt, wenn nach der Praxisübergabe noch Schadensersatzansprüche erfolgen?		☐
Vermieter über Vorhaben informieren, dass Praxis abgegeben werden soll. Ist die Weiterführung der Praxis durch den Nachfolger (vertraglich) gesichert? Kündigungsfristen im Mietvertrag prüfen.		☐
Ist eine Seminarteilnahme für mich sinnvoll? Ggf. Planung und Durchführung.		☐

Rund um den Praxisverkauf

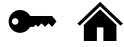
Welche Arbeitsschritte muss ich erledigen?	Umsetzungsfrist	Erledigt
Suche nach Nachfolgern; ggf. Praxisverkaufsanzeige schalten.		☐
Anpassungen an der Praxis vornehmen (ggf. Austausch alten Inventars).		☐
Praxiswert ermitteln als ersten Anhaltspunkt für einen möglichen Verkaufspreis.		☐
Vertraulichkeitserklärung für Interessenten erstellen (vor Erstkontakt mit Interessenten).		☐
Kontakt zu Interessenten herstellen: Besichtigungstermin vereinbaren.		☐
Preisverhandlungen mit Interessenten führen.		☐
Erste Vertragsdetails besprechen, z. B. Übergabezeitpunkt, Einarbeitungszeit.		☐
Kaufvertrag erstellen und unterschreiben.		☐
Übergabe der Patientenakten und Teilabrechnungen bei noch laufenden Verordnungen planen.		☐
Haftungsansprüche vertraglich regeln.		☐

Finalisierungsphase

Welche Arbeitsschritte muss ich erledigen?	Umsetzungsfrist	Erledigt
Vermieter informieren. Mietvertrag (rechtzeitig) kündigen oder an Nachfolger überschreiben.		☐
Mitarbeiter informieren.		☐
Patienten informieren und Einwilligung zur Übergabe der Patientenakte einholen.		☐
Andere Parteien informieren (z. B. Lieferanten, Kooperationspartner).		☐
Rückgabe Kassenzulassung, Stilllegung IK/Information an Vergabestelle (nach letzter eigener Abrechnung).		☐
Abmeldungen und Kündigungen (z. B. Gesundheitsamt, BGW, Mitgliedschaften) in Absprache mit dem Käufer.		☐
Verabschiedung planen und durchführen.		☐

Stand: 2. Januar 2025

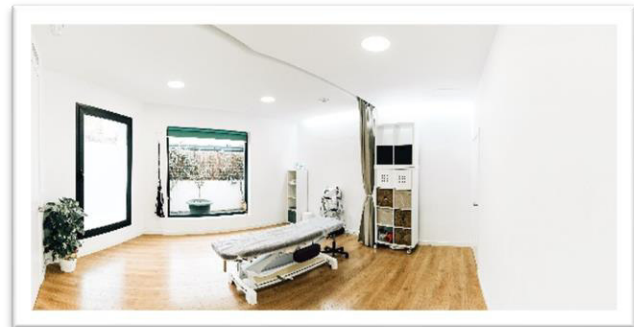
■ Anlage 2 Exemplarische Muster-Anzeige zum Verkauf einer Physiotherapiepraxis



Physiotherapiepraxis in gute Hände abzugeben

Sie möchten sich gern als
Physiotherapeut*in selbstständig machen?

Ich möchte meine seit 30 Jahren bestens
laufende Praxis in Bochum-Querenburg
zum 31. Dezember 2025 abgeben.



Das ist unsere Praxis:

- Harmonisches Team von sechs Mitarbeitenden (davon fünf auf Vollzeitbasis)
- Zentrale Lage, mit Parkplätzen vor der Tür und guter Anbindung an den öffentlichen Nahverkehr (Haltestelle U35 in unmittelbarer Nähe)
- barrierearm
- Praxisfläche: 120 m² mit vier Therapieräumen (u. a. großer Raum für KG-Gerät)
- Möglichkeit zur Übernahme des Mietvertrags zu guten Konditionen
- Behandlungen: Schwerpunkt auf KG-ZNS-Kinder. Darüber hinaus u. a. KG, MT, KG-ZNS, MLD, KG-Gerät, Massagen, Wärmepackungen
- Großer Patientenstamm mit hohem Anteil an Privatpatienten und Selbstzahlern von ca. 30 Prozent

Für die ersten Monate nach Ihrer Übernahme wäre ich bereit, Ihnen beratend zur Seite zu stehen.

Ich freue mich auf ein unverbindliches Gespräch, gern auch direkt persönlich in der Praxis, damit Sie einen ersten Eindruck gewinnen können.

Stand: 2. Januar 2025

(IFK-Merkblatt N 01)

■ Anlage 3 Exemplarisches Exposé für eine Musterpraxis

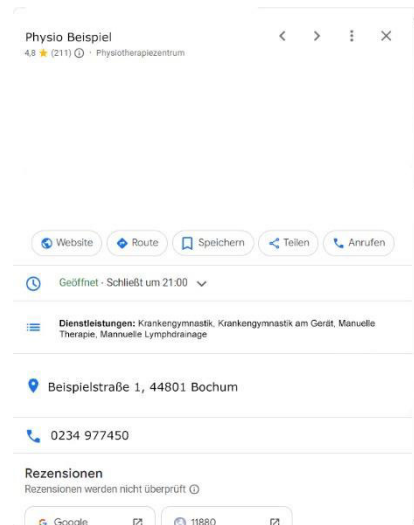
Exposé der Praxis „Physio Beispiel“



Langjährig etablierte Praxis in Bochum-Querenburg mit moderner Ausstattung



Foto der Praxis (Außenansicht)



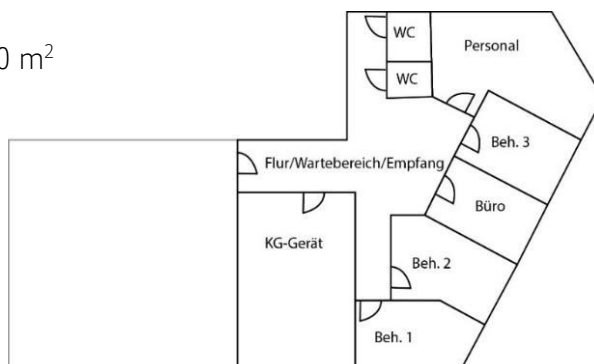
Google-Eintrag der Praxis Physio Beispiel

Unser eingespieltes Praxisteam setzt sich aus insgesamt 5 Mitarbeitern zusammen:

- Ein fachlicher Leiter in Vollzeit (Physiotherapeut, 39 Stunden, MT, KG-ZNS-Kinder, KG-Gerät)
- Zwei physiotherapeutische Mitarbeiter in Vollzeit (je 39 Stunden, je MT, KG-ZNS-Kinder)
- Ein physiotherapeutischer Mitarbeiter in Vollzeit (39 Stunden, MLD, KG-ZNS, KG-Gerät)
- Ein physiotherapeutischer Mitarbeiter in Teilzeit (20 Stunden, MLD, KG-Gerät)
- Eine Rezeptionskraft in Vollzeit (39 Stunden)

So sieht der Grundriss der Praxis aus:

- Praxisfläche: 120 m²



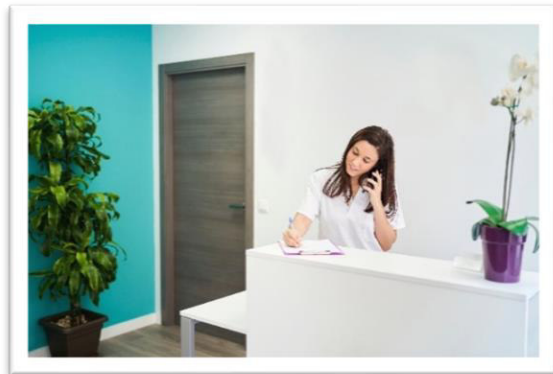
Folgende Räumlichkeiten stehen Ihnen in Ihrer neuen Praxis zur Verfügung:

- Vier Räume wie im Foto (je zwischen 15 und 40 m², siehe Grundriss)
- Davon: ein großer Raum für KG-Gerät (40 m²)

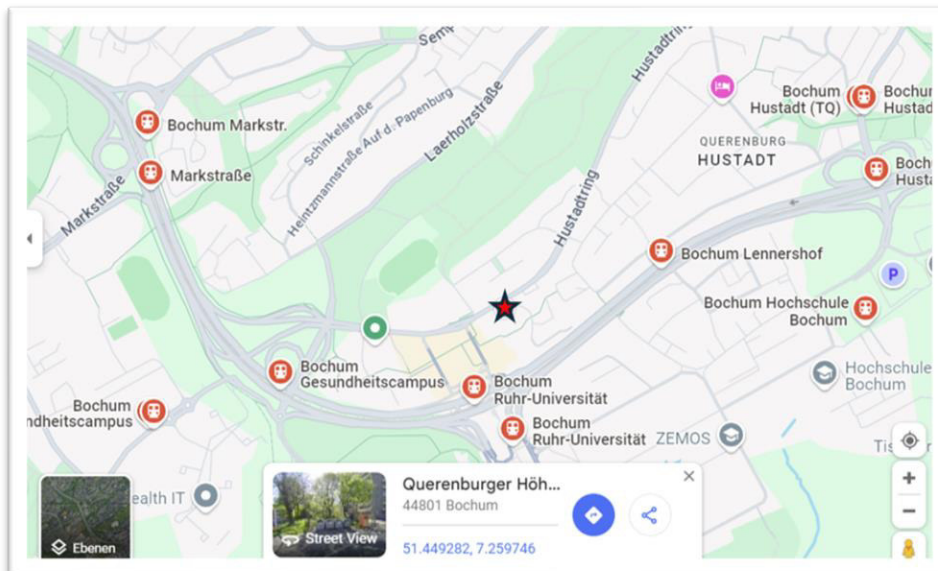


Informationen zur Praxis:

- Gesamtfläche Praxis: 120 m²
- Mietkosten: Übernahme des Mietvertrags zu 2.000 Euro/Monat (inkl. Nebenkosten) möglich
- Standort: Nähe Universität, direkte Anbindung an öffentlichen Nahverkehr (U35)
- Parkplätze direkt vor der Tür
- Die Praxis ist barrierearm



Lage der Praxis:



Ausrichtung der Praxis:

- Neurologische Erkrankungen
- Insbesondere Kinder (KG-ZNS-Kinder)

Unsere Patienten:

- Gute Auslastung dank großem Patientenstamm
- Hoher Anteil an Privatpatienten/Selbstzahlern (ca. 30 Prozent)

Folgendes Inventar steht Ihnen zum Kauf zur Verfügung:

- 2 höhenverstellbare Behandlungsliegen
- 1 Bobath-Liege
- Lagerungsmaterial (Lagerungskissen, Polster, Decken, je 4 Nacken- und Knierollen)
- 2 Universalzugapparate
- Funktionsstemme
- Winkeltisch
- Vertikalzugapparat inkl. Fuß- und Handmanschette
- 5 Kurzzeituhren
- Notrufanlage
- 2 Infrarot-Strahler
- Reizstromgerät
- Ultraschallwärmetherapiegerät

Bei Fragen wenden Sie sich gern an:

Physio Beispiel
Herrn Max Mustermann
Beispielstraße 1
44801 Bochum
0234 123456-78
info@physio-beispiel.de