

CHECKLISTE

PRAXISÜBERNEHMER UND PRAXISÜBERNEHMERINNEN

7 Tipps für die erfolgreiche Praxisübernahme

Synchronizing Healthcare



CompuGroup
Medical

7 TIPPS FÜR DIE PRAXISÜBERNAHME

Für die sorgfältige Abwicklung einer Praxisübernahme sollten Sie einen Zeitraum von sechs bis neun Monaten einplanen. Vor der eigentlichen Übernahme sollten Sie sich folgende grundlegende Fragen stellen, um eine geeignete Praxis zu finden:

- Welche Praxisform möchten Sie übernehmen beziehungsweise in welcher möchten Sie in Zukunft arbeiten? (Einzelpraxis, Gemeinschaftspraxis, MVZ etc.)
- Möchten Sie einer privatärztlichen oder kassenärztlichen Tätigkeit nachgehen?
- Welche Praxisgröße bezüglich der Anzahl an Patientinnen und Patienten sowie an Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern stellen Sie sich vor?
- Welches Behandlungs- und Leistungsportfolio möchten Sie anbieten?
- In welcher Region möchten Sie eine Praxis übernehmen? (Standortbestimmung, z. B. ländliche oder städtische Struktur?)



Damit die Übernahme selbst unkompliziert und erfolgreich abläuft, sollten folgende Punkte berücksichtigt werden:

1. Vertragsgegenstand genau kennen

Materielle Praxisgegenstände

- Einrichtung der Praxis, z. B. Möbel
- Medizinische Geräte
- Praxis-EDV/Hardware

Immaterieller Praxiswert

- Patientenstamm
- Ruf
- Lage der Praxis
- Organisation und Kompetenz der Mitarbeitenden



EXPERTENTIPP:

Der Vertragsgegenstand enthält materielle Praxisgegenstände und den immateriellen Praxiswert.

2. Bei Kaufpreis Experten einbeziehen



EXPERTENTIPP:

Bei der Kaufpreisfindung sollte unbedingt ein Sachverständiger zu Rate gezogen werden.

3. Patientendaten nur mit Einwilligung übernehmen



EXPERTENTIPP:

Wegen der ärztlichen Schweigepflicht darf die Patientenakte nicht einfach ohne Zustimmung der Patientinnen und Patienten übergeben werden. Der Praxiskaufvertrag sollte deshalb eine Klausel enthalten, die die Wahrung der ärztlichen Schweigepflicht sicherstellt.

4. Mietverträge der Praxis übernehmen



EXPERTENTIPP:

Bei gemieteten Räumen sollten Verkäufer und Käufer frühzeitig den Vermieter kontaktieren, da kein Anspruch auf Übertragung des bestehenden Mietvertrags und der Räumlichkeiten besteht.

5. Bestehende Arbeitsverhältnisse berücksichtigen



EXPERTENTIPP:

Mit dem Erwerb einer Praxis gehen die bestehenden Arbeitsverhältnisse per Gesetz auf den Erwerber über. Vorhandenes Personal muss für mindestens ein Jahr übernommen werden.

6. Darauf sollten Sie im Kaufvertrag achten

- Klausel zur Gewährleistung für Sach- und Rechtsmängel
- Wettbewerbsverbot und Konkurrenzschutz



EXPERTENTIPP:

Wenn Sie das beachten, können Schwierigkeiten bei einer Rückabwicklung ausgeschlossen werden und der Verkäufer bzw. die Verkäuferin kann sich im Einzugsbereich der bisherigen Praxis nicht erneut niederlassen. Die Wirksamkeit des Kaufvertrags sollte auch davon abhängig gemacht werden, dass der Käufer oder die Verkäuferin die Vertragszulassung tatsächlich erhält. Das öffentliche Nachbesetzungsverfahren muss also in zulassungsgesperrten Gebieten mit dem Praxiskauf koordiniert werden.

7. Optimierungen der bestehenden Praxis und Praxisabläufe mit Übernahme eruieren



EXPERTENTIPP:

Jede Arztpraxis hat versteckte Potenziale. Tägliche Arbeitsschritte von der Anmeldung bis zur Abrechnung können oftmals optimiert werden. BUSINESS CONSULTING hilft Ihnen mit einem bewährtem Reifegradmodell und einer Bewertungsmatrix, Potenziale zu erkennen und die entsprechenden Maßnahmen umzusetzen.

CGM.COM/DE

Synchronizing Healthcare



**CompuGroup
Medical**