

# Praxisabgabe für Zahnärzte

**Fortbildungspunkte: 5**  
Bewertung gemäß Empfehlung  
BZÄK/DGZMK

Eine Veranstaltung im Rahmen des Heilberufe – Forums des Kompetenz-Center Heilberufe

Termin:

**Mittwoch, den  
15. November 2017**

Einlass: 15.30 Uhr  
Beginn: 16.00 Uhr

Veranstaltungsort:

**Hamburger Sparkasse**  
Grosser Burstah /  
Ecke Adolphsplatz,  
20457 Hamburg

Referenten:

**Dr. Felix Heimann**

Fachanwalt für Medizinrecht  
Rechtsanwälte M&P Dr. Matzen & Partner  
mbB, Hamburg

**Jan Oliver Jochum**

Justiziar der Kassenzahnärztlichen  
Vereinigung Hamburg K.d.ö.R.

**Lars Richtsen**

Steuerberater, Partner der Kanzlei  
Dickhaut, Jürgensen & Partner

**Alexander Schmitt**

**Edgar Serwuschok**

Dentalkaufmann  
Praxisbörse der pluradent AG

**Francesco Tafuro**

Geschäftsführer  
Tafuro & Team Unternehmensberatung

**Thorsten C. Werner**

Leiter Kompetenz-Center Heilberufe der  
HASPA

**Dr. Peter Zeitz**

Geschäftsführender Gesellschafter der  
Informationsstelle Gesundheit GmbH

## Das Projekt Praxisabgabe

Wer über Jahrzehnte Zeit und sehr viel Energie, aber auch nicht unerhebliche finanzielle Mittel in die eigene Praxis investiert hat, möchte auch einen angemessenen Erlös bei der späteren Veräußerung erzielen.

Hierfür bedarf es oft einer rechtzeitigen und gründlichen Vorbereitung sowie Planung Ihrer Praxisabgabe. Dabei möchten wir Sie gerne mit unseren Netzwerkpartnern unterstützen.

Folgende Inhalte werden unsere Referenten mit Ihnen beleuchten:

- Fehler bei der Praxisabgabe - und wie man sie vermeiden kann
- Die Praxisabgabe aus Sicht der Kassenzahnärztlichen Vereinigung
- Steuerliche Betrachtung der Abgabe und Optimierungsmöglichkeiten bei der Versteuerung des Praxisverkaufserlöses
- Grundlagen zur Bewertung von Zahnarztpraxen
- Der Markt aus Sicht eines Dentaldepots
- Praxis durch die Brille des Übernehmers
- Investitionen noch sinnvoll und in welche Segmente ?
- Übergabe des „Unternehmens“ Zahnarztpraxis
- Was der Übernehmer wissen möchte
- Praxisbörse des Kompetenz-Center Heilberufe
- Wie komme ich zu einem Übernehmer?
- Mit welchen „Hilfsmitteln“ kann meine Praxisübergabe unterstützt werden
- Wie die Anzahl Neupatienten den Praxis-Verkauf beeinflusst
- Wie Sie mit dem Internet die Abgabephase wirtschaftlich erfolgreicher gestalten
- Wie Sie mit einfachen Marketing-Maßnahmen den Verkaufspreis erhöhen
- Nur noch 1 Jahr bis zur Rente? Warum es für Praxismarketing nie zu spät ist