

M wie Möglichkeiten: Auf welchem Weg kann eine Praxis weitergegeben werden?

Erschienen am 19.06.2026

Sie wollen innerhalb der kommenden Jahre Ihre Physiotherapiepraxis abgeben? Mit unserer Reihe „Praxisübergabe-ABC“ bekommen Sie einen ersten Überblick, welche Punkte Sie bei der Umsetzung und Planung beachten sollten. Heute: M wie Möglichkeiten: Auf welchem Weg kann eine Praxis weitergegeben werden?

Die Frage, wer die Praxis übernimmt, kann dabei einen großen Einfluss haben. Denn insbesondere bei der Übergabe an Familienmitglieder kann es sein, dass der ehemalige Inhaber auf eine Bezahlung verzichtet und die Praxis verschenkt oder vererbt. In einem solchen Fall gibt es steuerrechtliche Fragen zu beantworten (Stichwort Erbschafts- oder Schenkungssteuer); ein Steuerberater sollte hinzugezogen werden. Achtung: Auch wer schenken oder vererben möchte, benötigt einen Vertrag (beziehungsweise ein Testament), um keinen Raum für mögliche Streitigkeiten in der Zukunft zu lassen.

Der häufigste Fall ist jedoch der Praxisverkauf. Dabei ist die Einmalzahlung die gängigste Option, da der Käufer den Kaufpreis auf einen Schlag aufbringen muss. Insbesondere wenn die Finanzierung nicht hinreichend gesichert werden kann, können auch andere Formen der Praxisübertragung in Betracht gezogen werden. Aus Verkäufersicht ist die Einmalzahlung in der Regel vorteilhaft, da sie mit weniger Risiken verbunden und einfacher zu handhaben ist. Bei einem Ratenkauf hingegen entgehen dem Verkäufer Zinsgewinne, die bei einer unmittelbaren Anlage des vollständigen Kaufpreises möglich gewesen wären. Dieser entgangene Gewinn kann dann beispielsweise auf die Raten aufgeschlagen werden.

Eine Ratenzahlung ergibt insbesondere dann Sinn, wenn die Praxis an jemanden verkauft wird, mit dem der Verkäufer gut vertraut ist (zum Beispiel ein Freund oder bisheriger Mitarbeiter). Dennoch sollten die Regelungen schriftlich genau fixiert werden, damit jegliche Unstimmigkeiten von vornherein vermieden werden.

Eine Abwandlung der Ratenzahlung besteht in der Praxisveräußerung gegen monatliche Renten. Diese können in Form einer lebenslangen Leibrente (die bis zum Tod des Altinhabers besteht) oder für eine bestimmte Laufzeitdauer vereinbart werden.

Alle Varianten haben steuerliche Besonderheiten, Vor- und Nachteile und auch Fallstricke, die es im Vorfeld genau zu beachten gilt. Das Team von physio-NEXT berät Praxisinhaber gern zu den verschiedenen Möglichkeiten der Praxisübertragung und erläutert die Besonderheiten der einzelnen Wege (E-Mail: praxisuebergabe@ifk.de , Tel.: 0234 97745-222).

Alle Artikel aus unserem Praxisübergabe-ABC finden Sie hier.