

Programm – Unternehmerische Fortbildung

Zahnärzt:innen CoFfee*™ - von Zahnärzten für Zahnärzte

Mi., 07.10.2026, von 14:30 bis 19:00 Uhr | NRNW-Ärzt Netzwerk | Robert-Bosch-Str. 7 | 40668 Meerbusch

14:30 - 14:45 Uhr **Begrüßung**

Dr. Dr. Wolfgang Schmüdderich, Zahnarzt, MKG am Wasserturm, Meerbusch
Sven Rothfuss, Fachanwalt für Medizinrecht, Kanzlei am Ärztehaus, Köln
Linda Mende, Direktorin, Vertriebsleiterin Region West, apoBank D´dorf

14:45 - 15:30 Uhr **Wie lese ich meine Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA)**

- Aufbau und Zusammenhänge
- Welche Zahlen der BWA sind wichtig für mich / Liquiditätsbetrachtung
- Welchen vielfältigen Nutzen hat die BWA für mich
- Betriebsausgaben transparent gestalten
- Was meine Bank aus der BWA erkennt und worauf ich achten sollte
- Was ich meinen Steuerberater fragen sollte und wie kann ich damit die Qualität meines Steuerberaters überprüfen?

Michael Bark, Steuerberater, Benno Mertens, Steuerberater, Dipl.-Finanzwirt (FH), Wilms & Partner, Düsseldorf

15:30 - 15:45 Uhr *Pause*

15:45 - 16:30 Uhr **Stolpersteine: "Auf dem Weg der Entscheidung"**

- Einnahmen-Ausgaben-Privatentnahmen -Liquidität
- Welche Partner brauche ich an meiner Seite? -Steuerliche /Optimierung der Praxiseinnahmen
- Tipps versus Tricks Vermögensaufbau - strategische Finanzplanung
- Finanzierungsoptionen unter Einbezug öffentlicher Förderdarlehn
- Tipps versus Tricks der Kaufvertragsgestaltung

Linda Mende, Direktorin, Vertriebsleiterin Region West, apoBank D´dorf
Patrick Färber, Finanzierungsspezialist

Sven Rothfuss, Fachanwalt für Medizinrecht, Kanzlei am Ärztehaus, Köln

16:30 - 17:15 Uhr *Mittagspause*

17:15 - 18:00 Uhr **PraxisAbgabe und PraxisNiederlassung – Zwei harmonische Schwestern
Vorbereitung und Organisation für die Praxisabgabe und Niederlassung**

→ **Aus Sicht des Abgebers**

- o Organisatorische Planung
- o Wirtschaftliche/finanzielle Planung
- o Update laufende Praxisverträge (Mietvertrag, Arbeitsverträge etc.)
- o Optimierungsmöglichkeiten
- o Nachfolgesuche
- o „kalte“ Abgabe oder zeitweise Zusammenarbeit mit Nachfolger
- o Praxisbewertung und Übergabeszenarien

→ **Aus Sicht des Übernehmers**

- o Zeitliche Planung
- o Standort/Marktumgebung
- o Wirtschaftliche/finanzielle Planung
- o Übernahme Einzelpraxis – Einstieg in Kooperation (BAG, PG)
- Kooperationsformen
- Vor-/Nachteile
- Von der Einzelpraxis zur BAG im Zuge der Übernahme
- o Abgebersuche
- o „kalte“ Übernahme oder zeitweise Zusammenarbeit mit Abgeber

Dr. Stefan Droste, Zahnarzt, FA für Medizinrecht, Kanzlei am Ärztehaus, Münster
Linda Mende, Direktorin, Vertriebsleiterin Region West, apoBank D´dorf

18:00 - 18:15 Uhr *Pause*

18:15 - 19:00 Uhr **Zahnärztliches Versorgungswerk - Die Versorgungslücke schließen so früh es geht**

Aus einer starken Praxis in eine entspannte Seniorenzeit - Versorgungslücke ade
Marcel Berger, Praxisspezialist, Nadine Frütel, zertifizierte Beraterin im Gesundheitswesen, Deutsche Ärzte Finanz Beratungs- und Vermittlungs-AG

19:00 - 19:30 Uhr **netzwerken - kollegiale Gespräche - Insider Austausch**