

# Leitfaden Praxisübernahme

## Start Ihrer Suche

### Schalten Sie einen Anwalt für die Rechtsberatung ein.

Wird es konkret und Sie haben eine erste Vorverhandlung bzgl. Rahmenbedingungen einer Übernahme geführt, sollten Sie einen Anwalt und einen Sachverständigen hinzuziehen. Der Sachverständige kann beispielsweise den Wert der Praxismöbel und der Ausstattung schätzen.

02

### Lernen sie vorab Ihre neuen Mitarbeiter kennen.

Dies ist ein nicht zu unterschätzender Faktor. Durch ein frühzeitiges Kennenlernen können Sie eine Fluktuation der Belegschaft nach der Übernahme vermeiden. Zudem können sie so schnell einschätzen, ob es mögliche personelle und zwischenmenschliche Probleme gibt.

04

### Kümmern Sie sich um Ihr Auftreten im Internet.

Heutzutage ist eine Website ein zentrales Informationselement. Neben Zusatzleistungen wird über Anfahrt und die Räumlichkeiten informiert. Hier kann es wichtig werden, eine bestehende, aber in die Jahre gekommene Website technisch und inhaltlich auf den neuesten Stand zu bringen. Wir beraten Sie gerne.

06

### Verständigen Sie sich frühzeitig mit dem Vermieter.

Um eine reibungslose Übertragung der Mietverhältnisse zu gewährleisten, ist dieser Punkt unabdingbar. Ein Vermieter ist nicht verpflichtet einen Mietvertrag zu übertragen. Hier ist es sinnvoll, wenn Ihr Vorgänger den Vermieter frühzeitig über die Praxisabgabe informiert.

08

### Weitere Fragen zur Klärung vor der Praxisübernahme:

Wird Ihr Vorgänger ggf. noch eine Übergangszeit in der Praxis beschäftigt sein und so einen Übergang mit unterstützen? Werden alle Mitarbeiter übernommen oder ist es hier nötig nach neuen Mitarbeitern zu suchen? Gibt es Zuschüsse oder Fördermittel für die Übernahme einer Praxis? Lassen sie sich hier von zentralen Stellen beraten.

10

## Beginn Ihrer Praxistätigkeit

## Start Ihrer Suche

01

### Planen sie realistisch und mit genügend Vorlauf.

Sie sollten mit 6 bis 10 Monaten Vorlauf rechnen, da alleine ein öffentlich-rechtliches Nachbesetzungsverfahren bis zu 3 Monate dauern kann. Die Wirksamkeit eines Kaufvertrags kann nur dann gelten, wenn bei einem öffentlich-rechtlichen Nachbesetzungsverfahren Sie als Bewerber auch definitiv den Zuschlag für eine Praxis erhalten.

03

### Erstellen Sie einen Business Plan.

Er hilft Ihnen dabei, neben den Praxisübernahmekosten auch laufende Kosten, wie Praxisbetrieb und Personalkosten, aufzuschlüsseln und vorab zu visualisieren.

05

### Starten Sie mit einem umfassenden Praxismarketing.

Lassen Sie sich hier bzgl. der Umbenennung der Praxis, neuem Logo, Gestaltung einer Website, Geschäftspapiere und vor allem bzgl. eines gut gemachten Informationsflyers für die bestehenden Patienten beraten. Dieser Schritt ist wichtig, um auch nach der Übernahme für eine gute Praxisauslastung zu sorgen. Hier gilt es die Patienten rechtzeitig zu informieren und sich persönlich vorzustellen.

07

### Wahren Sie den Datenschutz.

Generell können Patientenakten von einem Arzt auf den anderen Arzt nur durch Zustimmung der Patienten übertragen werden. In einem Übernahmevertrag ist es daher elementar, dass hier nochmal deutlich die Wahrung der Verschwiegenheitspflicht und ein Einholen einer Erlaubnis garantiert wird. Dies kann nötig werden, da Sie vielleicht auf ein anderes Praxisprogramm zur Verwaltung wechseln.

09

### Vereinbaren Sie eine Konkurrenzregelung im Vertrag.

Hier geht es um Ihren Schutz als Nachfolger. Per Vertragsstrafe muss klar geregelt sein, dass sich Ihr Vorgänger nicht im gleichen Einzugsgebiet erneut niederlassen kann.

### Fazit:

Eine Arztpraxis kommt mit Ihrer Struktur heutzutage einem mittelständischen Unternehmen gleich. Es müssen neben rechtlichen Faktoren durch den Arzt und Geschäftsinhaber zahlreiche weitere Faktoren berücksichtigt werden. Die Risiken einer Praxisübernahme müssen sinnvoll abgewogen werden. Mit umfassender Beratung und Unterstützung im rechtlichen Bereich UND einem strategischen Praxismarketing für eine klare Außenkommunikation lassen sich die Risiken minimieren. Ggf. ist es sinnvoll gerade nach Abschluss der Facharztausbildung und bestehender Berufserfahrung sich in einem Praxisverbund gemeinschaftlich selbstständig zu machen und eine Neugründung anzustreben und nur unter idealen Übernahmbedingungen sich für eine Praxisabgabe zu entscheiden. Hier müssen alle Faktoren in Ruhe abgewogen werden.