

CHECKLISTE

Zahnarztpraxis verkaufen

Der Verkauf einer Zahnarztpraxis beginnt früher, als die meisten denken. Diese Checkliste führt Sie von der ersten Weichenstellung rund vier Jahre vor der Abgabe bis zur abgeschlossenen Übergabe.

1. Rund vier Jahre vorher: Weichen stellen

Je früher Sie beginnen, desto mehr Stellschrauben haben Sie noch in der Hand.

- ☐ Wunschtermin für die Abgabe festlegen
- ☐ Praxisform festhalten: Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis, Praxisgemeinschaft oder Anteil an einer Berufsausübungsgemeinschaft
- ☐ klären, ob die Praxisimmobilie mitverkauft wird oder Mieträume betroffen sind
- ☐ erste unverbindliche Werteinschätzung einholen
- ☐ steuerliche Folgen der Abgabe mit dem Steuerberater besprechen
- ☐ eigene Versorgungssituation für die Zeit nach der Abgabe klären
- ☐ Formalitäten und Fristen der Praxisabgabe mit Ihrer Kassenzahnärztlichen Vereinigung klären

Hinweis:

Planen Sie großzügig. Im besten Fall beginnt die Vorbereitung rund vier Jahre vor dem geplanten Verkauf.

2. Zwei bis drei Jahre vorher: Praxis attraktiv machen

In dieser Phase entscheidet sich, wie Ihre Praxis später auf Kaufinteressenten wirkt.

- ☐ Zustand der Praxiseinrichtung prüfen
- ☐ Alter und Stand der medizinischen Geräte erfassen
- ☐ Digitalisierungsgrad der Praxis bewerten
- ☐ Leistungsspektrum überprüfen und gegebenenfalls schärfen
- ☐ Entwicklung des Patientenstamms beobachten
- ☐ Personalsituation und Betriebszugehörigkeit im Blick behalten
- ☐ mögliche Vergrößerungsflächen oder Ausbaureserven dokumentieren
- ☐ gezielt in die Bereiche investieren, die den Praxiswert heben
- ☐ anstehende größere Investitionen auf Sinnhaftigkeit vor der Abgabe prüfen

Wichtig:

Gerade jüngere Käufer achten auf Digitalisierung. Eine Praxis, die die Anforderungen digitalen Arbeitens erfüllt, gilt als zukunftsfähig und hebt sich vom Wettbewerb ab.

3. Rund ein Jahr vorher: Wert ermitteln und Unterlagen zusammenstellen

Jetzt entsteht die Grundlage für Preisargumentation und Käuferansprache.

Bewertung

- ☐ Praxis von einem Sachverständigen bewerten lassen
- ☐ materielle Werte erfassen: Einrichtung, Geräte, Inventar
- ☐ ideelle Werte erfassen: Patientenstamm, Ruf, Leistungsspektrum
- ☐ Lage, Praxisgröße, Aufteilung, Erreichbarkeit und Barrierefreiheit einbeziehen
- ☐ Mieten und Umfeld der Praxis berücksichtigen

Unterlagen

- ☐ Jahresabschlüsse und betriebswirtschaftliche Auswertungen der letzten drei bis fünf Jahre
- ☐ Mietvertrag mit Nachfolgeklausel beziehungsweise Grundbuchauszug, falls Sie Eigentümer der Räume sind
- ☐ Inventar- und Geräteübersicht mit Anschaffungsjahr, Anschaffungskosten und Abschreibungsstand
- ☐ Mitarbeiterübersicht mit Arbeitsverträgen, Gehältern und Betriebszugehörigkeit
- ☐ Wartungs-, Leasing- und Versicherungsverträge
- ☐ Unterlagen zu Verbindlichkeiten wie laufenden Krediten oder Leasingraten

Merke:

Der Bundesgerichtshof bezeichnet die modifizierte Ertragswertmethode als generell vorzugswürdig für die Bewertung von Zahnarztpraxen. Sie führt materiellen und ideellen Wert zu einem Praxiswert zusammen und wird immer individuell angewendet.

4. Verkaufsjahr: Nachfolger finden

Jetzt geht Ihre Praxis in die Vermarktung.

- ☐ Verkaufsstrategie festlegen
- ☐ entscheiden, ob diskret oder öffentlich vermarktet wird
- ☐ Praxisexposé mit den wirtschaftlichen Eckdaten erstellen
- ☐ passende Kaufinteressenten gezielt ansprechen
- ☐ Besichtigungstermine außerhalb der Sprechzeiten einplanen
- ☐ Interessenten vorqualifizieren, bevor Sie Zahlen offenlegen
- ☐ Finanzierungsnachweis der Kaufinteressenten einholen
- ☐ geeignete Kandidaten auswählen

Hinweis:

Im Rahmen der Nachfolgersuche ist eine Bekanntmachung noch nicht notwendig. Erst wenn ein Käufer gefunden und der Vertrag unterzeichnet ist, informieren Sie Mitarbeiter und Patienten.

5. Nach der Einigung: Vertrag und Abschluss

Die Details entscheiden darüber, wie sauber die Übergabe später läuft.

- ☐ Kaufpreis und Zahlungsmodalitäten verhandeln
- ☐ Zustimmung des Vermieters zur Übernahme des Mietvertrags durch den Nachfolger einholen
- ☐ Übernahme der Mitarbeiter regeln
- ☐ Übergabe von Inventar und Geräten vertraglich festhalten
- ☐ Umgang mit laufenden Verträgen und Verbindlichkeiten klären
- ☐ Übergabetermin und Einarbeitungszeitraum vereinbaren
- ☐ Kaufvertrag rechtlich prüfen lassen
- ☐ Vertrag unterzeichnen
- ☐ Verzicht auf die vertragszahnärztliche Zulassung rechtzeitig beim Zulassungsausschuss erklären

6. Übergabephase: sechs bis neun Monate

Nach der Unterschrift beginnt die eigentliche Übergabe.

- ☐ Mitarbeiter über den Verkauf informieren
- ☐ Patienten über den Wechsel informieren
- ☐ Nachfolger in Abläufe und Praxisstrukturen einarbeiten
- ☐ Patientenkartei geordnet übergeben
- ☐ Zustimmung der Patienten zur Einsicht in ihre Akten einholen
- ☐ Anfragen von Patienten nach einer Kopie ihrer Akte bearbeiten
- ☐ sämtliche Praxisdokumente geordnet übergeben
- ☐ Nachfolger bei Lieferanten, Laboren und Dienstleistern einführen
- ☐ Übergabe schriftlich protokollieren

Wichtig:

Die Patientenkartei gehört zu den wichtigsten Werten einer Zahnarztpraxis. Sie geht an Ihren Nachfolger über, allerdings müssen Ihre Patienten der Einsicht in ihre Akten durch den neuen Arzt zustimmen. Sie können ebenso die Praxis wechseln und eine Kopie ihrer Akte anfordern.

Zahnarztpraxis verkaufen? Früh anfangen zahlt sich aus.

Der Verkauf einer Zahnarztpraxis dauert im Schnitt rund vier Jahre. Wer rechtzeitig bewertet, investiert und den Nachfolger gezielt sucht, erzielt einen besseren Preis.

Bei einem exklusiven Maklerauftrag ab einem Jahr bewerten unsere zertifizierten Sachverständigen Ihre Zahnarztpraxis kostenlos samt Gutachten.

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