



# Patienten selektieren – auch im Verkaufsfall wichtig

Wie wichtig eine vorausschauende und informierte Planung der Zukunft einer Praxis ist, zeigt das folgende Beispiel: Frau Dr. Gutmütig möchte ihre Zahnarztpraxis langfristig für den Verkaufsfall vorbereiten. An die Rente denkt sie noch nicht, doch möchte sie nun entsprechende Vorkehrungen treffen. Denn auf einer Fortbildung hat sie gehört, dass man bereits fünf bis zehn Jahre vor dem geplanten Verkauf vorbereitende Maßnahmen ergreifen sollte. Die Praxis hat einen

Schwerpunkt in der Seniorenzahnmedizin und sie fragt sich, ob sie hierbei Besonderheiten beachten muss.

Frau Dr. Gutmütig fragt ihren Steuerberater beim Jahresabschlussgespräch, wie sie sich nun verhalten soll. Dieser stellt ihr zunächst verschiedene Modelle vor, wie z. B.:

- **Beteiligung/Aufnahme des in der Praxis angestellten Zahnarztes; einmal ohne direkte finanzielle Beteiligung und einmal mit**
- **MVZ-Gründung als langfristige Exit-Planung**
- **Gründung einer überörtlichen Kooperation mit einer in der Nähe gelegenen Praxis**
- **Praxisverkauf an den in der Praxis angestellten Zahnarzt oder einen Dritten**

Außerdem rät der Steuerberater der Mandantin, die Patienten nach den folgenden Kriterien zu selektieren:

- **Alter**
- **Geschlecht**
- **Einzugsgebiet/Wohnort**
- **Dauer der Patientenbeziehung**
- **Versicherungsstatus (Kasse/privat)**

Bei der Selektion fällt nun auf, dass 80 Prozent der Patienten über 65 Jahre sind. Der Steuerberater meint, dass – wenn es um die Frage des Praxiswertes geht – dies zu berücksichtigen sei. Außerdem hätte dies, so der Berater, eher positive Auswirkungen auf den Praxiswert. Vor allem dann, wenn die Inhaberin den Praxis-schwerpunkt beibehält, den Privatanteil weiter hochhält (derzeit liegt er bei 60 Prozent) und die Zahn-ersatzbehandlungen in der Praxis weiter ausbaut.

Nach dieser wichtigen Beratung vereinbart die Praxisinhaberin einen Termin mit ihrem Rechtsanwalt, der ihr die verschiedenen, von ihrem Steuerberater genannten Modelle, rechtlich näher darstellt.



© Impact Photography – stock.adobe.com

## Christian Erbacher, LL.M.

Rechtsanwalt und Fachanwalt für Medizinrecht  
Lyck+Pätzold. healthcare.recht  
www.medizinanwaelte.de



Infos  
zum Autor



Lyck+Pätzold.  
healthcare.recht  
Infos zum Unternehmen





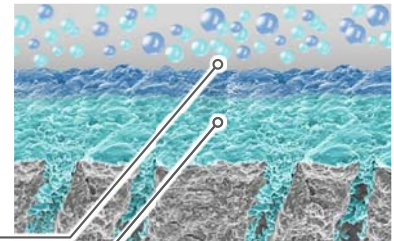
## Sofortige<sup>1</sup> und lang anhaltende Schmerzlinderung<sup>2,3</sup>



### elmex<sup>®</sup> SENSITIVE PROFESSIONAL Zahnpasta Einzigartige PRO-ARGIN Technologie mit Zinkphosphat

- **60.5%** sofortige<sup>1</sup> Schmerzlinderung ab der ersten Anwendung<sup>2</sup>
- **80.5%** klinisch bestätigte Linderung der Schmerzempfindlichkeit nach 8 Wochen<sup>3</sup>
- **Die einzigartige Formel** bietet schnellere Wirkung<sup>4</sup> und verbesserte Säurebeständigkeit<sup>5</sup>
- **Überlegener Verschluss** der Dentintubuli<sup>6</sup>

Zinkphosphat  
PRO-ARGIN Technologie



## CP GABA FORTBILDUNGSPLATTFORM

- ▶ **Kostenlos**
- ▶ **CME Zertifiziert**
- ▶ **Live & On-demand**
- ▶ **Interaktiv**



Jetzt anmelden **NEU**

<https://learn.cpgabaprofessional.de/de>

<sup>1</sup> Für sofortige Schmerzlinderung bis zu 2x täglich mit der Fingerspitze auf den empfindlichen Zahn auftragen und für 1 Minute sanft einmassieren.

<sup>2</sup> Nathoo S et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss): 123-130.

<sup>3</sup> Docimo R et al. J Clin Dent 2009; 20 (Spec Iss): 17-22.

<sup>4</sup> Im Vergleich zur vorherigen Formel, Verschluss nach 3 Anwendungen (im Labor)

<sup>5</sup> Im Vergleich zur vorherigen Formel, Nach 5 Anwendungen (im Labor)

<sup>6</sup> In vitro Studie, konfokale Bilder nach 5 Anwendungen im Vergleich zu einem Mitbewerber, Liu et al. J Dent Res. 2022;101(Spec Iss B):80.



PROFESSIONAL  
— ORAL HEALTH —