# Der Weg zur erfolgreichen Praxisabgabe

*Strategien, Tipps und praxisnahe Einblicke für eine reibungslose Praxisübergabe*

©Elsa Brändström Haus

07.11.2025, 14.00 - 21.00 Uhr

Elsa Brändström Haus Hamburg

*Anmeldungen an: events@diwium.de*

# Das Programm

## Begrüßung
Alexander Schmitt, diwium

## Die 5 besten Gründe, Ihre Praxis zu kaufen!
Alexander Schmitt, diwium

## Heute schon in die Zukunft gedacht: Mit Marketing Ihre Praxisübergabe optimal vorbereiten
Klaus Schenkmann & Patrick Neumann, parsmedia

## Praxis Check-up aus rechtlicher Sicht
Johannes Kalläne, medlegal

Pause

## Die Praxisabgabe – steuerliche Aspekte
Thomas Mochnik, ETL | ADVISION

## Praxisabgabe & zahnärztliche Abrechnung – Was Sie beachten sollten
Caroline Müller, Dentside

## Was ist Ihre Praxis wert?
Torsten Pirker, Deutsche Bank

Pause

## Haftungsfallen bei der Praxisabgabe/-übergabe
Jan Siol, auxmed

## Der erfolgreiche Weg zur Praxisabgabe – strategisch, menschlich, wirtschaftlich
Franco Tafuro, Tafuro & Team

Open Bar & Fingerfood

# Die 5 besten Gründe, Ihre Praxis zu kaufen!

**Social Media und Co. – wo suchen Interessenten ihre Praxis?**

- Bauliche und optische Optimierung meiner Praxis
- Social Media und Co. – Bewerbung Ihrer Praxis
- Erfahrungen mit Millennials und Digital Natives als Käufer

diwium.

Alexander Schmitt

Gründer und Geschäftsführer Fa. diwium

Existenzgründungs- und Abgabeberater für Heilberufe

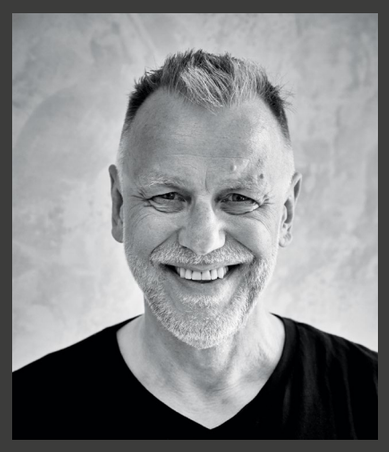
2019 Gründung der Firma diwium

1996 - 2019 unterschiedliche Positionen in verschiedenen dentalen Handelsunternehmen

# Heute schon in die Zukunft gedacht: Mit Marketing Ihre Praxisübergabe optimal vorbereiten

- Alles Top bei Website, Google + Co.? Das müssen Sie wissen.
- Passt Ihre Positionierung zum Übernehmer Ihrer Praxis? Das macht sie wertvoller.
- Als Arbeitgebermarke präsent? Das spricht neue Mitarbeitende an.

parsmedia praxismarketing gmbh



Klaus Schenkmann

Diplomsportwissenschaftler + Journalist

10 Jahre Geschäftsführung parsmedia Praxismarketing

20 Jahre dentale Kommunikation

Praxisberatung: Positionierung + Markenstrategien

Patrick Neumann

BWL-Studium

14 Jahre Online-Marketing, 8 Jahre Dentalmarketing

Leitung Online-Marketing parsmedia: strategische Marketingberatung

# Praxis Check-up aus rechtlicher Sicht

**Eine »Winwin-Situation« muss es werden, wenn eine Praxis einen Nachfolger findet.**

- Rechtliche und organisatorische Vorbereitung
- Effektive Angebotsbewertung
- Faire und vorteilhafte Vertragsbedingungen sichern

medlegal

Johannes Kalläne

Fachanwalt für Medizinrecht

Gründungspartner von medlegal Rechtsanwälte

Begleitet seit über 20 Jahren Abgeber und Übernehmer

Umfangreiche Erfahrung sowohl in der Nachfolge unter Kollegen als auch beim Verkauf an MVZ-Gruppen

# Die Praxisabgabe – steuerliche Aspekte

**Steuerliche Aspekte sind bei der Praxisabgabe von zentraler Bedeutung und erfordern sorgfältige Planung.**

- Planung / Vorbereitung der Abgabe
- Art der Übertragung
- Veräußerungsgewinn
- Übergangsgewinn

ETL | ADVISION
Steuerberatung im Gesundheitswesen

Thomas Mochnik

Gesellschafter und Geschäftsführer bei der ADVISION Steuerberatungsgesellschaft mbH, Hamburg

Seit über 20 Jahren Steuerberater

Dipl.-Kaufmann, Zertifizierter Berater für Pflegeeinrichtungen (IFU/ISM gGmbH) und Fachberater für den Heilberufebereich (IFU/ISM gGmbH)

# Praxisabgabe & zahnärztliche Abrechnung – Was Sie beachten sollten

- Abrechnung bei der Praxisabgabe – Schlüssel zum Praxiswert
- GOZ & BEMA im Fokus: Was Käufer wirklich wissen wollen
- Typische Risiken und Haftungsfallen bei der Übergabe
- Praxisfit für den Verkauf: Abrechnung professionell vorbereiten

DENTSIDE PRAXISMANAGEMENT

## Caroline Müller

Leitung des Praxismanagements

Ausgebildete ZFA, ZMV, Praxis-, Gesundheits- und Sozialmanagerin

Bringt über 20 Jahre umfangreiches Wissen und Erfahrung aus Zahnarztpraxen mit

Langjährige Erfahrung als Praxismanagerin in den Bereichen Abrechnung, Qualitätsmanagement sowie Personalführung

# Was ist Ihre Praxis wert?

Wertvolle Informationen:

- Zum Vergleich Ihrer Praxis im Wettbewerb
- Im Erkennen von Besonderheiten und Auffälligkeiten Ihrer Praxis
- Über den Praxiswert bei Übergabe, Einstieg oder Verkauf

Deutsche Bank

## Torsten Pirker

Leiter db HealthCare Region Nord

Seit 1988 in der Beratung von Firmenkunden- und Geschäftskunden tätig

Ganzheitliche Beratung von Ärzten und Zahnärzten seit 2008

Sitz Hamburg Adolphsplatz

## Haftungsfallen bei der Praxisabgabe/-übergabe

- Strukturierte Vorbereitung und Aufarbeitung von Haftungsfallen erleichtern die Praxisübergabe bzw. -abgabe
- Auch der Praxisgenerationswechsel bedarf eines auf die Übergangsphase ausgearbeiteten Absicherungskonzepts
- Typische Problemstellungen bei der Praxisabgabe

auxmed
GEMEINSAM. KOMPETENT. ZUKUNFTSORIENTIERT.

### Jan Siol

Nach mehreren akademischen und Konzernstationen seit 2020 Geschäftsführender Gesellschafter in zweiter Generation bei der auxiliummedici GmbH (auxmed), www.auxmed.de

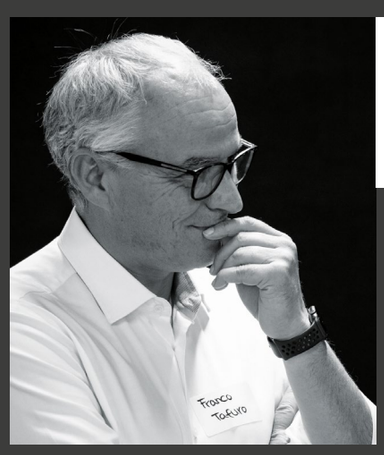
Masterabschluss in Betriebswirtschaftslehre (M.A. Management), geprüfter Financial Planner & Consultant der Fankfurt School of Finance and Management und Finanzfachwirt (FH)

Dozent der Ärztekammer Westfalen-Lippe

Kooperationspartner des Freien Verbands Deutscher Zahnärzte e.V. (FVDZ e.V.)

## Der erfolgreiche Weg zur Praxisabgabe – strategisch, menschlich, wirtschaftlich

- Was Nachfolger wirklich suchen und was eine Praxis „übertragbar“ macht
- Emotionale Hürden überwinden – von der Loslösung bis zur Übergabe
- Wie Sie mit Struktur und Klarheit den Wert Ihrer Praxis erhalten oder steigern




TAFURO & TEAM
Coaching Consulting Controlling
für Zahnärzte und Ärzte

### Franco Tafuro

Master Coach, Dipl.-Betriebswirt, Buchautor (4 Fachbücher im Springer Verlag) spezialisiert auf Zahnärzte, Ärzte, Heilberufe.

Über 3.000 Beratungsprojekte mit Fokus auf Erfolgreiche Praxisgründung / Praxisabgabe, Führung und Praxisentwicklung.

Privat: Torwarttrainer HSVH (Juniorenteams) und beim Hamburger Handball-Verband

# Wir freuen uns auf Ihre Teilnahme!

| | |
|---|---|
| *Datum & Uhrzeit:* | *07.11.2025,*<br>*14.00 - 21.00 Uhr*<br>*Einlass ab 13:30 Uhr* |
| *Veranstaltungsort:* | *Elsa Brändström Haus*<br>*Weißes Haus*<br>*Kösterbergstraße 62*<br>*22587 Hamburg* |
| *Teilnahmegebühr:* | *149 € zzgl. MwSt.*<br>*inkl. Essen und Getränke* |

*Anmeldungen per E-Mail an events@diwium.de*