

## Leitfaden Nachfolgesuche: So geht man die Übergabe der Arztpraxis richtig an



Schritt für Schritt zur Praxisabgabe. Wir vermitteln einen Überblick und Infos über die wichtigsten Aspekte rund um die erfolgreiche Praxisabgabe und Nachfolgesuche.

**Ein ganz entscheidender Faktor ist, wann man beginnen sollte, die Praxisabgabe zu planen.**

**Hier heißt das Zauberwort: FRÜHZEITIG, d.h. 5 Jahre im Voraus.**

Von der Planung der Praxisabgabe bis zur Übergabe an den/die Nachfolger(in) – wir haben nachfolgend die wichtigsten Informationen zu allen relevanten Aspekten zusammengestellt.

### **Übersicht zur Praxisübergabe**

Vorab die wichtigsten Punkte, die bei einer Praxisabgabe zu beachten sind:

- Beschäftigen Sie sich schon frühzeitig mit dem Thema und gehen Sie an die Abgabe gezielt und strukturiert heran.
- Erkundigen Sie sich bei Ihrer KV, ob Ihre Praxis in einem offenen oder gesperrten Planungsbereich liegt, und richten Sie danach Ihre Nachfolgesuche aus.
- Schreiben Sie ihre Praxis in der KV-Börse aus
- Sehen Sie sich frühzeitig nach einem/einer potenziellen Nachfolger(in) um; in der Regel rund fünf Jahre vor geplanter Abgabe.
- Klären Sie am besten schon einige Jahre vor der Praxisabgabe, wie Ihre Praxis aus betriebswirtschaftlicher Sicht dasteht. Spätestens wenn es an die Übergabeformalitäten geht, müssen Sie den Praxiswert ermitteln (lassen).



## Praxisübergabe in offenen und gesperrten Planungsbereichen

Zunächst ist zu klären, ob die Praxis in einem offenen oder gesperrten Planungsbereich liegt. Die Auskunft darüber erhält man bei der KVBW in der **aktuellen Bedarfsplanung**: <https://www.kvbawue.de/praxis/vertraege-recht/bekanntmachungen/bedarfsplanung/>

### Offener Planungsbereich

Im offenen Planungsbereich ist keine Ausschreibung der Praxis erforderlich. Nachfolger(innen) können ihre kassenärztliche Zulassung beim Zulassungsausschuss beantragen. Weitere Infos gibt es **hier**: <https://www.kvbawue.de/praxis/niederlassung/zulassungsausschuss/>

### Gesperrter Planungsbereich

Bei Praxen in gesperrten Gebieten gestaltet sich die Abgabe um einiges bürokratischer. Folgende Schritte müssen beachtet werden:

- Beim Zulassungsausschuss soll ein Antrag auf Nachbesetzung gestellt werden.
- Danach folgt die Ausschreibungsentscheidung und die Ausschreibung der Praxis auf der Webseite der KVBW.
- Nun können sich Interessent(innen) um den ausgeschriebenen Praxissitz innerhalb der Ausschreibungsfrist bei der KVBW bewerben und die Übernahmeverhandlungen können beginnen.
- Ist ein(e) Nachfolger(in) gefunden, muss diese(r) ihren/seinen Zulassungsantrag an den Zulassungsausschuss stellen.
- Der/die abgebende Ärztin/Arzt beantragt einen Zulassungsverzicht beim Zulassungsausschuss.

*Wichtig:* Damit die Praxisübergabe reibungslos verläuft, müssen Praxisabgeber und -übernehmer ihre **Erwartungen rechtzeitig definieren**. Nur wenn sich beide Seiten darüber verständigt haben, ist ein Ausschreibungsverfahren sinnvoll und erfolversprechend. Machen Sie sich daher als abgebende(r) Ärztin/Arzt umfassend Gedanken zu allen Belangen der Praxisübergabe: von steuerlichen Vorgaben, Praxisversicherungen und Mietvertragsgestaltung über die Attraktivität Ihrer Praxis für Käufer (Standort, Wettbewerbssituation, Strukturwandel u. v. m.) bis hin zu Personalfragen. Nur wenn man an **die Abgabe gezielt und strukturiert herangeht**, kann man sicher sein, dass der Prozess reibungslos und letztlich für alle Beteiligten zufriedenstellend verläuft.

### Praxiswertermittlung

Idealerweise sollte schon einige Jahre vor der Praxisabgabe geklärt werden, wie die Praxis aus betriebswirtschaftlicher Sicht dasteht. Der Umsatz, der Anteil an Privatpatienten, die Region und die Ausstattung bestimmen, wie viel die Praxis wert ist.

Bei der Ermittlung des Praxiswerts unterstützen beispielsweise Experten einer Steuerberater- oder Rechtsanwaltskanzlei, die auf das Gesundheitswesen spezialisiert sind.

## Nachfolgersuche

Die Suche nach einem/einer Nachfolger(in) für die eigene Praxis gestaltet sich nicht immer einfach. Es wird daher empfohlen, sich frühzeitig nach einem/einer potenziellen Nachfolger(in) umzusehen, d.h. rund 5 Jahre im Voraus.

### Praxisausschreibung

Grundsätzlich sollte eine freiwerdende Praxis bei der KVBW offiziell ausgeschrieben werden. Stellen Sie hierzu ihre Ausschreibung unter:

<https://www.kvbawue.de/praxis/boersen/inserieren/> online.

Zusätzlich sollten aber folgende Schritte verfolgt werden:

- Hören Sie sich bei Ihren Kolleginnen und Kollegen, Qualitätszirkeln, Kreisärzteschaft und den ortsansässigen Kliniken um, die möglicherweise eine(n) potenzielle(n) Praxiserwerber(in) kennen
- Nehmen Sie auch Kontakt zu Ihren jüngeren Kolleginnen und Kollegen auf, vielleicht gibt es befreundete Ärztinnen/Ärzte, die Interesse haben
- Gehen Sie ganz bewusst auch auf Kliniken außerhalb des Landkreises zu und sprechen Sie an, ob es niederlassungswillige Ärztinnen/Ärzte gibt
- Informieren Sie das Medizin(er)-Netzwerk „WIR FÜR MEDIZIN(ER)“. Sehr gerne unterstützen wir Sie und weisen auf potentielle Nachfolgerinnen/Nachfolger hin und veröffentlichen Ihre Praxis in der Stellenbörse
- Informieren Sie Ihre Kommune und nehmen Kontakt auf und bitten um Unterstützung in der Nachfolgesuche
- Haben Sie ein Auge auf Praxisgesuche in Praxisbörsen und Fachzeitschriften, z.B. der KV-Börse (<https://www.kvbawue.de/praxis/boersen/suchen/>) und lassen sich per Dauerauftrag die neusten Gesuche zusenden
- Haben Sie noch Kontakte zu ehemaligen Kommilitonen? Dann fragen Sie auch hier mal nach
- Holen Sie sich Unterstützung von einem Berater (z. B. spezialisierte Kanzleien, Landes-KV, Bankberatern, etc.)

*Wichtig:* In einem zulassungsgesperrten Planungsbereich muss die Praxis auch dann bei der KV ausgeschrieben werden, wenn bereits ein Wunschnachfolger oder eine Wunschnachfolgerin da ist. Dies gilt auch, wenn es sich dabei um Ihren Ehe- oder Lebenspartner bzw. Kinder handelt.

### Kurzexposé erstellen

Für den Erfolg der Nachfolgesuche ist es wichtig, dass sich übernahmewillige Ärztinnen und Ärzte ein möglichst genaues Bild von der Praxis machen können.

Eine **aussagekräftige Beschreibung in einem Kurzexposé** wird bei Praxiserwerbern mehr Interesse erwecken als ein anonymisiertes Angebot. Das Exposé kann mit **Bildern der Praxisräume** und einem **eigenen Foto** illustriert und ansprechend gestaltet werden. Einige Ausfertigungen dieses Exposés kann man dann auch dem Berater an die Hand geben, der in Fragen der Praxisabgabe und Wertermittlung betreut.

## Auf Fördermöglichkeiten hinweisen

In unterversorgten Gebieten gibt es oft Möglichkeiten, Förderungen über die KVBW und das Sozialministerium, aber auch ELR und LEADER zu beantragen. Dies könnte auch ein ausschlaggebender Punkt für einen mögliche(n) Nachfolger(in) sein, sich niederzulassen, da dann das Risiko einer zu großen Investitionssumme sinkt. Sprechen Sie das Medizin(er)-Netzwerk „WIR FÜR MEDIZIN(ER)“ direkt an, wir geben Ihnen Auskunft über die aktuell ausgeschriebenen Fördermöglichkeiten für Ihre Gemeinde.

## Übergabe an den Käufer

Ist ein(e) Käufer(in) für die Praxis gefunden, gilt es, mit ihr/ihm weitere relevante Fragen zu klären.

### Welche Folge hat die Praxisübernahme für das Personal?

Möglicherweise sorgt man sich um die Zukunft des Personals, wenn man seine Praxis an den/die Nachfolger(in) abgibt. Die Gesetzeslage sieht vor, dass Mitarbeiter nicht wegen eines Betriebsübergangs – wie der größtenteils unveränderten Fortführung der Praxis – gekündigt werden dürfen. Der/die Erwerber(in) einer Praxis tritt bei der Übergabe in alle Rechte und Pflichten der bestehenden Arbeitsverhältnisse ein.

Der/die Nachfolger(in) darf dem Personal nicht aus Gründen der Praxisübernahme kündigen.

Die Mitarbeiter sollten natürlich rechtzeitig vor der Praxisübernahme informiert werden. Diese Information muss laut BGB in Textform erfolgen und folgende Inhalte aufweisen:

- Geplanter Zeitpunkt der Praxisübergabe (Betriebsübergang)
- Grund des Übergangs der Arbeitsverhältnisse
- rechtliche, wirtschaftliche und soziale Folgen für die Arbeitnehmer
- für die Mitarbeiter in Aussicht genommene Maßnahmen

Möchte oder kann der/die Nachfolger(in) nicht alle Ihre Mitarbeiter weiterbeschäftigen, dann muss der/die Praxisabgeber(in) diesen rechtzeitig vor der Übergabe kündigen. Falls ein bis zwei Jahre vor der geplanten Praxisabgabe neue Mitarbeiter eingestellt werden, sollten diese nur noch befristete Arbeitsverträge bekommen.

### Tipp

Um Verunsicherungen der Mitarbeiter entgegenzutreten, sollten diese frühzeitig zur Praxisübergabe informiert werden – gerne auch in den Planungsprozess der Praxisübergabe einbezogen werden - am besten bereits gemeinsam mit dem/der Nachfolger(in).

### Was passiert mit den Patientenakten?

Generell gilt: Nach Paragraph 10 der Berufsordnung für Ärzte müssen **Patientenakten zehn Jahre lang** aufbewahrt werden. Die Fristen können aber länger oder kürzer ausfallen, je nach Art der Unterlagen, der Krankheit und der Therapie.

Auch wenn ein(e) Nachfolger(in) gefunden wurde, gilt für diese/diesen weiterhin die ärztliche Schweigepflicht. Erst wenn der Patient eingewilligt hat, darf der/die Praxisnachfolger(in) auf die Patientenakten zugreifen. Daher sollte idealerweise rechtzeitig eine **schriftliche Einverständniserklärung der Patienten** eingeholt werden.

Da dies mit sehr hohem Zeit- und Organisationsaufwand verbunden wäre, hat sich das sogenannte **Zwei-Schrank-Modell** etabliert: Demnach kann man nach und nach das Einverständnis der laufenden Patienten einholen und deren Unterlagen an den Praxiserwerber beim Verkauf übertragen. Alle weiteren Patientenakten verbleiben in einem geschlossenen Schrank und werden dem/der Nachfolger(in) erst dann zugänglich, wenn die betreffenden Patienten die Praxis aufsuchen und ihm ihr Einverständnis geben.

### Klärung weiterer relevanter Fragen

Auch weitere wichtige Fragen müssen geklärt sein, bevor die Praxisabgabe erfolgen kann:

- Ist die Übernahme des Praxismietvertrags gewährleistet? Sprechen Sie rechtzeitig mit Ihrem Vermieter.
- Bestehen Leasingverträge für medizinische Geräte, die der/die Nachfolger(in) übernimmt?
- Wird der Telefonanschluss inklusive bisheriger Telefonnummer und Internet übernommen?
- Bestehen weitere Verträge, die übernommen oder gekündigt werden sollen?
- Welche Versicherungen für die Praxis müssen gekündigt, angepasst oder erneuert werden?
- Wie und wann informieren Sie die Patienten?
- In welchem Übergangszeitraum stehen Sie Ihrem/Ihrer Nachfolger(in) als Berater oder Vertreter zur Verfügung?

### So führen Sie Ihre(n) Nachfolger(in) ein

Sind nun alle wichtigen Informationen rund um die Praxisabgabe gesammelt und es ist bereits ein(e) geeignete(r) Bewerber(in) in Aussicht?

Ein wenig Bauchschmerzen bereitet Ihnen aber die Tatsache, dass Sie nun Ihre Praxis, Ihr Lebenswerk, und Ihre langjährigen Patienten aufgeben müssen?

### Die Patienten über Praxisabgabe informieren

Hier gilt es zu verhindern, dass die Patienten über Gerüchte von der Praxisabgabe erfahren. Schließlich wurde jahrelang ein offenes und vertrauensvolles Verhältnis aufgebaut. Hier ist es sinnvoll zu gegebener Zeit proaktiv zu handeln. Rund drei Monate vor der Praxisübergabe kann man seine Patienten darüber in Kenntnis setzen, dass bald ein(e) junge(r) Kollege/Kollegin die Praxis übernehmen wird und man sich freut, ihn/ sie schon bald vorstellen zu dürfen.

Gerade Patienten(innen), die die Praxis in den letzten Jahren regelmäßig aufgesucht haben, können in einem **Brief** über die Übergabe informiert werden. Hier kann man den/die Praxisnachfolger(in) bereits kurz vorstellen. Auch über eine Anzeige in der **Lokalzeitung**, **Aushänge** in der Praxis und im **persönlichen Gespräch** kann man den Patienten mitteilen, dass man bald in den Ruhestand gehen wird bzw. die Praxis an einen jüngere(n) Kollegen/ Kollegin abgegeben wird.

## Die Übergangsphase

So sehr man sich seinen Ruhestand freut: Irgendwie fühlt man sich seinem/seiner jungen Kollegen/Kollegin und Nachfolger(in) moralisch verpflichtet. Daher kann man anbieten, die ersten Monate nach der Übergabe noch in der Praxis mitzuarbeiten. So kann man Ihn/Sie den Patienten vorstellen und in seinen Patientenstamm einführen. Auf diese Weise, werden nach dem Ruhestand weniger Patienten abwandern und es zeigt von einem nahtlosen Übergang.

Eine Alternative wäre, dass der/die Praxisnachfolger(in) schon vor der Übergabe im Rahmen einer temporären Anstellung in der Praxis mitarbeitet und der Übergang somit wesentlich sanfter verläuft.

Viele junge Ärzte/Ärztinnen schätzen es, wenn sie durch ihre(n) Vorgänger(in) eingearbeitet werden, und man selbst kann so seine Tätigkeit als Ärztin/Arzt allmählich ausklingen lassen.

## Nach der Praxisübergabe

Der Gedanke, sich endgültig in den Ruhestand zu verabschieden, gefällt nicht jedem: Man kann mit seinem/seiner Nachfolger(in) auch abklären, ob man nach der Praxisübertragung in ein Angestelltenverhältnis wechseln und noch **stundenweise** bzw. **als Urlaubsvertretung** in der Praxis **mitarbeiten kann**.

**Für Ihre Praxisabgabe wünschen wir Ihnen viel Erfolg und alles Gute!**

## Kontakt Medizin(er)-Netzwerk

**Leonie Teichmann**

Stabsstelle Kreisentwicklung

Telefon: 06261- 84 1014

[leonie.teichmann@neckar-odenwald-kreis.de](mailto:leonie.teichmann@neckar-odenwald-kreis.de)

## Kontakt Praxisabgabe KVBW

**Niederlassungs- & Kooperationsberatung**

Telefon: 0711 7875-3700

[kooperationen@kvbawue.de](mailto:kooperationen@kvbawue.de)

<https://www.kvbawue.de/praxis/niederlassung/ausgeschriebene-praxissitze/praxisabgabe/>