OPTI health consulting | solutio

tomorrow

Praxisübergabe optimal vorbereiten:
Heute schon für morgen planen!

Laut aktuellen Zahlen der KZBV schließen deutschlandweit täglich zwei Zahnarztpraxen ohne Nachfolger.

Dies ist unter anderem mit der Tatsache zu begründen, dass der Praxismarkt sich zu einem Käufermarkt entwickelt hat - es gibt mehr Angebot als Nachfrage. Zurückzuführen ist dies zum einen auf den demografischen Wandel, zum anderen auf die veränderten Interessen junger Zahnmediziner.

Beschäftigen Sie sich mit dem Gedanken, Ihre Praxis innerhalb der nächsten Jahre erfolgreich in die „richtigen Hände" abzugeben, gilt es, so früh wie möglich einen geeigneten Nachfolger zu finden. Es stellt sich immer mehr heraus, dass eine frühzeitige Planung der Praxisnachfolge unabdingbar ist – nicht zuletzt, um den Patientenstamm und die berufliche Zukunft der Mitarbeiter zu sichern.

Je besser die organisatorischen Strukturen einer Zahnarztpraxis sind, desto attraktiver ist sie für potenzielle Nachfolger. Doch wo steht meine Praxis wirtschaftlich? Welche Maßnahmen sind notwendig, um mein Praxisprofil zu stärken? Und an welchen Stellschrauben kann ich drehen, um den Wert meiner Praxis zu steigern?

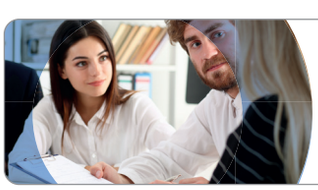
Mit OPTI zur erfolgreichen Praxisabgabe

Praxisbewertung

Unsere Praxisbewertung umfasst neben einer Analyse der Praxisumgebung die Ermittlung des immateriellen Werts (Goodwill) und des materiellen Werts (Substanzwert). Die Wertermittlungen erfolgen auf Basis gerichtlich bestätigter Verfahren.

Umsetzung:

1. Objektive Praxisbewertung
2. Übersendung des Bewertungsberichts
3. Telefonische Nachbesprechung der Ergebnisse



Vermittlung Ihrer Zahnarztpraxis

Für eine erfolgreiche Praxisübergabe ist eine patente Beratung sowie eine professionelle Aufbereitung der Praxisinformationen und ein Netzwerk potenzieller Interessenten wichtig. Wir unterstützen Sie gerne.

Potenzielle Umsetzung:

1. Strategische Planung der Praxisabgabe
2. Praxis-Quick-Check zur Potenzialermittlung
3. Vermittlung Ihrer Praxis an potenzielle Nachfolger

Darüber hinaus unterstützen wir Sie bei der Nachfolgesuche und der Vermittlung an folgende Käufergruppen:

- Übergabe an klassische Existenzgründer
- Übergabe an zahnärztlich geführte MVZ (Aufbau einer Satellitenpraxis)
- Übergabe an „Investoren"

Zur Identifizierung verschiedener Möglichkeiten der Praxisabgabe sowie zur Vorbereitung auf Ihr persönliches Gespräch bitten wir Sie, folgende Fragen zu beantworten:

Zahnarztpraxis

Straße, Hausnummer

PLZ, Ort

E-Mail-Adresse

Telefonnummer

☐ Hiermit willige ich ein, dass meine hier aufgeführten Daten zum Zweck der Kontaktaufnahme an die OPTI health consulting GmbH mit Sitz in Karby weitergegeben werden. Die Einwilligung kann ich jederzeit widerrufen.

Kontaktieren Sie uns direkt unter

solutio

solutio GmbH & Co. KG I Max-Eyth-Straße 42 I 71088 Holzgerlingen

Fon 07031 4618 – 600
Fax 07031 4618 99 – 600

solutio.de/praxisabgabe

vertrieb@solutio.de