



Die Praxis in guten Händen: Tipps für den Praxisverkauf

Ein Beitrag von Rechtsanwältin Angélique Rinke.



„Wer seine Praxis rechtzeitig und vorausschauend für den Verkauf vorbereitet, verspricht sich nicht nur einen attraktiven Kaufpreis, sondern stellt außerdem sicher, dass das eigene Lebenswerk in gute Hände übergeht.“

Werte sichtbar machen: So gelingt die realistische Einschätzung Ihrer Praxis

Eine eigene Praxis aufzubauen und über mehrere Jahre hinweg zu führen, verlangt hohes Engagement und fachliche Kompetenz. Umso bedeutsamer ist dann der Moment, in dem eine Weitergabe ansteht. Wer seine Praxis rechtzeitig und vorausschauend für den Verkauf vorbereitet, verspricht sich nicht nur einen attraktiven Kaufpreis, sondern stellt außerdem sicher, dass das eigene Lebenswerk in gute Hände übergeht. Dieser Beitrag zeigt, welche Schritte bei einem Verkauf zu beachten sind und warum eine frühzeitige professionelle Beratung unverzichtbar ist.

Strukturelle Weichenstellungen: Welche Rechtsform und Zulassungsregeln Sie beim Verkauf beachten sollten

Am Anfang steht ein prüfender Blick auf die Rechtsform. In Einzelpraxen sind Ablauf und Anpassungen unkomplizierter als in Berufsausübungsgemeinschaften (BAG), bei denen die Gesellschaftsverträge vor einem Verkauf oft aktualisiert werden müssen. Im Rahmen der Kassenzulassung spielt zudem die Kassen(zahn-)ärztliche Vereinigung (KZV) eine entscheidende Rolle, um bei einer Zulassungsnachfolge Probleme zu vermeiden und die Patientenversorgung zu sichern.

Eine fundierte Praxisbewertung verschafft Klarheit über den möglichen Kaufpreis und stärkt die eigene Verhandlungsposition. Ausrüstung, Lage und Personalstruktur zählen zwar zu den zentralen Einflussfaktoren, doch auch der immaterielle Wert – etwa ein treuer Patientenstamm oder eine etablierte Marke – kann bei den Preisverhandlungen ausschlaggebend sein. Verfahren wie das modifizierte Ertragswertverfahren (Praxiswert = [(zukünftige Überschüsse der Periode – kalkulatorischer Arztlohn – Steuern) x Abzinsungsfaktor] + Verkehrswert) sind im zahnmedizinischen Bereich weit verbreitet.

Der richtige Match: Wie Sie künftige Nachfolgerinnen und Nachfolger gezielt identifizieren

Die Überlegung, wer die Praxis übernehmen soll, geht über die reine Finanzfrage hinaus. Ob Verkauf an eine Einzelperson, einen Investor oder die Einbringung in ein Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ) – jedes Modell bietet spezifische Vor- und Nachteile. Das entscheidende Kriterium ist, welche Lösung am besten zu Ihrer Praxisstruktur passt. Je deutlicher Sie Ihre Zielgruppe definieren, desto zielgerichteter können Sie potenzielle Interessenten ansprechen.

Vorausschauend handeln: Typische Schwachstellen frühzeitig erkennen und beheben

Gehört Ihre Praxisimmobilie zum Betriebsvermögen, kann sich beim Verkauf eine erhebliche Steuerlast ergeben. Mit Blick auf eine rentable Veräußerung kann es sinnvoll sein, die Immobilie rechtzeitig – gegebenenfalls in eine eigene Immobiliengesellschaft – auszugliedern. Steuerliche und rechtliche Berater helfen, zeitliche Fristen und steueroptimale Modelle zu prüfen, um unnötige Kosten zu vermeiden. Bei einem Praxisverkauf findet außerdem regelmäßig ein Betriebsübergang nach §613a BGB statt. Das bedeutet, dass die bestehenden Arbeitsverträge automatisch weitergelten. Veraltete oder lückenhafte Arbeitsver-

träge können jedoch zu Konflikten führen und den Wert der Praxis mindern. Prüfen Sie daher Ihre Personalunterlagen regelmäßig und lassen Sie sie bei Bedarf aktualisieren, um potenziellen Käuferinnen und Käufern eine solide Personalstruktur zu präsentieren.

Ist Ihre Praxis in gemieteten Räumen untergebracht, sollte der Mietvertrag dahingehend geprüft werden, ob eine Übertragung an den Nachfolger oder die Nachfolgerin problemlos möglich ist. Unklare Laufzeiten, fehlende Nachfolgeklauseln oder umfassende Rückbaupflichtungen können den Verkaufsprozess empfindlich stören. Auch hier ist es ratsam, vorab alle Eventualitäten vertraglich sicherzustellen.

Direktverkauf, MVZ oder stufenweise Anteilsabgabe: Drei Wege zum maßgeschneiderten Praxisverkauf

Während der Direktverkauf eine klare und oft schnelle Lösung darstellen kann, ist die Einbringung in ein MVZ an höhere regulatorische Anforderungen geknüpft. Wer noch einige Jahre praktisch tätig bleiben möchte, findet im stufenweisen Verkauf eine gute Option, da so der Nachfolger nach und nach mehr Verantwortung übernimmt.

Das Fundament des Erfolgs: Worauf es bei der Vertragsgestaltung wirklich ankommt

Für jeden Verkauf – ganz gleich, um welches Modell es sich handelt – ist ein belastbarer Kaufvertrag unverzichtbar. Darin sollten mindestens Kaufpreis, Zahlungsmodalitäten, Haftungsfragen für vorherige Verbindlichkeiten, Regelungen zu Inventar, Patientenakten und Personal sowie Wettbewerbs- und Verschwiegenheitsklauseln festgehalten werden. In der medizinischen Branche kommen noch datenschutzrechtliche Vorgaben hinzu, ebenso wie die korrekte Übernahme von Kassenzulassungen. Eine anwaltliche Prüfung und steuerliche Begleitung minimieren Haftungsrisiken und stellen sicher, dass alle relevanten Aspekte berücksichtigt werden.

Sichere Übergabe statt Blindflug: Warum planvolles Vorgehen und Expertenrat unverzichtbar sind

Der Verkauf einer Praxis ist für viele Eigentümerinnen und Eigentümer ein einmaliger Vorgang. Fehler oder Versäumnisse lassen sich später kaum mehr korrigieren. Profitieren Sie daher von spezialisierten Rechts- und Steuerexperten, die nicht nur Vertragsdetails, sondern auch praktische Fragen etwa zum Mietvertrag oder zur Praxisimmobilie im Blick haben. Eine rechtzeitige Planung und sorgfältige Vorbereitung sind entscheidend, um Ihr Lebenswerk in die Hände eines passenden Nachfolgers zu legen und zugleich Ihre eigenen Interessen zu wahren.



Angélique Rinke

Angélique Rinke
Lyck+Pätzold. healthcare.recht
www.medizinanwaelt.de

permadental.de
02822-71330

IHR ANSPRECHPARTNER FÜR
DIGITALE UND KONVENTIONELLE
WORKFLOWS

Zahnersatz von A-Z

permadental[®]
Modern Dental Group

[01/25]

Bestellen Sie sich Ihr kostenloses
Exemplar des neuen Kataloges
als Printversion oder E-Paper:
permadental.de/produktkatalog
02822-71330-22
kundenservice@permadental.de



**INSPIRATION
UND INFORMATION**
Der neue Zahnersatzkatalog für Behandler
und Praxismitarbeiter