

rene Berater bei der Auswahl der optimalen Investitionen unterstützen.

Drei Jahre vor Verkauf: Praxiswert erneut ermitteln

Der erste Schritt zur Vermarktung ist eine erneute Bewertung, dieses Mal mit dem Ziel, ein Verkaufsexposé zu erstellen. Das sollte drei Jahre vor Verkauf erfolgen. Mit detaillierten Daten zur Praxis und zum Umfeld – etwa der Einwohnerstruktur und den Einkommensverhältnissen der Menschen und damit potenziellen Patienten am Standort.

Ein bis drei Jahre vor dem Verkauf: Gezielte Vermarktung der Praxis

Die eigentliche Vermarktung der Praxis beginnt ein bis drei Jahre vor dem tatsächlichen Verkauf. Im Idealfall wird durch regelmäßige Gespräche mit dem Fachberater schon früh signalisiert, wann die Abgabe geplant ist.

Mit einem detaillierten und suchmaschinenoptimierten Inserat auf einer seriösen und reichweitenstarken Praxisbörse wird sichergestellt, dass die Praxis von der Zielgruppe positiv wahrgenommen wird. Es gilt zu vermeiden, die Praxis inflationär auf diversen Portalen anzubieten, denn nur eine gezielte Auswahl der Plattform garantiert, dass Bilder und Details der Praxis nur für ein registriertes Fachpublikum zugänglich sind. So bleibt das Verkaufsangebot diskret und unnötiger Praxistourismus wird umgangen.

Ist dagegen eine sanfte Übergabe geplant, sollte jetzt die Anstellung des Übernehmers angegangen werden.

Vertragsverhandlungen frühzeitig starten

Die Dauer vom Beginn der Verhandlungen bis zur Unterschrift wird in der Regel deutlich unterschätzt. Ein frühzeitiger Vertragsabschluss ist in fast jedem Fall erstrebenswert und reduziert den Verhandlungsdruck auf den

Verkäufer. Vereinbarungen mit dem zukünftigen Käufer sollten schriftlich festgehalten werden, etwa durch eine Zusammenfassung von Gesprächen per Mail. Auch ein frühzeitig festgelegter Verkaufstermin schafft Verbindlichkeit für beide Seiten.

Strategische Herangehensweise zahlt sich aus

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass sich eine strategische Herangehensweise auszahlen wird. Es lohnt sich schon frühzeitig mit der Praxisabgabe im gegenwärtig sehr komplexen Markt zu beschäftigen. Das gilt nicht nur für die Wertermittlung. Auch alle anderen Schritte lassen sich mit fachkundiger Begleitung einfacher und erfolgreicher erledigen.

Damaris Ries,
Henry Schein Dental Deutschland

(wird fortgesetzt)

Webinar Praxisabgabe

Ihre Praxis ist Ihr Lebenswerk. In ihr steckt Ihr ganzes Herzblut. Drehen Sie am Ende Ihrer beruflichen Laufbahn nicht nur zum letzten Mal den Schlüssel im Schloss um. Geben Sie ihn weiter – in gute Hände und zum bestmöglichen Preis.

In unserem Online-Seminar erhalten Sie Informationen:

- über die Entwicklung des Dentalmarktes
- über die Präferenzen junger Zahnmediziner
- zu „sinnvollen“ Praxiswertsteigerungsmöglichkeiten
- zum allgemeinen Prozess der Praxisabgabe
- über die Zusammensetzung einer Praxisbewertung
- zum „Investorenmarkt“

Termin: Mittwoch, 11. September 2024, um 18 Uhr, Registrierung auf www.henryschein-dental.de/praxisabgabe

Mehr Infos über den QR-Code unten



Neue „Trusted Quality“-Auszeichnungen für saubere Implantate

CleanImplant Foundation: Immer mehr Hersteller erkennen die Wichtigkeit der unabhängigen Auszeichnung – Duddeck: „Die Sorgfaltspflicht bei Herstellung und Einsatz von Medizinprodukten muss für alle gelten“

Das riesige Angebot auf dem dentalen Implantatmarkt macht es Zahnärzten auf der ganzen Welt nicht leicht, die richtige Wahl des geeigneten Implantates für eine optimale Patientenversorgung zu treffen. Erschwerend kommt hinzu, dass es keine allgemeingültigen Qualitätsstandards für die Oberflächenreinheit nach Herstellung und Verpackung gibt.

Die hohe Inzidenz von Periimplantitis verlangt ein erneutes, kritisches Nachdenken über mögliche Ursachen. Die in vielen Studien von CleanImplant analysierten (werkseitigen) Oberflächenverunreinigungen auf Dentalimplantaten werden inzwischen als Faktor anerkannt, der zu möglichen biologischen Komplikationen und zu einer mangelhaften Osseointegration beiträgt.

Auszeichnung nach strengen Kriterien

Die erst nach einem strengen und von namhaften Professoren begleiteten Untersuchungsprozess vergebene „Trusted Quality“-Auszeichnung spiegelt das Engagement der Hersteller bei der Sicherstellung der Oberflächensauberkeit ihrer Implantatsysteme wider. Ein „Trusted Quality“-Siegel bleibt für einen Zweijahreszyklus gültig. Danach muss das Implantat erneut den gesamten Prozess durchlaufen, um die nach konsensus-basierten CleanImplant-Richtlinien entsprechende Oberflächenreinheit zu bestätigen.

Verpflichtung über die gesetzlichen Vorgaben hinaus

„Wir freuen uns, das CleanImplant Qualitätssiegel für weitere zwei Jahre an die Hersteller Swiss Dental Solution aus der Schweiz und dem deutschen Hersteller medentis medical, an



Bei der Jahrestagung der Academy of Osseointegration wurde Ritter Implants die Auszeichnung „Trusted Quality“ verliehen.

BTI aus Spanien und dem koreanischen Produzenten MegaGen verleihen zu können“, so Dr. Dirk U. Duddeck, Gründer und Head of Research von CleanImplant. „Das Implantat UnicCa von BTI und das AnyRidge System von MegaGen durchliefen sogar einen vierten Re-Evaluierungsprozess und erfüllen damit nachweislich über acht Jahre in Folge die Qualitätskriterien der gemeinnützigen Initiative. Hierfür werden sie mit dem speziellen CleanImplant Award für ‚Long-Term Proven Excellence‘ ausgezeichnet, der den Anspruch an die kontinuierliche Perfektion in der Produktion von dentalen Implantaten würdigt.“

Darüber hinaus gratuliert CleanImplant ganz aktuell dem französischen Hersteller Biotech Dental zur Auszeichnung des Kontakt W Implantates sowie den Herstellern Ritter Implants (D und USA) zum System Spiral SB/LA und dem koreanischen Hersteller Dentis für das Implantat s-Clean SQ-SL, die Anfang des Jahres die Auszeichnung „Trusted Quality“ in Empfang nehmen konnten. Die Anwesenheit des CleanImplant-Teams an der Jahrestagung der Academy of Osseointegration in Charlotte, North Carolina, bot die Gelegenheit, das Siegel persönlich an Vertreter der Unternehmen zu überreichen.

Die Unternehmen ausgezeichneter Implantatsysteme schaffen Vertrauen bei ihren Anwendern durch das Engagement und die freiwillige Verpflichtung zu kontinuierlichen Kontrollen über die gesetzlichen Anforderungen hinaus.

Aktualisierte Website

Die ständig aktualisierte Website der CleanImplant Foundation und die regelmäßig erscheinenden Newsletter informieren Abonnenten und Mitglieder darüber, ob dieses Vertrauen verdient wird. Dirk Duddeck fasst zusammen: „Die Sorgfaltspflicht bei Herstellung und Einsatz von Medizinproduk-

ten muss für alle gelten; das ist Mandat und Verantwortung für jeden in der gesamten Branche und den Berufsstand.“

Implantsysteme, die aktuell mit dem „Trusted Quality“-Siegel ausgezeichnet sind: AnyRidge (MegaGen), Astra Tech EV (Dentsply Sirona), BlueDiamond (MegaGen), ICX-Premium (Medentis), In-Kone (Global D), Inverta (Southern Implants), Kontakt W (Biotech Dental), R-evolution (Champions), s-Clean SQ-SL (Dentis), SDS1.2 (Swiss Dental Solutions), SDS2.2 (Swiss Dental Solutions), Spiral SB/LA (Ritter), SuperLine (Dentium), T6 (NucleOss), T6 Torq (NucleOss), UnicCa (BTI), WhiteSky (Bredent medical).




SafeMatrix Contour

Gebrauchsfertige Matrizen mit vorgeformtem Band

- in zwei Höhen erhältlich
- keine Wiederaufbereitung erforderlich



2 Boxen à 50 Stück

€ 99,-

£113,80



© Dr. Maximilian Dobbertin



Für weitere Informationen:
Telefon: 021 71-70 66 70
www.medicomeurope.com