

PEAK ADVISORS

Erfolgreiche *Praxisgründung*

Ihr Leitfaden in die ärztliche Selbstständigkeit

Businessplan · Bonität · Zulassung · Verträge · Absicherung

IHR LEITFADEN IN DIE ÄRZTLICHE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Sehr geehrte Ärztin, sehr geehrter Arzt,

der Schritt aus der Klinik in die eigene Niederlassung ist eine der weitreichendsten Entscheidungen Ihres beruflichen Lebens. Es ist der Moment, in dem Sie nicht nur Mediziner, sondern auch Unternehmer werden. Die Vision, eigene Behandlungskonzepte umzusetzen und ein eigenes Team zu formen, ist ein starker Antrieb. Doch der Weg dorthin ist geprägt von regulatorischen Hürden, komplexen betriebswirtschaftlichen Fragestellungen und weitreichenden finanziellen Verpflichtungen.

Genau deshalb hat Peak Advisors diesen Leitfaden zusammengestellt. Er soll mehr sein als eine Checkliste zum Abhaken: Worauf achten Banken bei der Prüfung wirklich? Was wollen die Zulassungsausschüsse sehen? Und warum sind manche Unterlagen für Ihre eigene Planung so wichtig? Eine Praxisgründung wirkt am Anfang oft wie ein unüberwindbarer Berg an Bürokratie. Mit der richtigen Vorbereitung und einem erfahrenen Partner an Ihrer Seite bringen wir gemeinsam Struktur in das Vorhaben.

1. Das Herzstück der Gründung: Der Businessplan

Viele Mediziner betrachten den Businessplan als Pflichtaufgabe für die Bank. Tatsächlich ist er Ihr wichtigster strategischer Leitfaden. Er zwingt dazu, die eigene Vision in belastbare Parameter zu übersetzen, und zeigt, wo die Praxis am Markt steht.

1.1 Executive Summary

Ein professioneller Businessplan beginnt mit einer prägnanten Zusammenfassung: Eckpunkte der Gründung, Leistungsangebot, geplante Finanzierung und strategische Ausrichtung auf ein bis zwei Seiten – damit Kreditgeber sofort einen fundierten ersten Eindruck gewinnen.

1.2 Vorhabensbeschreibung, Rechtsform und Leistungsangebot

Am Anfang steht die exakte Definition des Vorhabens: Einzelpraxis, Berufsausübungsgemeinschaft (BAG) oder Medizinisches Versorgungszentrum (MVZ)? Die Rechtsform hat tiefgreifende steuerliche und haftungsrechtliche Auswirkungen. Ebenso entscheidend: das medizinische Leistungsangebot und die Alleinstellungsmerkmale – spezialisierte Präventivmedizin, innovative Behandlungsmethoden oder ein hoher Privatpatientenanteil.

1.3 Standort- und Marktanalyse

Die Standortwahl entscheidet maßgeblich über den wirtschaftlichen Erfolg. Eine fundierte Analyse betrachtet demografische Entwicklung, Infrastruktur (Barrierefreiheit, ÖPNV-Anbindung, Parkplätze) und die Heilberufedichte im Umfeld.

Praxen im ländlichen Raum sind in der Übernahme oft günstiger als in Großstädten, bieten aber durch Förderprogramme und hohe Patientenbindung oft bessere wirtschaftliche Perspektiven.

1.4 Personalplanung und Teamstruktur

- Mitarbeiteranzahl und Qualifikation: MFA, Empfangskräfte, spezialisiertes Pflegepersonal
- Gehaltsstruktur: marktgerechte Vergütung, bAV, flexible Arbeitszeitmodelle
- Praxisgestaltung: ergonomische Arbeitsplätze, motivierendes Arbeitsumfeld
- Rechtssichere Arbeitsverträge: Arbeitszeiten, Urlaub, Kündigungsfristen, Datenschutz

1.5 Marketing und Patientenakquise

Eine suchmaschinenoptimierte Online-Präsenz, gezieltes Social-Media-Marketing und die Pflege von Bewertungsportalen sorgen für Sichtbarkeit. Lokale Kooperationen mit Kliniken und Apotheken sowie ein effektives Empfehlungsmanagement sichern langfristigen Erfolg.

2. Wirtschaftlichkeit und Finanzierung

Wenn das Konzept steht, muss es in Zahlen übersetzt werden. Die finanzierende Bank prüft, ob sich das Vorhaben wirtschaftlich trägt – die Zusammenarbeit mit einem auf Heilberufe spezialisierten Steuerberater ist dabei unerlässlich.

2.1 Investitionsplan und Kapitalbedarf

Umbauten, Medizintechnik, Einrichtung der Behandlungsräume, Praxismanagement-Software. Schriftliche Kostenvoranschläge für größere Investitionen sind zwingend, um den tatsächlichen Kreditbedarf zu ermitteln und förderfähige Anteile (z.B. KfW) zu identifizieren.

2.2 Liquiditäts-, Ertrags- und Umsatzplanung

Da KV-Einnahmen oft verzögert fließen, ist die Liquiditätsplanung das Überlebensinstrument der ersten Monate. Banken fordern Planzahlen für drei Jahre, einschließlich Scheinzahleentwicklung und KV-/KZV-Abschlagszahlungen. Eine konservative Worst-Case-Betrachtung zeigt finanzielle Vorbereitung auch auf Rückschläge.

2.3 Praxisübernahme: Ermittlung des Praxiswerts

Der Übernahmepreis setzt sich aus Substanzwert (Einrichtung, Medizintechnik) und ideellem Wert – dem Goodwill aus Patientenstamm, Personal und Bekanntheitsgrad – zusammen. Zur Bewertung dienen BWA, Bilanzen und Einnahme-Überschuss-Rechnungen der letzten drei Jahre sowie KV-Abrechnungen der letzten sechs Quartale des Abgebers.

3. Bonität und persönliche Eignung

Im Heilberufesektor finanziert die Bank in erster Linie die Person. Die wirtschaftlichen Verhältnisse werden entsprechend tiefgehend geprüft.

- **Einkommensnachweise:** letzte drei Gehaltsabrechnungen plus Dezember-Abrechnung des Vorjahres (Jahresaufstellung), letzter Steuerbescheid, aktuelle Steuererklärung.
- **Vermögensstatus:** vollständige Selbstauskunft über Vermögen, Verbindlichkeiten, Immobilien inkl. Restschuld und monatlicher Belastung.
- **Qualifikationsnachweise:** handschriftlich unterschriebener Lebenslauf, Approbationsurkunde, Facharztanerkennung, ggf. Promotionsurkunde.

4. Der rechtliche Rahmen: Verträge, die Sie schützen

Zentraler Grundsatz: Unterschreiben Sie niemals einen bindenden Vertrag – insbesondere Miet- oder Gesellschaftsverträge –, bevor die Gesamtfinanzierung durch die Bank schriftlich bestätigt ist. Reichen Sie zunächst ausschließlich Entwürfe ein.

4.1 Der Mietvertrag für Praxisräume

Banken prüfen die Langfristigkeit genau: gewerblicher Mietvertrag mit fester Grundlaufzeit (5–10 Jahre) und klaren Verlängerungsoptionen. Ein zentraler Punkt ist die Konkurrenzklausel – sie schützt davor, dass der Vermieter weitere Flächen an Fachärzte gleicher Ausrichtung vermietet.

4.2 Der Praxisübernahme- oder Kaufvertrag

Regelt den Übergang von Inventar, Patientenstamm und Personal (§ 613a BGB). Patientenakten dürfen wegen der ärztlichen Schweigepflicht nicht automatisch übergehen – erforderlich sind entweder Patienteneinwilligungen oder ein Zwei-Schrank-Modell. Eine Konkurrenzklausel verbietet dem Abgeber die Neueröffnung in unmittelbarer Nähe.

4.3 Der Gesellschafts- oder Partnerschaftsvertrag

Bei BAG oder Gemeinschaftspraxis regelt dieser Vertrag Gewinnverteilung, Eigenkapitaleinlagen und Entscheidungsbefugnisse. Zentral: rechtssichere Ausstiegsszenarien für Krankheit, Tod oder Ausscheiden eines Partners.

4.4 MVZ und Sonderverträge

MVZ-Gründungen verlangen notarielle Satzungen, Handelsregisterauszüge, Organigramme sowie Jahresabschlüsse und Wirtschaftsprüfer-Berichte aller Gesellschafter. Zusätzlich zu prüfen: IV-Verträge und die Übernahmefähigkeit bestehender HZV-Verträge.

5. Bedarfsplanung, Arztregister und Kassenzulassung

5.1 Offener vs. gesperrter Planungsbereich

Im offenen Planungsbereich ist die reguläre Zulassung möglich. Im gesperrten Planungsbereich – die Regel in vielen Ballungsräumen – ist nur die Übernahme einer bestehenden Praxis möglich, über Nachbesetzungsverfahren und öffentliche Ausschreibung des Praxissitzes.

5.2 Eintrag in das Arztregister

Grundvoraussetzung jeder vertragsärztlichen Tätigkeit: Approbationsurkunde, Geburtsurkunde und Weiterbildungsnachweis (Facharztzeugnis).

5.3 Antrag auf Zulassung als Vertragsarzt

Nach Registereintrag folgt der Zulassungsantrag beim Zulassungsausschuss: formloses Schreiben, Registerauszug, Lebenslauf, polizeiliches Führungszeugnis und eidesstattliche Erklärungen.

6. Der Behördenmarathon vor der Eröffnung

- Ärztekammer, Versorgungswerk und Gesundheitsamt: Meldung mit Praxisadresse, Eröffnungstag, Gebietsbezeichnung, Sprechstundenzeiten
- Finanzamt: Anmeldung der freiberuflichen Tätigkeit, idealerweise über den Steuerberater
- Personalwesen: Anmeldung bei Krankenkassen und Berufsgenossenschaft (BGW)
- Medizintechnik: TÜV-Abnahme für Röntgen und andere strahlungsintensive Geräte

7. Risikoabsicherung

Auch der beste Businessplan sieht das echte Leben nicht vorher. Als niedergelassener Arzt tragen Sie plötzlich nicht nur medizinische, sondern auch unternehmerische Verantwortung.

7.1 Berufshaftpflicht

Das unabdingbare Schutzschild gegen Schadensersatzansprüche aus Behandlungsfehlern – zugleich Grundvoraussetzung für die vertragsärztliche Zulassung.

7.2 Praxisinhalts- und Cyberversicherung

Schützt Medizintechnik, Einrichtung und IT-Infrastruktur gegen Feuer, Leitungswasser, Einbruch – sowie zunehmend gegen Cyberangriffe und Datenverluste im Kontext von ePA und E-Rezept.

7.3 Praxis-Ausfall und Krankentagegeld

Bei krankheitsbedingtem Ausfall laufen Miete, Leasingraten und Personalgehälter unverändert weiter. Die Praxis-Ausfallversicherung deckt diese Betriebskosten, privates Krankentagegeld sichert zusätzlich den Lebensstandard.

7.4 Risikolebensversicherung

Bei Krediten im sechsstelligen Bereich verlangen Banken meist eine Risikolebensversicherung in Höhe der Darlehenssumme – Schutz für die Bank und Gewissheit für die Familie im Todesfall.

7.5 Dread-Disease-Absicherung

Zahlt bei Diagnose einer schweren Krankheit (Krebs, MS, Herzinfarkt, Schlaganfall) sofort eine Einmalsumme – unabhängig von der Arbeitsfähigkeit. Ermöglicht die Finanzierung eines Vertreters oder eine Sondertilgung, ohne den Praxisbetrieb zu gefährden.

8. Wie Peak Advisors Ihren Weg begleitet

Der Weg in die Selbstständigkeit ist ein Zusammenspiel aus medizinischer Vision, juristischer Formalität und finanzieller Weitsicht. Diesen Weg müssen Sie nicht allein gehen.

Als Spezialist für Finanzierungen im Heilberufesektor übernimmt Peak Advisors die strategische Strukturierung Ihres Vorhabens – von der Prüfung öffentlicher Förderkredite bis zur Verhandlung mit der finanzierenden Bank. Für Fragen rund um Absicherung und Finanzstrategie steht zusätzlich ein spezialisiertes Partnernetzwerk zur Verfügung.

Dieser Leitfaden ersetzt keine individuelle Beratung. Jede Praxisgründung hat eine eigene Ausgangslage – die Konditionen entstehen erst im persönlichen Gespräch und in der Verhandlung mit der Bank.

Anhang: Ihre persönliche Checkliste zur Praxisgründung

Die wichtigsten Unterlagen für Bankfinanzierung und Zulassungsstellen in kompakter Übersicht.

Dokument / Maßnahme	Zu erhalten bei	Erl.
1. Gründungskonzept & Finanzen		
Vorhabensbeschreibung (Businessplan)	Selbst / Berater	<input type="checkbox"/>
Standort- und Wettbewerbsanalyse	KV / Selbst	<input type="checkbox"/>
Umsatz-, Ertrags- und	Steuerberater	<input type="checkbox"/>

Liquiditätsplanung (3 Jahre) inkl. KV-Abschlagsberechnung		
Investitionsplan inkl. Kostenvoranschlägen	Selbst / Händler	<input type="checkbox"/>
Bei Übernahme: BWA/Bilanzen (3 Jahre) & KV-Abrechnungen (6 Quartale)	Abgeber	<input type="checkbox"/>
2. Persönliche Unterlagen & Bonität		
Tabellarischer Lebenslauf (unterschrieben)	Selbst	<input type="checkbox"/>
Approbationsurkunde & Facharztanerkennung	Selbst	<input type="checkbox"/>
Letzte 3 Gehaltsabrechnungen plus Dezember-Abrechnung	Arbeitgeber	<input type="checkbox"/>
Letzter Steuerbescheid & aktuelle Steuererklärung	Steuerberater	<input type="checkbox"/>
Vermögensstatus / Selbstauskunft	Peak Advisors	<input type="checkbox"/>
Personalausweis (Kopie)	Selbst	<input type="checkbox"/>
3. Verträge (nur als Entwurf vorlegen)		
Mietvertrag Praxisräume (inkl. Konkurrenzklausele)	Vermieter	<input type="checkbox"/>
Praxisübernahme- / Kaufvertrag	Abgeber / Anwalt	<input type="checkbox"/>
Gesellschafts- / Partnerschaftsvertrag (bei BAG)	Anwalt / Notar	<input type="checkbox"/>
4. Register, Zulassung & Behörden		
Eintragung ins Arztregister	KV	<input type="checkbox"/>
Antrag Zulassungsausschuss (inkl. Führungszeugnis)	Zulassungsausschuss	<input type="checkbox"/>
Meldung an Ärztekammer, Gesundheitsamt & Versorgungswerk	Selbst	<input type="checkbox"/>
TÜV-Abnahme medizinischer Strahlengeräte	TÜV / Prüfstelle	<input type="checkbox"/>
Anmeldung Personal (Krankenkassen & Berufsgenossenschaft)	Steuerberater / Selbst	<input type="checkbox"/>

Peak Advisors — Gewerbliche Finanzierungsberatung

Rheinberg · 01512 9646866 · anfrage@peak-advisors.de · peak-advisors.de