

CHECKLISTE

Arztpraxis verkaufen

Diese Checkliste hilft Ihnen dabei, den Verkauf Ihrer Arztpraxis strukturiert vorzubereiten – von den ersten Planungen über die Wertermittlung und Nachfolgersuche bis zur Übergabe. Im Mittelpunkt stehen Praxiswert, Verträge, vertragsärztliche Zulassung sowie rechtliche und organisatorische Fragen.

1. Praxisverkauf frühzeitig planen

Eine Praxisabgabe umfasst zahlreiche wirtschaftliche, rechtliche und organisatorische Schritte. Beginnen Sie deshalb möglichst früh mit der Vorbereitung.

- ☐ gewünschten Übergabetermin festlegen
- ☐ ausreichend Zeit für die Vorbereitung und Nachfolgersuche einplanen
- ☐ persönliche und wirtschaftliche Ziele für den Verkauf festlegen
- ☐ prüfen, ob bereits ein potenzieller Nachfolger aus dem Praxisumfeld infrage kommt
- ☐ Zeit für Wertermittlung, Vertragsgestaltung und Übergabe berücksichtigen
- ☐ bei einer Vertragsarztpraxis frühzeitig Kontakt zur zuständigen Kassenärztlichen Vereinigung aufnehmen

Hinweis:

Eine allgemeingültige gesetzliche Vorlaufzeit gibt es nicht. Die Kassenärztliche Vereinigung Nordrhein empfiehlt aktuell beispielsweise, etwa eineinhalb bis zwei Jahre vor dem gewünschten Übergabetermin die Niederlassungsberatung aufzusuchen. Je nach Praxis, Standort und Nachfolgesituation kann die Vorbereitung länger dauern.

2. Vertragsarztrechtliche Situation klären

Bei einer Vertragsarztpraxis muss vor dem Verkauf geklärt werden, welche Vorgaben für die Nachfolge am jeweiligen Standort gelten.

- ☐ zuständige Kassenärztliche Vereinigung ermitteln
- ☐ Status des Planungsbereichs und bestehende Zulassungsbeschränkungen prüfen
- ☐ klären, welches Verfahren für die Praxisabgabe erforderlich ist
- ☐ gegebenenfalls Nachbesetzungsverfahren rechtzeitig beantragen
- ☐ Anforderungen und Fristen der zuständigen Kassenärztlichen Vereinigung beachten
- ☐ geplanten Übergabetermin mit dem Zulassungsverfahren abstimmen

Wichtig:

Eine vertragsärztliche Zulassung wird nicht einfach zusammen mit der Praxis an den Käufer weitergegeben. Bestehen für den Planungsbereich Zulassungsbeschränkungen und soll die Praxis fortgeführt werden, gelten die Vorgaben des § 103 Fünftes Buch Sozialgesetzbuch (SGB V). Der Zulassungsausschuss entscheidet zunächst über die Durchführung des Nachbesetzungsverfahrens und wählt im weiteren Verfahren den Nachfolger nach den gesetzlichen Kriterien aus.

3. Praxis und Verkaufsgegenstände erfassen

Eine vollständige Bestandsaufnahme schafft Klarheit darüber, was zur Praxis gehört und welche Verpflichtungen bestehen.

Inventar und Ausstattung

- ☐ Praxiseinrichtung vollständig erfassen
- ☐ medizinische Geräte und Diagnosegeräte auflisten
- ☐ Alter und Zustand wichtiger Geräte dokumentieren
- ☐ Eigentumsverhältnisse bei Geräten und Ausstattung prüfen
- ☐ gemietete oder geleaste Gegenstände kennzeichnen
- ☐ Inventarliste für die weiteren Verkaufsverhandlungen erstellen

Verträge und Verbindlichkeiten

- ☐ Praxismietvertrag zusammenstellen
- ☐ Miet- und Leasingverträge erfassen
- ☐ Wartungs- und Serviceverträge zusammenstellen
- ☐ bestehende Kredite und sonstige Verbindlichkeiten erfassen
- ☐ Vertragslaufzeiten und Kündigungsfristen prüfen
- ☐ erforderliche Zustimmungen der jeweiligen Vertragspartner klären

Mitarbeitende und Patientenunterlagen

- ☐ bestehende Arbeitsverhältnisse vollständig erfassen
- ☐ Arbeitsverträge und besondere Vereinbarungen zusammenstellen
- ☐ prüfen, ob ein Betriebsübergang nach § 613a Bürgerliches Gesetzbuch (BGB) vorliegt
- ☐ erforderliche Information der betroffenen Mitarbeitenden vorbereiten
- ☐ Bestand und Aufbewahrung der Patientenunterlagen prüfen
- ☐ Vorgehen für die datenschutzkonforme Verwahrung und spätere Einsicht abstimmen

Bei einem Betriebsübergang tritt der neue Inhaber nach § 613a BGB grundsätzlich in die bestehenden Arbeitsverhältnisse ein. Betroffene Arbeitnehmer sind vor dem Übergang in Textform über die gesetzlich vorgeschriebenen Punkte zu informieren; außerdem besteht ein gesetzliches Widerspruchsrecht.

4. Praxiswert professionell ermitteln

Der Wert einer Arztpraxis setzt sich aus verschiedenen materiellen und immateriellen Faktoren zusammen. Eine fachkundige Wertermittlung schafft eine fundierte Grundlage für die Preisverhandlungen.

- ☐ Wert von Praxiseinrichtung und medizinischen Geräten erfassen
- ☐ wirtschaftliche Situation der Praxis aufbereiten
- ☐ Lage und Standortbedingungen berücksichtigen
- ☐ Größe und Aufteilung der Praxisräume einbeziehen
- ☐ Mietkonditionen und Vertragslaufzeiten berücksichtigen
- ☐ Patientenstruktur und Entwicklung der Praxis einordnen
- ☐ Leistungsspektrum berücksichtigen
- ☐ Ruf und Marktposition der Praxis einbeziehen
- ☐ bestehende Praxisorganisation und Personalstruktur berücksichtigen
- ☐ Praxiswert fachkundig ermitteln lassen
- ☐ Kaufpreis auf Grundlage der Wertermittlung vorbereiten

Merke:

Der Wert einer Arztpraxis ergibt sich nicht allein aus Einrichtung und Medizintechnik. Auch der immaterielle Praxiswert und die wirtschaftlichen Rahmenbedingungen spielen eine Rolle. Bei einem Nachbesetzungsverfahren in einem Planungsbereich mit Zulassungsbeschränkungen berücksichtigt der Zulassungsausschuss die wirtschaftlichen Interessen des ausscheidenden Vertragsarztes nur bis zur Höhe des Verkehrswerts der Praxis.

5. Steuerliche und rechtliche Fragen prüfen lassen

Die steuerlichen und rechtlichen Folgen eines Praxisverkaufs hängen von der individuellen Situation ab. Lassen Sie diese Punkte deshalb vor verbindlichen Vereinbarungen fachlich prüfen.

- ☐ Steuerkanzlei frühzeitig einbeziehen
- ☐ steuerliche Folgen des Praxisverkaufs prüfen lassen
- ☐ geplanten Verkaufs- und Übergabezeitpunkt steuerlich prüfen lassen
- ☐ gegebenenfalls einen Fachanwalt für Medizinrecht hinzuziehen
- ☐ rechtliche Gestaltung des Kaufvertrags prüfen lassen
- ☐ Umgang mit Arbeitsverhältnissen rechtlich klären
- ☐ Umgang mit Patientenunterlagen und Schweigepflicht klären
- ☐ erforderliche Zustimmungen von Vertragspartnern prüfen

6. Vertragspartner und Gläubiger einbeziehen

Vor der Übergabe muss geklärt sein, was mit laufenden Verträgen und bestehenden Verpflichtungen geschieht.

- ☐ Praxismietvertrag auf Regelungen zum Inhaberwechsel prüfen
- ☐ mit dem Vermieter das weitere Vorgehen abstimmen
- ☐ Leasingverträge auf Regelungen zur Vertragsübernahme prüfen
- ☐ Wartungs- und Serviceverträge prüfen
- ☐ weitere laufende Verträge vollständig erfassen
- ☐ Banken und andere Gläubiger bei betroffenen Verbindlichkeiten einbeziehen
- ☐ erforderliche Zustimmungen der Vertragspartner einholen
- ☐ nicht fortgeführte Verträge fristgerecht beenden
- ☐ notwendige Neuverträge mit dem Nachfolger abstimmen

7. Nachfolger finden und Verkauf vorbereiten

Ein geeigneter Nachfolger muss zur Praxis passen. Bei einer Vertragsarztpraxis sind zusätzlich die zulassungsrechtlichen Vorgaben zu berücksichtigen.

- ☐ geeignete Interessenten suchen
- ☐ Informationen zur Praxis für Interessenten zusammenstellen
- ☐ Kaufpreis und wesentliche Verkaufsbedingungen abstimmen
- ☐ Umfang des Verkaufs eindeutig festlegen
- ☐ Inventar und weitere Verkaufsgegenstände dokumentieren
- ☐ Umgang mit laufenden Verträgen vereinbaren
- ☐ Kaufvertrag fachlich und rechtlich prüfen lassen
- ☐ Kaufvertrag und gegebenenfalls erforderliches Zulassungsverfahren aufeinander abstimmen
- ☐ endgültigen Übergabetermin festlegen

Bei einer Praxis mit Zulassungsbeschränkungen:

Der Praxisinhaber kann einen gewünschten Interessenten nicht allein zum vertragsärztlichen Nachfolger bestimmen. Die Auswahl erfolgt im gesetzlichen Nachbesetzungsverfahren durch den Zulassungsausschuss. Zu den gesetzlich genannten Kriterien zählen unter anderem berufliche Eignung, Approbationsalter, Dauer der ärztlichen Tätigkeit und bestimmte persönliche oder berufliche Beziehungen zur bisherigen Praxis.

8. Praxisübergabe vorbereiten

Eine sorgfältig organisierte Übergabe reduziert offene Fragen und schafft klare Verhältnisse für beide Seiten.

- ☐ Übergabetermin und Ablauf mit dem Nachfolger abstimmen
- ☐ Mitarbeitende entsprechend den gesetzlichen Vorgaben informieren
- ☐ Inventar anhand der vereinbarten Liste prüfen
- ☐ Schlüssel und Zugänge zusammenstellen
- ☐ wichtige Praxisunterlagen für die Übergabe vorbereiten
- ☐ laufende Vertragsangelegenheiten abschließen
- ☐ Vorgehen für Patienteninformationen festlegen
- ☐ datenschutzkonformen Umgang mit Patientenakten organisieren
- ☐ offene Punkte schriftlich festhalten
- ☐ Übergabeprotokoll erstellen

Wichtig bei Patientenakten:

Patientenakten dürfen im Rahmen eines Praxisverkaufs nicht einfach zur freien Einsicht an den Nachfolger weitergegeben werden. Nach den gemeinsamen Hinweisen von Bundesärztekammer und Kassenärztlicher Bundesvereinigung ist für die Weitergabe von Patientendaten im Zuge einer Praxisveräußerung die Einwilligung des jeweiligen Patienten erforderlich.

Liegt diese nicht vor, können die Akten dem Nachfolger im Rahmen eines Verwahrungsvertrags übergeben werden. Sie müssen dann getrennt verwahrt werden; Einsicht erhält der Nachfolger erst mit Einwilligung des jeweiligen Patienten. Für elektronische Patientenakten ist eine entsprechende technische Trennung sicherzustellen.

Arztpraxis verkaufen? Bereiten Sie die Übergabe sorgfältig vor.

Beim Verkauf einer Arztpraxis greifen wirtschaftliche, vertragliche und bei Vertragsarztpraxen auch zulassungsrechtliche Fragen ineinander. Eine frühzeitige Planung und eine fachkundige Wertermittlung schaffen eine gute Grundlage für die Nachfolgersuche und die Verkaufsverhandlungen.

Unsere Makler unterstützen Sie bei der Bewertung und dem Verkauf Ihrer Arztpraxis und begleiten Sie von der ersten Einschätzung bis zur Übergabe.

Vereinbaren Sie ein kostenloses Erstgespräch mit unseren Immobilienmaklern auf www.heid-immobilienmakler.de.