

## Unsere Leistungen im Überblick

Wir unterstützen Sie bei Ihrer Praxisabgabe

Zu einer gelungenen Praxisübergabe gehören nicht nur die Ermittlung des Praxiswertes und ein abgesicherter Kaufvertrag. Die steuerliche Behandlung des Praxisverkaufes ist bei korrekter Gestaltung erfreulicherweise stark begünstigt. Stimmt der Erlös? Wie können Sie ihn einsetzen, um nachhaltig von diesem Vermögenswert zu profitieren?

Wir bringen Sie Schritt für Schritt  
in Ihrem wohlverdienten Ruhestand!



Bei Fragen zur Veranstaltung wenden Sie sich gern an Nicole Werder.  
E-Mail: [nicole.werder@plandent.de](mailto:nicole.werder@plandent.de)  
Mobil: +49 (0) 162/2798604

- + Erstellung eines Praxisexposés
- + Erstellung einer materiellen und immateriellen Praxisbewertung
- + Vermarktung der Praxis in unserer sowie in weiteren Praxisbörsen
- + Vermittlung zu Praxisgründer\*innen aus eigener Datenbank
- + Vorabprüfung von Kaufinteressent\*innen

2026-1647-25951\_Stand: 22.04.2026

[plandent.de/praxisabgabe](https://plandent.de/praxisabgabe)

**Plandent**

# Praxisverkauf und Nachfolge

## Klarheit für Ihre Zukunft

Gemeinsam zur gelungenen Übergabe  
Ermittlung des Praxiswertes  
Abgesicherter Kaufvertrag

[plandent.de/praxisabgabe](https://plandent.de/praxisabgabe)



Jetzt an  
9 Standorten  
in Ihrer  
Region!

**Plandent**

## Termine

24.06.2026	Berlin	15.00–18.00
02.09.2026	Leipzig	15.00–18.00
22.09.2026	Stuttgart	17.00–20.00
23.09.2026	Pullach im Isartal	17.00–20.00
30.09.2026	Münster	16.00–19.00
07.10.2026	Braunschweig	15.00–18.00
14.10.2026	Köln	15.00–18.00
28.10.2026	Oldenburg	16.00–19.00
04.11.2026	Hamburg	16.00–19.00

## Anmeldung

**Jetzt QR-Code scannen und anmelden!**

**Teilnahmegebühr:** 69,00 € zzgl. gesetzl. MwSt.  
bzw. 82,11 € inkl. gesetzl. MwSt.  
pro Person, inkl. Imbiss

Parkmöglichkeiten vor Ort sind vorhanden.



Hier anmelden

Sie erhalten  
für die Teilnahme  
bis zu **3 Fortbil-**  
**dungspunkte** gemäß  
BZÄK/DGZMK.

## Zwischen Lebenswerk und Neuanfang:

Was Praxisabgeber\*innen jetzt wissen müssen

Ihr Lebenswerk verdient einen Abschluss, der so professionell ist wie Ihre jahrelange Arbeit an Ihren Patient\*innen. Doch die Praxisabgabe wirft viele Fragen auf: Wie ist der Markt, worauf achten Nachfolger\*innen, wie ermittle ich einen fairen Praxiswert – und wie vermarkte und verhandle ich erfolgreich? Gemeinsam mit unserem nationalen Partner MünsterHealthConsulting zeigen wir die wichtigsten **Erfolgsfaktoren für eine reibungslose Übergabe und wie Sie Ihre Praxis optimal für den Verkauf vorbereiten:**

- **Praxismarkt**  
Marktüberblick: Käufer\*in – Herausforderungen und Erwartungen  
Verkäufer\*in – Erwartungen und Emotionen
- **Abgeben mit Businessplan**  
Diametrales Gründerwissen
- **Praxiswert**  
Methodik und Relevanz für Ihre Strategie  
Wert / Kaufpreis / Veräußerungsgewinn?
- **Praxispotenziale**  
Doppelt profitieren
- **Der Veräußerungsgewinn**  
Kurzfassung
- **Vermarktung und Verhandlung**
- **Exkurs**  
Praxisimmobilie, Weitergabe an Kinder

Mit  
**Strategie**  
zur perfekten  
Nachfolge

