K wie Kommunikation: Reden oder Schweigen bei der Praxisübergabe?

Erschienen am 06.10.2026

Sie wollen innerhalb der kommende Jahre Ihre Physiotherapiepraxis auf- oder abgeben? Mit unserer Reihe „Praxisübergabe-ABC“ bekommen Sie einen ersten Überblick, welche Punkte Sie bei der Umsetzung und Planung beachten sollten. Heute: K wie Kommunikation.

Reden und Schweigen – welches Schwermetall zu welcher Handlung passt, da scheiden sich die Geister. Doch was gilt beim Thema Praxisübergabe? Wie und wann teilt man Mitarbeitern und Patientenstamm mit, dass man die eigene Praxis abgeben möchte, während man gleichzeitig Übernahmeinteressenten sucht? Hinter dem richtigen Zeitpunkt steht eine strategische Entscheidung, die individuell bedacht und geplant werden will. So ist die Kommunikation mit dem Praxispersonal davon abhängig, ob es sich beim Käufer um einen Praxisfremden, einen Mitarbeiter oder einen Verwandten handelt. In jedem Fall sollte die Entscheidung bereits feststehen, damit Unruhen vermieden werden und der Entscheidungsprozess nicht gestört wird.

Mit den praktischen Merkblättern aus dem PhysioService zum Thema Praxisübergabe erhalten Sie wichtige Informationen, Checklisten, sowie Muster für Verschwiegenheitserklärungen und Patientenaushänge. Alles rund um die Kommunikation der Praxisübergabe finden Sie im Merkblatt N05 und den entsprechenden Anhängen.

Übrigens: Mit physio-NEXT bietet der Bundesverband selbstständiger Physiotherapeuten – IFK e. V. seinen Mitgliedern eine gezielte Unterstützung bei der Praxisübergabe und -übernahme an. Das Ziel des IFK ist es, Ihnen mit umfangreichen Serviceleistungen den Weg in den Ruhestand zu erleichtern und das alles über den Kanal, der für Sie der passendste ist: persönlich, per Telefon oder E-Mail.

Weitere Informationen zu dem Beratungsangebot sowie Kontaktmöglichkeiten finden Sie hier.

Alle Artikel aus unserem Praxisübergabe-ABC finden Sie hier.