

# EIN EXPOSÉ IST NOCH KEINE PRAXIS

## WhitePaper für ambulant tätige Heilberufe vor Standort-, Flächen- und Ausbaumentscheidungen

Für Praxisgründung, Praxisübernahme, Praxisverlagerung, Erweiterung, MVZ, therapeutische Einrichtungen und weitere heilberufliche Betreiberstrukturen.

### Kernaussage

Eine freie Fläche, ein freundliches Gespräch oder ein plausibler Grundriss ersetzt keine belastbare Projektprüfung. Vor Mietvertrag, Ausbau und Investition muss klar werden, ob Betrieb, Fläche, Objekt, Technik, Kosten und Verantwortung wirklich zusammenpassen.

Heilberufe Projekt GmbH | Holger Brummer | Stand: 06.2026

## Register

Kapitel	Inhalt
1	Warum dieses WhitePaper
2	Die zentrale These
3	Für wen dieses WhitePaper geschrieben ist
4	Drei typische Ausgangslagen
5	Warum frühe Plausibilität gefährlich sein kann
6	Was vor einer Bindung zuerst erarbeitet werden muss
7	Der fachliche Prüfweg
8	Was vor dem Mietvertrag geklärt sein sollte
9	Warnzeichen in frühen Projektphasen
10	Selbsttest und nächster sinnvoller Schritt

### 1. Warum dieses WhitePaper

Viele Praxisprojekte beginnen mit einer Chance. Eine Fläche wird frei. Eine bestehende Praxis kann übernommen werden. Ein Vermieter signalisiert Ausbauwillen. Ein Grundriss wirkt auf den ersten Blick passend. Die Lage stimmt, und der gewünschte Eröffnungstermin steht bereits im Raum.

Gerade in dieser frühen Phase entsteht Zuversicht. Das ist verständlich. Wer eine Praxis gründet, übernimmt, erweitert oder verlagert, sucht nicht nur Räume. Es geht um berufliche Perspektive, wirtschaftliche Entwicklung, Teamfähigkeit, Patientenversorgung und die spätere Arbeitsfähigkeit des eigenen Betriebs.

Trotzdem liegt genau hier ein wesentliches Risiko: Viele Projekte geraten nicht erst im Ausbau in Schieflage. Die eigentlichen Probleme entstehen früher, wenn Flächen, Zusagen, Ausbaugrenzen, Kosten und technische Voraussetzungen noch nicht belastbar geklärt sind.

#### Leitsatz

Eine verfügbare Fläche ist noch keine tragfähige Praxisfläche. Eine laufende Praxis ist noch keine passende Übernahmepraxis. Ein Exposé ist noch keine Entscheidungsgrundlage.

### 2. Die zentrale These

Ambulante Heilberufe brauchen andere Grundlagen als normale Gewerbenutzungen. Eine Praxis muss nicht nur vermietet, eingerichtet oder optisch gestaltet werden. Sie muss im Alltag funktionieren: medizinisch, organisatorisch, technisch, wirtschaftlich und vertraglich.

- Räume müssen zur Arbeitsweise und zum Team passen.
- Patientenwege, Personalwege, Diskretion und Hygiene müssen mitgedacht werden.
- Wasser, Abwasser, Elektro, IT, Lüftung, Kühlung oder Medizintechnik können die Flächenlogik bestimmen.
- Barrierefreiheit, Brandschutz, Schallschutz, Genehmigung und Nachweise können projektentscheidend werden.
- Vermieterleistung, Mieterausbau und Sonderwünsche müssen klar voneinander getrennt sein.

#### Merksatz

Ein Exposé zeigt eine Chance. Ein Grundriss zeigt Fläche. Ein gutes Gespräch zeigt Bereitschaft. Aber nichts davon ersetzt eine belastbare Projektprüfung.

### 3. Für wen dieses WhitePaper geschrieben ist

Dieses WhitePaper richtet sich an ambulant tätige Heilberufe und heilberuflich geprägte Betreiberstrukturen, wenn aus Praxisbetrieb, Fläche, Immobilie, Investition, Mietvertrag, Ausbauperantwortung und Zeitdruck eine relevante Projektentscheidung entsteht.

Typische Leserinnen und Leser	Typische Entscheidungslage
Ärztinnen und Ärzte	Praxisgründung, Übernahme, Verlagerung, Erweiterung, Bestandsumbau oder neue Praxisfläche.
Zahnärztinnen und Zahnärzte	Behandlungsplätze, Steri, Röntgen, Medien, Druckluft, Saugleitung, Depotanforderungen und hohe Schnittstellendichte.
MVZ, BAG und Verbundstrukturen	Mehrere Behandler, Teamlogik, Wachstum, Fachrichtungs-Mix, Teilbarkeit und längerer Entwicklungshorizont.
Therapeutische Einrichtungen	Physiotherapie, Ergotherapie, Logopädie, Psychotherapie oder vergleichbare Nutzungen mit Raum-, Akustik-, Barrierefreiheits- oder Organisationsanforderungen.
Diagnostische und technische Sondernutzungen	Radiologie, MRT, Kardiologie, Eingriffslogik, Laborbezug oder apparative Besonderheiten.
Heilberufliche Betreiberstrukturen	Ambulante Zentren, Ärztehäuser, Gesundheitsstandorte oder fachrichtungsbezogene Versorgungseinheiten.

Nicht jede heilberufliche Tätigkeit braucht eine externe Strukturprüfung. Relevant wird sie dort, wo eine zu frühe oder unklare Entscheidung erhebliche Kosten-, Termin-, Funktions- oder Verantwortungsfolgen auslösen kann.

### 4. Drei typische Ausgangslagen

Ausgangslage	Zentrale Frage	Typische Risiken
Gründung oder Neuanmietung	Kann diese Fläche nicht nur den Start ermöglichen, sondern auch die nächste Entwicklungsstufe tragen?	zu optimistische Flächenbewertung, fehlendes Raumprogramm, unklare Ausbaugrenzen, unterschätzter Zeitbedarf
Praxisübernahme	Funktioniert die bestehende Struktur auch für meine künftige Arbeitsweise und Entwicklung?	veraltete Raumstruktur, fehlende Nebenflächen, zusätzliche Investitionen, geringe Entwicklungsreserve
Verlagerung oder Erweiterung	Löst die neue Fläche tatsächlich mein Problem oder verschiebt sie es nur?	alte Probleme werden übertragen, Flächenbedarf wird falsch geschätzt, Umzugs- und Überganglogik wird unterschätzt

## 5. Warum frühe Plausibilität gefährlich sein kann

Am Anfang wirkt vieles plausibel: Die Fläche ist groß genug, der Mietpreis scheint vertretbar, der Vermieter ist gesprächsbereit, der Grundriss sieht machbar aus und der Ausbau soll später geklärt werden. Genau darin liegt die Gefahr.

Vor der Bindung wird vieles weich besprochen. Nach der Unterschrift zählen Vertrag, Zuständigkeit, Abgrenzung und dokumentierte Leistung.

### Typische Frühfehler

- Ein Exposé wird mit einer geprüften Praxisfläche verwechselt.
- Eine laufende Praxis wird automatisch als tragfähige Übernahmepraxis gelesen.
- Der Flächenbedarf wird aus dem Bauch geschätzt.
- Ein Grundriss wird als Projektgrundlage behandelt, obwohl Baubeschreibung und Schnittstellen fehlen.
- Nutzungsänderung, Genehmigung, Barrierefreiheit, Brandschutz oder Technik werden zu spät mitgedacht.
- Nettomiete wird mit der realen Projektbelastung verwechselt.

#### Praxisbezug

Eine scheinbar günstige oder attraktive Fläche kann teuer werden, wenn technische, bauliche oder vertragliche Voraussetzungen fehlen.

## 6. Was vor einer Bindung zuerst erarbeitet werden muss

Bevor ein Praxisprojekt belastbar entschieden werden kann, braucht es eine strukturierte Grundlage. Diese Grundlage entsteht nicht automatisch aus Gesprächen, Exposé und Grundriss. Sie muss erarbeitet werden.

Baustein	Leitfrage	Ergebnis
Betriebslogik	Was soll medizinisch, organisatorisch und betrieblich entstehen?	Betriebsprofil, Arbeitsweise, Team-, Patienten- und Prozessverständnis.
Raumprogramm	Welche Räume, Funktionen, Flächen und Beziehungen ergeben sich daraus?	Flächenkorridor, Funktionsbereiche, Mindest- und Entwicklungsanforderungen.
K.O.-Kriterien	Welche Anforderungen muss eine Fläche zwingend erfüllen?	Muss-, Soll-, Kann- und Ausschlusskriterien.
Objektprüfung	Was kann das konkrete Objekt leisten?	Objektprofil, Bestandsdaten, Kollisionen, fehlende Unterlagen und Risiken.
Schnittstellen	Wer klärt, plant, liefert, bezahlt oder bestätigt was?	Verantwortlichkeits-, Kosten- und Terminlogik.

## 7. Der fachliche Prüfweg

Eine gute Prüfung beginnt nicht mit der Frage, ob eine Fläche schön wirkt. Sie beginnt mit der Frage, ob die spätere Nutzung in diesem konkreten Objekt tragfähig, verhandelbar, finanzierbar und umsetzbar ist.

Prüfschritt	Worauf es ankommt
1. Ausgangslage und Zielbild klären	Anlass, Fachrichtung, Behandlerzahl, Teamstruktur, Patientenaufkommen, Arbeitsweise, Funktionsbereiche, Technik, Entwicklung, Zeit und Investitionsrahmen.
2. Unterlagen prüfen	Grundrisse, Exposé, Flächenangaben, Fotos, Schnitte, Lage, Ausbauzustand, Mietkonditionen und technische Unterlagen.
3. K.O.-Kriterien anwenden	Fläche, Geschosslage, Zugang, Tageslicht, Raumtiefe, Erschließung, Lüftung, Genehmigungsplausibilität und Mitwirkung der Objektseite.
4. Vor-Ort-Realabgleich	Eingang, Aufzug, Wegeführung, Deckenhöhe, Technik, Sanitäranlagen, Fassaden, Nachbarnutzungen, Brandschutz und Zustand.
5. Nutzung in Fläche übersetzen	Raumbeziehungen, Engpässe, Patienten- und Personalwege, technische Zwangspunkte, tolerierbare und nicht tolerierbare Kompromisse.

### Arbeitsprinzip

Die Nutzerseite muss nicht selbst Baurecht, TGA, Schnittstellen und Ausbauabgrenzung lösen. Sie braucht aber eine Struktur, in der ihr Betrieb fachlich in Objekt- und Ausbauforderungen übersetzt wird.

## 8. Was vor dem Mietvertrag geklärt sein sollte

Nicht jedes Detail muss vor Mietvertragsunterzeichnung vollständig geplant sein. Aber die tragenden Grundlagen sollten so weit geklärt sein, dass keine wesentlichen Risiken blind übernommen werden.

- Nutzung und Mietzweck: Passt der Mietzweck zur tatsächlichen heilberuflichen Nutzung?
- Übergabezustand: Rohbau, entkernt, teilausgebaut, Grundausbau oder Ausbau nach Beschreibung?
- Baubeschreibung: Welche Räume, Qualitäten, Oberflächen, Technik und Übergabepunkte sind geschuldet?
- Ausbauverantwortung: Was ist Vermieterleistung, Mieterausbau, Mietersonderwunsch oder objektseitige Grundertüchtigung?
- Technik und Schnittstellen: Sind Elektro, IT, Wasser, Abwasser, Lüftung, Kühlung, Schallschutz, Brandschutz und Medizintechnik ausreichend vorgeklärt?
- Termine und Kosten: Gibt es eine realistische Folge aus Planung, Freigaben, Ausbau, Lieferung, IT, Medizintechnik, Umzug und Inbetriebnahme?

## 9. Warnzeichen in frühen Projektphasen

Warnzeichen	Warum es kritisch ist
Die Fläche wirkt passend, aber es gibt kein Raum- und Funktionsprogramm.	Dann ist die Eignung noch nicht belastbar bewertbar.
Es gibt nur einen Grundriss, aber keine Baubeschreibung.	Dann bleiben Qualität, Zuständigkeit und Kosten offen.
Der Vermieter spricht von Ausbau, aber die Leistung ist nicht konkret beschrieben.	Freundliche Formulierungen ersetzen keine Projektgrundlage.
Zeitdruck entsteht, bevor die Grundlagen geklärt sind.	Zeitdruck erzeugt häufig Scheinklarheit.
Technische Fragen werden auf später verschoben.	Technik kann die gesamte Nutzungsstruktur beeinflussen.
Praxisanforderungen werden als Sonderwünsche behandelt.	Nicht alles, was eine Praxis benötigt, ist ein Luxuswunsch.
Der Mietvertrag soll unterschrieben werden, obwohl Ausbaugrenzen offen sind.	Nach der Unterschrift wird aus Gesprächsatmosphäre Vertragsrealität.

### Merksatz

Was vor der Bindung nicht belastbar geklärt wurde, taucht später oft als Kosten-, Termin-, Zuständigkeits- oder Funktionsproblem wieder auf.

## 10. Selbsttest und nächster sinnvoller Schritt

Wenn mehrere der folgenden Fragen noch offen sind, ist das Projekt wahrscheinlich noch nicht entscheidungsreif. Das bedeutet nicht, dass es nicht tragfähig werden kann. Es bedeutet nur, dass die nächste Aufgabe nicht die schnelle Bindung ist, sondern die strukturierte Klärung.

Bereich	Prüffragen
Ausgangslage	Sind Anlass, Zielbild, Behandlerzahl, Teamstruktur, Entwicklungsperspektive und Zeitfenster geklärt?
Fläche	Ist die Fläche funktional plausibel, nicht nur rechnerisch groß genug? Sind Tageslicht, Zuschnitt, Zugang und Rettungswege bewertet?
Nutzung	Gibt es ein Raum- und Funktionsprogramm? Sind Patientenwege, Personalwege, Nebenflächen, Lager und Reserven mitgedacht?
Technik	Sind Wasser, Abwasser, Elektro, IT, Lüftung und besondere Anforderungen der Fachrichtung grundsätzlich geklärt?
Vermieter und Vertrag	Sind Vermieterleistung, Mieterausbau, Mietersonderwünsche, Übergabezustand und Termine konkret beschrieben?
Kosten und Finanzierung	Sind Miete, Nebenkosten, Umsatzsteuer, Ausbau, Möbel, IT, Medizintechnik, Honorare, Umzug und Reserven nachvollziehbar erfasst?

### Nächster Schritt

Sie prüfen bereits eine konkrete Praxisfläche, eine Übernahme oder eine Verlagerung? Dann sollte zuerst geklärt werden, ob aus der Projektchance eine tragfähige Entscheidungsgrundlage werden kann - bevor Mietvertrag, Ausbau oder Investition verbindlich werden.

## Hinweis zur Zusammenarbeit

Meine Arbeit beginnt dort, wo aus einer interessanten Fläche oder Projektidee eine tragfähige Entscheidungsgrundlage werden muss. Ziel ist Klarheit zur Fläche, zur Nutzung, zu Risiken, zu Schnittstellen, zu Kosten, zu Verantwortlichkeiten und zum weiteren Projektweg.

Heilberufe Projekt GmbH | Holger Brummer  
Strategische Praxisentwicklung und Gesundheitsimmobilien

Standortprüfung | Nutzungslogik | Ausbaugrundlagen | Projektkoordination  
[www.heilberufe-projekt.de](http://www.heilberufe-projekt.de)

Disclaimer: Dieses WhitePaper dient der allgemeinen fachlichen Information und baulich-organisatorischen Einordnung früher Praxisprojekte. Es stellt keine Rechtsberatung, Steuerberatung, Genehmigungsplanung oder Fachplanung dar und ersetzt keine Prüfung des Einzelfalls durch entsprechend qualifizierte Berufsträgerinnen und Berufsträger.