

Checkliste für Existenzgründer.

Personal, Verträge, Umsätze: Die Übernahme einer Praxis sollte gut geplant sein. Diese Checkliste hilft Ihnen, alle wichtigen Fragen bei Ihrer Besichtigung im Blick zu behalten. Wir unterstützen Sie aktiv bei der Planung und begleiten Ihr Übernahmeverhaben Schritt für Schritt.

Leistungsspektrum

Welches Leistungsspektrum wird abgedeckt?

■	■
■	■
■	

Welche Schwerpunkte gibt es?

■	■
■	■
■	

Gibt es Programme mit Krankenkassen oder anderen Unternehmen, an denen die Praxis bislang teilgenommen hat? Wenn ja, welche?

<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	■
■	■
■	

Hat der Übernehmer alle erforderlichen Qualifikationen, um das Leistungsspektrum des Abgebers abzudecken?

Ja Nein

Welche Sonderabrechnungserlaubnisse liegen seitens der KV/KZV vor?
Inwieweit können diese übernommen werden?

■	■
■	■
■	

Personal

Wie viele Mitarbeiter sind beschäftigt? Wie viele in Vollzeit, wie viele in Teilzeit?

Anzahl:	Vollzeit:	Teilzeit:
---------	-----------	-----------

Welche Qualifizierungen haben die Mitarbeiter?

Befinden sich Mitarbeiter(innen) aktuell in Elternzeit/Mutterschutz?

■	■	
■	■	
■		
■	Mutterschutz:	Elternzeit:

Gibt es Spezialisierungen bei den Mitarbeiter(innen)?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Welche(r) Mitarbeiter(in) übernimmt welche Aufgaben?

Name:	Aufgabe:
Name:	Aufgabe:
Name:	Aufgabe:
Name:	Aufgabe:
Name:	Aufgabe:

Welche Verträge gibt es mit den Mitarbeiter(inne)n?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Gibt es mündliche Absprachen mit den Mitarbeiter(inne)n? Wenn ja, welche?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Patienten

Wie viele Patienten werden durchschnittlich pro Quartal behandelt?

Anzahl Patienten:

Wie hoch ist der Anteil an Privatpatienten?

Anteil Privatpatienten:

Welche Patientenmagneten gibt es im Umfeld?

Geschäfte:	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Andere Ärzte:	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Haltestellen:	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Wettbewerbssituation

Welche Konkurrenten gibt es im Umfeld?

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Übernahme
optimal
vorbereiten.

Was sind die Differenzierungsmerkmale?

■	■
■	■
■	

Wie ist das Verhältnis zu den Wettbewerbern?

Betriebswirtschaftliche Informationen

Welche Umsätze und Gewinne wurden in den letzten drei Jahren erzielt?

20__ Umsatz:	Gewinn:	<input type="checkbox"/> Nachweis mit Gewinn- und Verlustrechnungen bzw. Bilanzen erhalten
20__ Umsatz:	Gewinn:	<input type="checkbox"/> Aktuelle betriebswirtschaftliche Auswertungen erhalten
20__ Umsatz:	Gewinn:	<input type="checkbox"/> Summen- und Saldenliste erhalten

Welche Möglichkeiten sieht der Abgeber, die Gewinne der Praxis weiter auszubauen?

■	■
■	

Kooperationen

Welche Kooperationen gibt es bislang?

<input type="checkbox"/> mit Krankenhäusern	■
■	
<input type="checkbox"/> mit niedergelassenen Ärzten/Zahnärzten	■
■	
<input type="checkbox"/> sonstige Kooperationen	■
■	

Vorstellungen des Abgebers hinsichtlich der Übernahme

Wann möchte der Abgeber die Praxis verkaufen?

Verkaufstermin:

Welche Kaufpreisvorstellungen bestehen? Wie kommt der Abgeber auf diese Vorstellungen (Herleitung des Kaufpreises, gibt es ein Gutachten)?

Kaufpreis:	Begründung des Kaufpreises:
<input type="checkbox"/> Gutachten liegt vor	■
	■

Möchte der Abgeber eine Zeit lang mit dem Übernehmer gemeinsam arbeiten?

<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein

Möchte der Abgeber an einem anderen Ort in einem anderen Umfang weiterarbeiten oder setzt er sich gänzlich zur Ruhe?

<input type="checkbox"/> Fortführung der Tätigkeit <input type="checkbox"/> Ruhestand

Was ist dem Abgeber in Bezug auf die Abgabe seiner Praxis besonders wichtig?

■	■
■	■
■	

Wenn es mehrere Bewerber/Interessenten gibt: nach welchen Kriterien entscheidet er sich für den geeigneten Übernehmer?

■	■
■	■
■	

Was genau soll verkauft werden? Was wird nicht Bestandteil des Verkaufs? (z. B. Bilder, Möbel, o. ä.)

Verkäuflich	Unverkäuflich
■	■
■	■
■	■
■	■

Verträge

Gibt es Leasingverträge? Wenn ja, welche?

<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	■
■	■
■	

Gibt es einen Mietvertrag? Welche Besonderheiten weist er auf?

<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein

Welche Optionen zur Verlängerung des Mietvertrags gibt es? Wie ist das Verhältnis zum Vermieter?

Ist die Miete ortsüblich? Wird sich die Miete aufgrund der Übergabe der Praxis ändern?

<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein

Welche Versicherungen bestehen?

■	■
■	■
■	

Welche Verträge mit Telefonanbietern bestehen?

■	■
■	■
■	

Bestehen weitere Verträge? Wenn ja, welche?

<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	■
■	■
■	

Sonstiges

Welche Tipps hat der Abgeber für den Übernehmer der Praxis?

■	■
■	■
■	

Welche Marketingmaßnahmen hat es in der Vergangenheit gegeben?
Welche Erfahrungen wurden damit gesammelt?

■	■
■	■
■	

Gibt es eine Internetseite? Wer hat diese erstellt?

<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	Entwicklung/Programmierung:
---	-----------------------------

Gibt es spezielle Geräte, für die eine Genehmigung oder eine regelmäßige Wartung vorliegen müsste?

<input type="checkbox"/> Ja <input type="checkbox"/> Nein	■
■	■
■	

Ergänzende Informationen zur Praxisausstattung (z. B.: Welche Geräte gibt es? Alter, Zustand etc.)
