

FIT *for* SUCCESSION

Willkommen bei FITforSUCCESSION

Die Übergabe eines Kinderwunschzentrums gehört zu den bedeutendsten und anspruchsvollsten Phasen im Berufsleben erfahrener Reproduktionsmedizinerinnen und Mediziner. Medizinische, wirtschaftliche, rechtliche und persönliche Aspekte greifen dabei tief ineinander.

Mit FITforSUCCESSION schaffen wir ein exklusives Format, das genau diese Herausforderungen strukturiert, verständlich und praxisnah adressiert.

Unser Ziel

FITforSUCCESSION richtet sich an Zentrumsinhaberinnen und Inhaber der Reproduktionsmedizin, die in den kommenden Jahren eine Praxisabgabe oder geregelte Nachfolge planen.

Gemeinsam mit der renommierten Kanzlei **medlegal** (u. a. Hamburg) bietet **Diegner Consulting** ein einzigartiges Orientierungsformat, das alle relevanten Themen rund um Praxisbewertung, Abgabeprozesse, Nachfolgestrategien, Medizinrecht, Vertragsgestaltung, Steuerrecht, Führungsübergänge und das persönliche Loslassen vermittelt.

Unser Anspruch ist es, Ihnen Sicherheit für die nächsten Schritte zu geben – fachlich, wirtschaftlich und menschlich.



Exklusives Nachfolger-Programm für Inhaberinnen und Inhaber in der Reproduktionsmedizin

In einem vertrauensvollen Rahmen begleiten wir eine kuratiert zusammengesetzte Gruppe von 10–15 Zentrumsinhaberinnen und Inhabern, die sich aktiv mit der bevorstehenden Praxisabgabe, Nachfolgeplanung oder einer strategischen Übergabe ihres Kinderwunschzentrums auseinandersetzen.

Wir stellen sicher, dass keine direkten Wettbewerber gemeinsam teilnehmen – für maximale Offenheit, Sicherheit und vertraulichen Austausch.

Unser Ziel ist es, Ihnen Klarheit, Struktur und Orientierung für einen erfolgreichen Übergabeprozess zu geben – fachlich, wirtschaftlich und persönlich.

Ihre Vorteile auf einen Blick:

- Vertieftes Know-how zu Praxisbewertung, Abgabeprozessen und Nachfolgestrategien
- Rechtliche Sicherheit durch fundierte Einblicke in Medizinrecht, Vertragsgestaltung und Zulassungsfragen
- Wir beleuchten zudem die steigenden Anforderungen an ein belastbares QM-System – von aktuellen behördlichen Begehungen nach TPG-Verordnung bis hin zur Einführung der neuen europäischen *Standards of Quality and Safety for Substances of Human Origin (SoHO)*
- Konkrete Modelle für Trägerschaft, Teilverkäufe und Übergabestufen
- Reflexion der eigenen Rolle sowie Unterstützung beim Loslassen und Führungsübergang
- Direkter Zugang zu einem exklusiven Netzwerk aus Experten
- Individuelle Begleitung durch Spezialisten aus Recht und Unternehmensberatung
- Ein geschütztes Umfeld für offene Fragen, persönliche Themen und strategische Entscheidungen

Startschuss in die Zukunft

Datum 29.05. – 30.05.2026

Uhrzeit Start 9 Uhr am 29.05.26

Ende 18 Uhr am 30.05.26

Ort Hardenberg BurgHotel - 37176 Nörten-Hardenberg

Agenda Vorstellung & Kennenlernen

Marktsituation in der Reproduktionsmedizin

Welche Käufer gibt es aktuell

Steuerliche und Rechtliche Rahmenbedingungen

Kaufpreisberechnung / Kaufpreisfindung

Zeitplanung und Umsetzung

Investitionsplan während der Nachfolgephase

Gemeinsames Abendprogramm am 29.05.

Was erwartet Sie

Inhaltlich erwartet Sie eine ausführliche Einführung in die zentralen Themen der Zentrumsabgabe. Wir geben Ihnen eine aktuelle Übersicht über die Situation am IVF-Markt, das Verhalten von Käufern, Investoren und Gruppen. Anschließend gehen wir in die Details und zeigen die zeitlichen, organisatorischen, rechtlichen und steuerlichen Herausforderungen auf. Ergänzend diskutieren wir, ob und welche Investitionen im Rahmen der Nachfolgeplanung sinnvoll sein können.

Abendprogramm – Austausch in entspannter Atmosphäre

Nach einem Tag voller Inspiration und fachlichem Input laden wir Sie zu einem lockeren Abend ein: Bei gutem Essen, einem Glas Wein (oder zwei) und angenehmer Atmosphäre ist Zeit für echtes Kennenlernen, persönlichen Austausch und neue Verbindungen.

Vorstellung der Gastgeber

Markus Diegner

Markus Diegner ist Inhaber der Diegner Consulting und Gründer von FertiCredit. Nach seinem Studium in den Niederlanden war er mehrere Jahre als Praxismanager in einem der größten deutschen Kinderwunschzentren tätig – bevor er den Schritt in die Selbstständigkeit wagte.

Seit über 13 Jahren begleitet er Kinderwunschzentren in ganz Deutschland – von der Gründung über die Gestaltung der Prozesse bis hin zur Nachfolge. Auch als Interimsmanager war er bereits für mehrere große IVF-Gruppen im Einsatz.

Mit „FIT for SUCCESSION“ gibt Markus Diegner seine langjährige Erfahrung im Bereich der Praxisnachfolge gezielt an die abgebende Generation weiter. Sein Ziel: den Abgebern einen klaren Fahrplan aufzeigen, so dass sie die Nachfolge sicher realisieren können.



Johannes Kalläne

Johannes Kalläne ist Gründer von medlegal und seit über zwei Jahrzehnten als Rechtsanwalt im Gesundheitswesen tätig.

Nach Stationen als Fachanwalt für Medizinrecht in Schleswig-Holstein, Berlin und Hamburg übernahm er leitende Funktionen, unter anderem als Referent des Vorstandes und Leiter der Rechtsabteilung in renommierten Unternehmen der Gesundheitswirtschaft – darunter das Endokrinologikum und Amedes.

Seine Expertise bringt er regelmäßig in Vorträgen, Lehrveranstaltungen und Publikationen ein. Auch engagiert er sich in zahlreichen berufsständischen und gesundheitspolitischen Gremien.

Sein Antrieb: rechtssichere Strukturen schaffen, die medizinische Exzellenz und wirtschaftlichen Erfolg verbinden – besonders in einem zunehmend regulierten und komplexen Gesundheitsmarkt.



Begrenzte Teilnehmerzahl

FIT for SUCCESSION richtet sich an Inhaber von Kinderwunschzentren, die sich mit der Nachfolgethematik intensiver befassen wollen. Dies sollte 5-8 Jahre vor der eigentlichen Abgabe bereits erfolgen.

Um eine offene und vertrauensvolle Atmosphäre zu gewährleisten, werden wir uns die Auswahl der Teilnehmer vorbehalten.

Zentrumsinhaber aus konkurrierenden Zentren können wir daher nicht berücksichtigen.

Kosten

- **1 Präsenz-Modul á 2 Tage**
850€ zzgl. MwSt.
- **Verpflegung während der Veranstaltung**
- **Gemeinsames Abendessen**
- **Anreise und Übernachtung auf eigene Kosten**

Anmeldung erfolgt über unsere Website



<https://diegner-consulting.de/ivf-insights/>

Ansprechpartner

Maren Bußkamp

m.busskamp@diegner-consulting.de

+49 175 7328758