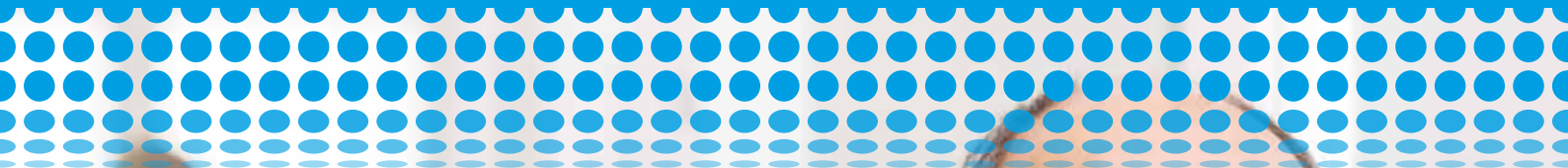


Erfolgreiche Praxisabgabe



Wir sind Ihr Partner für zukünftige Herausforderungen

Diskret und vertrauenswürdig organisieren wir Ihre Praxisnachfolge zum richtigen Zeitpunkt

Der Eintritt in einen neuen Lebensabschnitt zieht nicht selten eine Neuausrichtung der persönlichen und geschäftlichen Lebensziele nach sich. In diesem Zusammenhang kann die erfolgreiche Praxisübertragung auf einen Nachfolger zu einem zentralen Eckpfeiler im Rahmen der eigenen Zukunftsgestaltung werden.

Mit uns finden Sie rechtzeitig den richtigen Nachfolger oder die richtige Nachfolgerin für Ihre Praxis und Ihre Patienten!

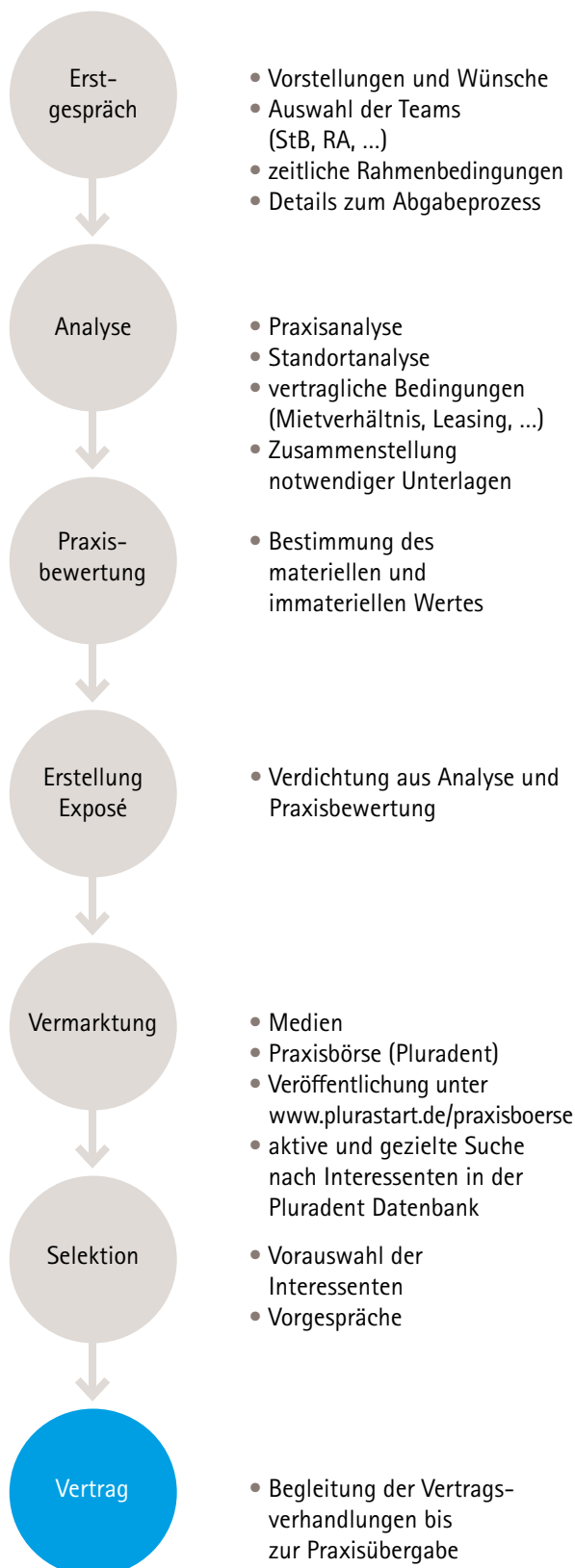
Profitieren Sie von unserer langjährigen Erfahrung und unserer Kompetenz in der Praxisbewertung und der Praxisabgabe. Mit unserer Unterstützung sichern Sie sich den Zugriff auf ein starkes, bundesweites Existenzgründernetzwerk.

Abgabeprozess

Sie bestimmen das Ziel, wir steuern unsere Expertise bei. Gemeinsam legen wir das spezifische Vorgehen fest.

Die Praxisabgabe ist ein komplexer Prozess, der geplant werden muss, um das Optimum zu erreichen. Die Grafik beschreibt den kompletten Abgabeprozess, bestehend aus einer Reihe von Phasen:

- Erstgespräch und Analysephase
- Praxisbewertung
- Vermarktungsphase
- Selektions- und Vertragsphase



Wir bieten Prozess-Know-how



Unser Prozess-Know-how ist die Grundlage für Ihre erfolgreiche Praxisabgabe

Innerhalb der Analysephase wird Ihre Praxis und der Standort analysiert, wichtige vertragliche Bedingungen besprochen und gemeinsam mit Ihnen die individuellen Vorzüge Ihrer Praxis erarbeitet.

Die Praxisbewertung ist ein zentraler Baustein, der eine Reihe von „harten“ und „weichen“ Kriterien berücksichtigt. Er umfasst unter anderem folgende Kriterien:

- Leistungsangebot der Praxis
- Umsätze, Kosten und Gewinne
- betriebswirtschaftliche Kenngrößen
- Zustand und Zeitwerte der Einrichtung
- Alter der Praxis
- Kundenstamm/Kundenbindung
- Lage und Standort

Das Ergebnis der Praxisbewertung wird in einem Exposé präsentiert. In der Vermarktungsphase werden die vereinbarten

Vermarktungsaktionen realisiert. Die Spezialisten der Praxisbörse begleiten Sie in der Selektionsphase und unterstützen Sie aktiv bis zum Abschluss der Vertragsphase und erfolgter Praxisabgabe.

Seminare und Workshops

Sie wollen sich über Ihre Perspektiven und den Markt erkundigen? Vielfältige Möglichkeiten dazu bieten unsere Seminare und Workshops.

- Wie kann ich den Praxiswert abschätzen?
- Wie sichere ich die Praxisübergabe optimal?
- Welche steuerlichen und finanziellen Aspekte muss ich bedenken?
- Wie ermittle ich den idealen Abgabezeitpunkt?
- Wann sollte ich mit der Planung der Praxisabgabe beginnen?

Informationen zu diesen und weiteren Themen erhalten Sie im Rahmen unserer Veranstaltungen, zu denen wir Sie herzlich einladen.

Wir unterstützen Sie in allen Belangen der Praxisabgabe – schreiben Sie uns eine E-Mail an praxisboerse@pluradent.de oder nehmen Sie unter www.pluradent.de/praxisboerse Kontakt mit uns auf.

Wir schaffen finanzielle Klarheit

Fair und unabhängig, mit Sachverstand und langjähriger Erfahrung bewerten wir Ihre Praxis – damit Sie Ihre Praxis nicht unter Wert verkaufen!

Als fairer und versierter Partner versprechen wir Ihnen im Abgabeprozess und in der Praxisbewertung keine Luftschlösser. Unsere Spezialisten in den regionalen Praxisbörsen kennen den Praxismarkt aus der tagtäglichen Arbeit und erarbeiten gemeinsam mit Ihnen die individuellen Vorzüge Ihrer Praxis.

Möglichkeiten der Wertsteigerung durch Investitionen in Geräte oder Einrichtung diskutieren wir mit Ihnen und organisieren für Sie die Umsetzung kompetent, schnell und in der gewohnten Beratungsqualität. Zinsgünstige Finanzierungsmodelle über kurze Laufzeiten erhöhen zusätzlich die Attraktivität entsprechender Maßnahmen.

In einem persönlichen Gespräch mit unseren Spezialisten werden alle relevanten Aspekte und Fakten besprochen, die für die Charakterisierung Ihrer Praxis und eine erfolgreiche Praxisabgabe wichtig sind.



