



Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Svend Neumann

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Vorstellung OPTI health consulting GmbH – www.opti-hc.de

- ▶ **Gegründet im Jahr 2006** durch Christian Henrici
- ▶ **Spezialisiertes Beratungsunternehmen** mit den Schwerpunkten
 - Praxisgründung & -abgabe
 - Qualitäts- & Hygienemanagement
 - Prozessorganisation
- ▶ Anbieter eines **umfassenden Fortbildungsangebots** (MML, OPTI-PM, Fachseminare u.v.m.)
- ▶ **Deutschlandweite Tätigkeit** inkl. Außendienst
- ▶ **Hauptsitz in Karby**



Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Vorstellung OPTI health consulting GmbH – www.opti-hc.de

Facts:

- Mehr als **3.200 aktive Mandate**
- QM/Hygiene-Dokumente: **In mehr als 3.000 Zahnarztpraxen** deutschlandweit
- **OPTI SummerSchool**: jährlich mehr als 96 ExistenzgründerInnen
- Begleitung von jährlich mehr als **50 klassischen Existenzgründern/Praxisabgaben**
- **Begleitung von > 60 Praxen in „Investorenhände“** (mehr als 180 Millionen Praxis-Umsatz)
- Mehr als **4.000 Teilnehmern** je Jahr bei Veranstaltungen/Vortragsreihen

PODCASTS



Der Praxisflüsterer
Business-Wissen für
den erfolgreichen
Zahnarzt und die
erfolgreiche
Zahnärztin



Küste und Kiez
Der Dental-Schnack
mit Unternehmer
Christian Henrici
und Zahnärztin
Dr. Anne Heinz



Das auch noch?!
Notizen für die
Ohren – Der
Dentalwissen-
Podcast

www.opti-hc.de/podcast

www.opti-hc.de/podcast



10%
Rabatt
auf Ihre nächste
Online-Fortbildung

Code: Webinar10

Betriebswirtschaftliches Wissen für die Dentalwelt

www.opti-academy.de

OPTI in den Kopf

Fortbildungen, Lehrgänge, Webinare & mehr

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Vorstellung OPTI health consulting GmbH – www.opti-academy.de

 DENTAL MANAGER/IN	Dental Manager/-in (IHK)
 PERSONAL MANAGER/IN	Personal Manager/-in (IHK)
 HYGIENE MANAGER/IN	Hygiene Manager/-in (IHK)
 LEHNSTRECKE DIGITAL & FLEXIBEL	Grundlagen der finanziellen Bildung, Businessplanung & Unternehmensentwicklung, Grundlagen Excel
 QZ Quereinsteiger in der Zahnmedizin Praxismanagement (IHK)	Quereinsteiger/-in der Zahnmedizin (IHK)
 P PraxismanagerIn (IHK)	Praxismanager/-in (IHK)
 BETRIEBSWIRT DER ZAHNHEILKUNDE MANAGEMENT LEHRGANG	Betriebswirt/-in der Zahnmedizin
 DIGITALER BETRIEBSWIRT DER ZAHNHEILKUNDE MANAGEMENT LEHRGANG	Digitaler Betriebswirt/-in der Zahnmedizin

Weitere Folgen: QMB (IHK), Datenschutzbeauftragter (IHK)....



Code: Webinar10



Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ziele des Webinars

- ▷ Wir haben ein Verständnis für die **Entwicklung des Dentalmarktes**
- ▷ Warum es wichtig ist, sich **frühzeitig** mit dem Thema „**Praxisabgabe**“ zu beschäftigen
- ▷ Ermittlung des **klassischen Praxiswertes** | Goodwill + Substanz
 - Worauf kommt es an?
 - Was macht eine aussagekräftige Praxisbewertung aus?
- ▷ **Marktüblich vs. Investor**
 - Wieso zahlt ein Investor „so viel mehr“ Praxiswert?
 - Worauf kommt es bei einer Übergabe an einen Investor an?
 - Meilensteine der „Investorenübergabe“

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Agenda

1. Praxismarkt 2024 | Status quo und Ausblick
2. Präferenzen junger Zahnmediziner | Die Generation Z als Nachfolge
3. Praxisabgabe | Misserfolge verhindern
4. Ermittlung marktüblicher Praxiswert
5. Investoren | Vorgehen und Ermittlung des Praxiswerts

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Agenda

1. **Praxismarkt 2024 | Status quo und Ausblick**
2. Präferenzen junger Zahnmediziner | Die Generation Z als Nachfolge
3. Praxisabgabe | Misserfolge verhindern
4. Ermittlung marktüblicher Praxiswert
5. Investoren | Vorgehen und Ermittlung des Praxiswerts

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxismarkt | Status quo & Ausblick

“

**Wir können den Wind nicht ändern, aber die Segel
anders setzen!**

Aristoteles | griech. Philosoph

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxismarkt | Status quo & Ausblick

Trend zu großen Einheiten (Mehrbehandler, Satellit etc.)

Generationenwechsel steht bevor

Feminisierung

Geänderte Erwartungen der Generation Y
(Angestelltenverhältnis, digital etc.)

Personalmangel



Wettbewerbsdruck

Budgetierung

Digitalisierung von Arbeitsabläufen

Steigende Patientenansprüche

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxismarkt | Status quo & Ausblick

Betrachtung 2010 – 2022

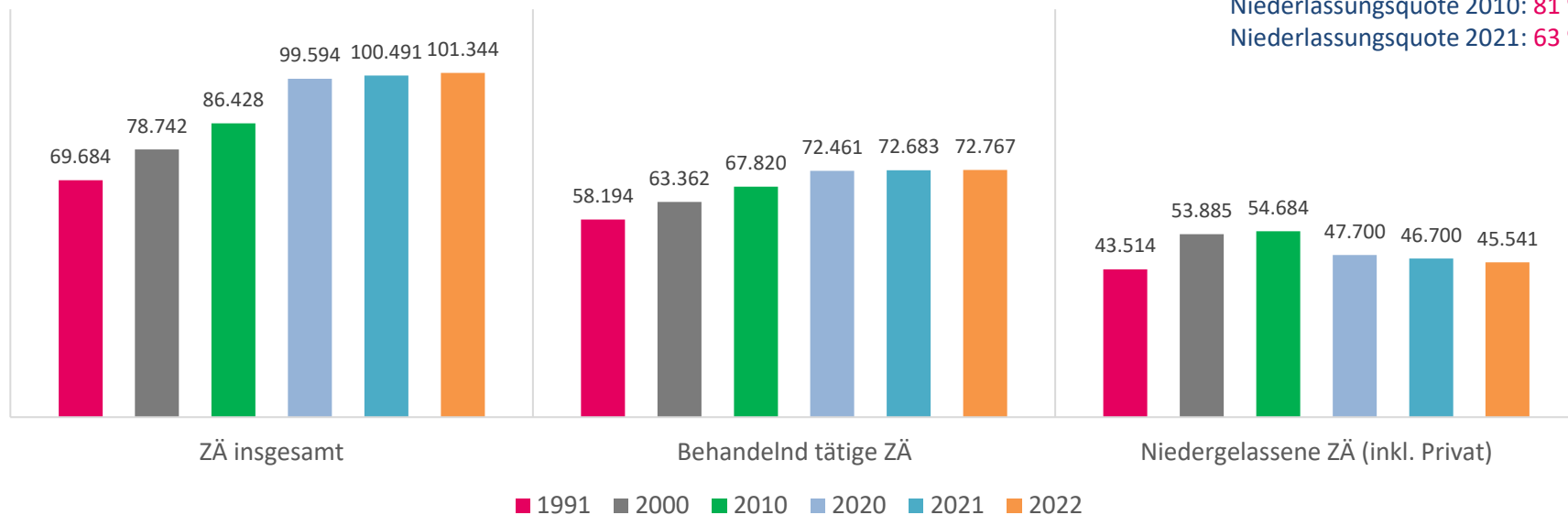
Beh. Tätige ZÄ 2010 zu 2021: + 7,3 %

Niedergel. ZÄ 2010 zu 2021: - 16,8 %

Niederlassungsquote 2010: 81 %

Niederlassungsquote 2021: 63 %

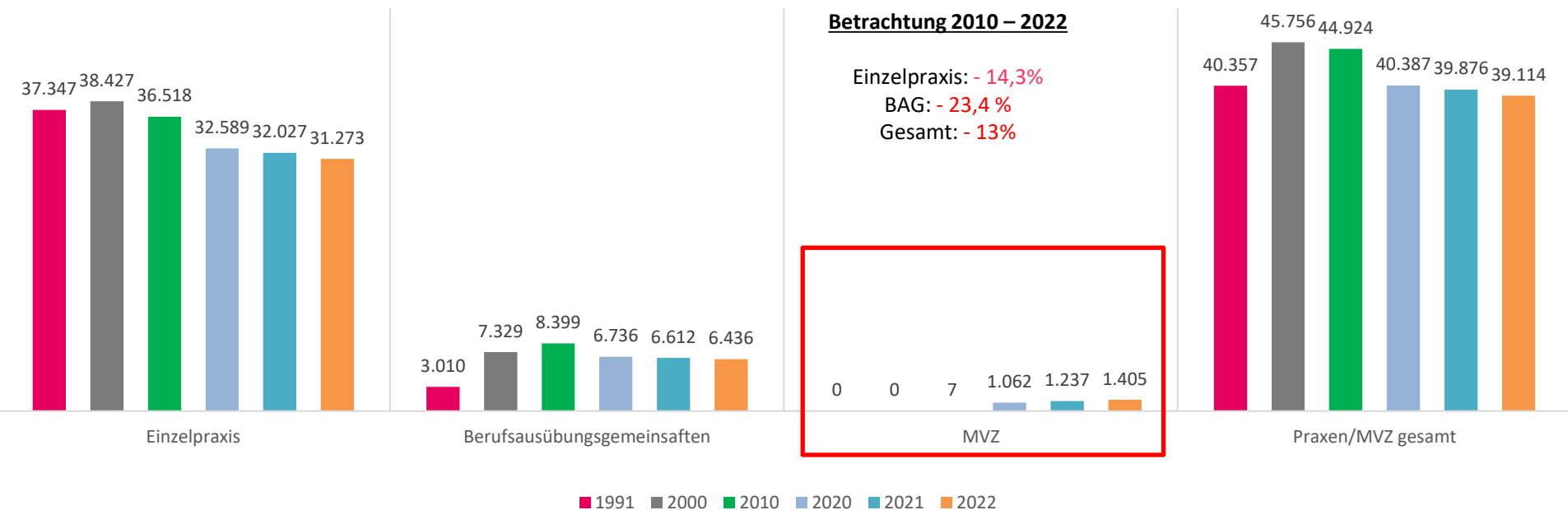
Allgemeine Zahlen und Entwicklungen



Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxismarkt | Status quo & Ausblick

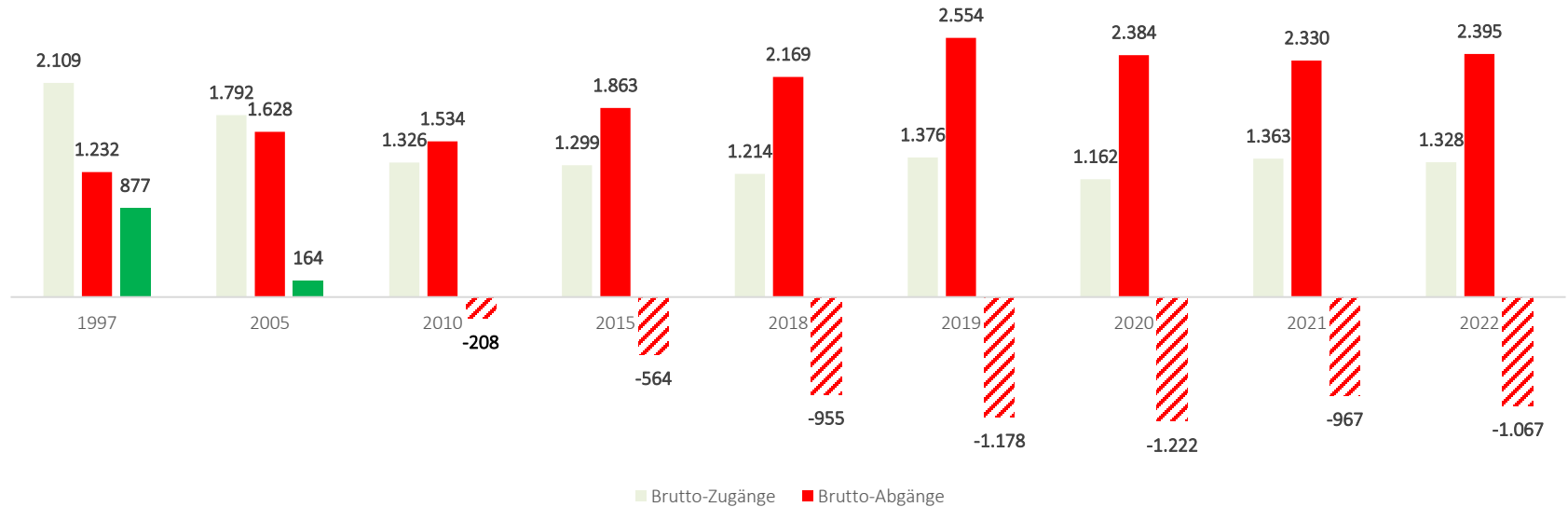
Anzahl Zahnarztpraxen



Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxismarkt | Status quo & Ausblick

An der vertragszahnärztlichen Versorgung teilnehmende Zahnärzte

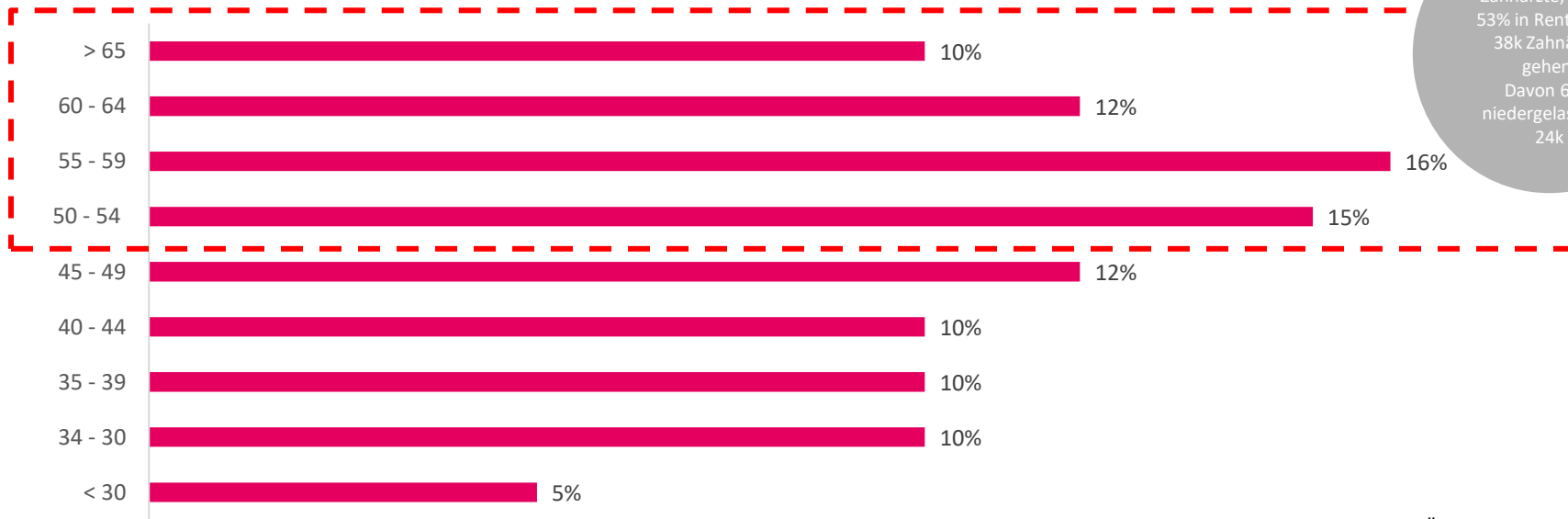


Quelle: KZBV Jahrbuch 2023

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxismarkt | Status quo & Ausblick

53 % der Zahnärzte werden in in den nächsten 10-15 Jahren das Rentenalter erreichen



Aktuell ca. 72k Zahnärzte; davon 53% in Rente = ca. 38k Zahnärzte gehen; Davon 63% niedergelassen = 24k

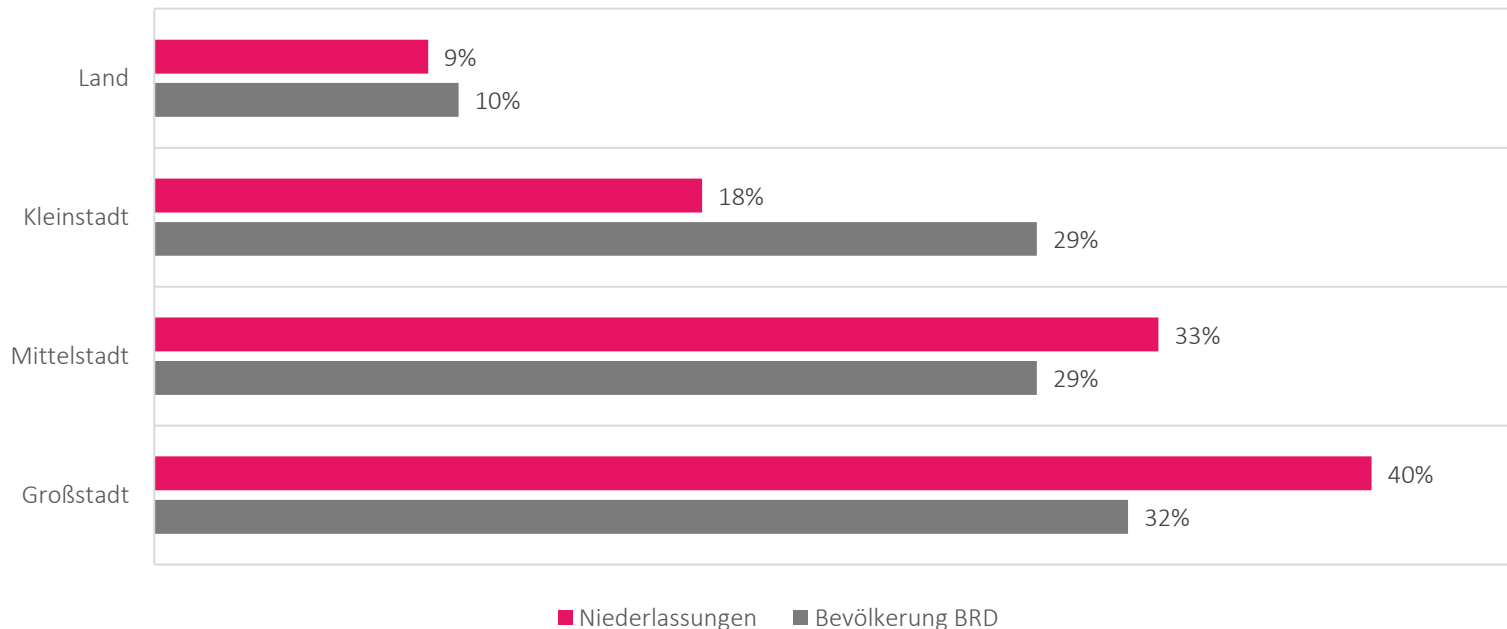
Quelle: BZÄK 2023

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxismarkt | Status quo & Ausblick

Existenzgründende zieht es in Großstädte....

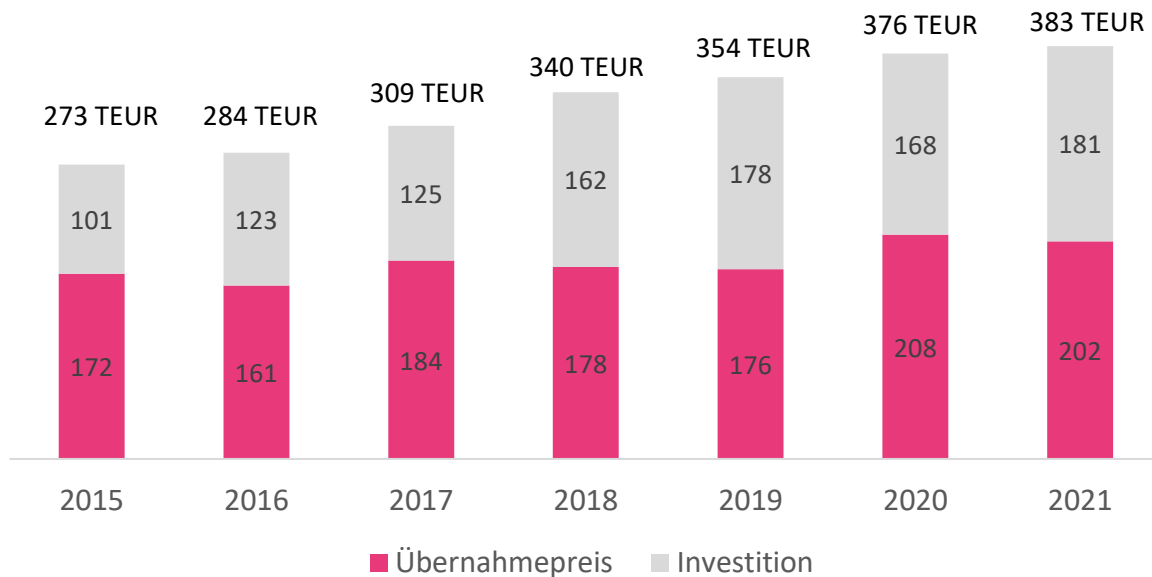
Land: unter 5.000 Einwohner,
Kleinstadt: 5.000 bis unter 20.000 Einwohner,
Mittelstadt: 20.000 bis unter 100.000
Einwohner, **Großstadt:** 100.000 und mehr
Einwohner



Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxismarkt | Status quo & Ausblick

Übernahme als Einzelpraxis: Entwicklung Praxisinvestitionen | in TEUR



Entwicklungen:

Übernahmepreis: + 17%

Investitionen: + 79%

Gesamt: + 40%

Quelle: KZBV Jahrbuch 2023

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxismarkt | Status quo & Ausblick

Geringe Kaufpreise im Osten Deutschlands.



Übernahme als Einzelpraxis:
Praxisinvestitionen 2021 nach
geographischer Lage



- Ähnlich hohe Übernahmepreise im Norden, Süden und Westen
- Höchste Investitionen im Süden Deutschlands



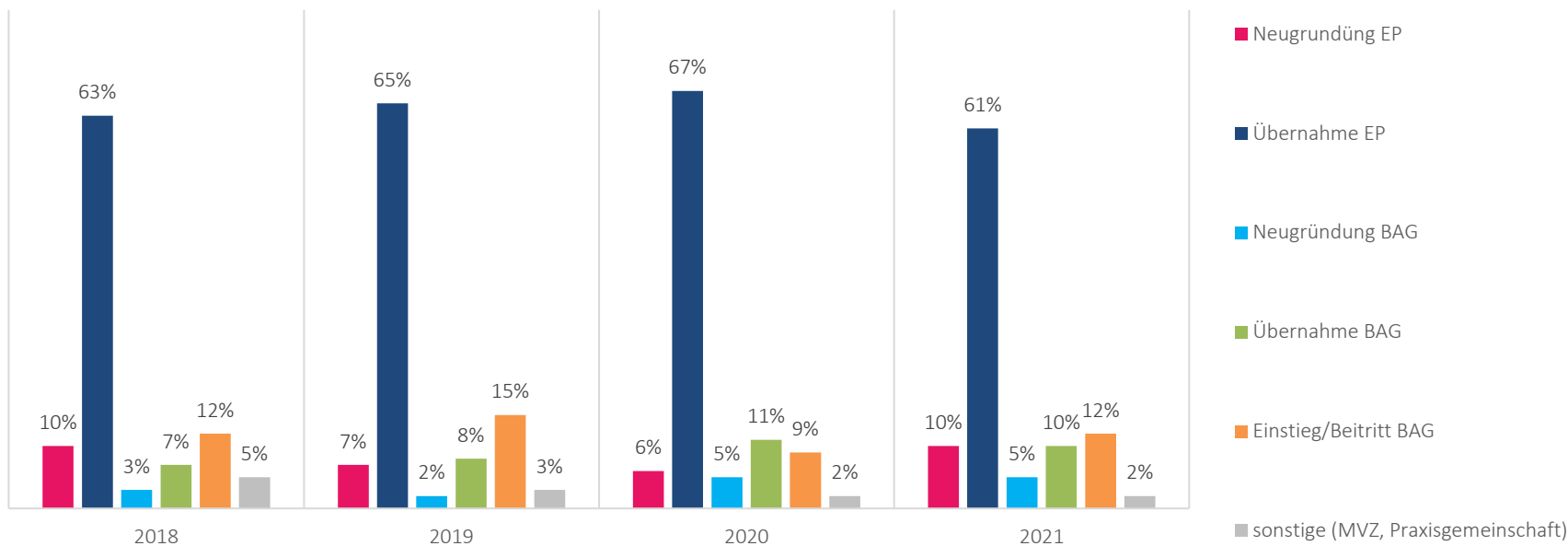
Quelle: apoBank

Quelle: APO Bank Analyse 2022

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxismarkt | Status quo & Ausblick

Existenzgründer nach Art der Niederlassung



Quelle: Analyse APO Bank, 2023

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Agenda

1. Praxismarkt 2024 | Status quo und Ausblick
2. **Präferenzen junger Zahnmediziner | Die Generation Z als Nachfolge**
3. Praxisabgabe | Misserfolge verhindern
4. Ermittlung marktüblicher Praxiswert
5. Investoren | Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Präferenzen junger Zahnmediziner | Die Generation Z als Nachfolge

Pro Angestelltenverhältnis:

- Keine Personalverantwortung
- Vereinbarkeit von Familie und Beruf
- Weniger Stress und Verantwortung
- Kein finanzielles Risiko einer Niederlassung
- Weniger Bürokratie
- Höhere Flexibilität (z.B. feste Urlaubszeiten)

Pro Existenzgründung / Niederlassung

- (Oft) Bessere Verdienstmöglichkeiten
- Berufliche Selbstverwirklichung
- Verantwortung

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Präferenzen junger Zahnmediziner | Die Generation Z als Nachfolge

Ansprüche der Gründer an eine Praxis:

1. **Größe bzw. Anzahl Behandlungszimmer** | ab mind. 3 Zimmer inkl. Erweiterungsfläche
2. **Betriebswirtschaftliche** Ergebnisse
3. **Ausstattung Anlagen/Geräte** | Investitionsstau
4. „Nebenparameter“ der ZAP | Neupatienten & Fallzahlen (GKV vs. PKV), Anzahl aktive Patienten etc.
5. Zustand im Bereich Hygiene, QM, Datenschutz, Digitalisierung
6. Personal

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Agenda

1. Praxismarkt 2024 | Status quo und Ausblick
2. Präferenzen junger Zahnmediziner | Die Generation Z als Nachfolge
- 3. Praxisabgabe | Misserfolge verhindern**
4. Ermittlung marktüblicher Praxiswert
5. Investoren | Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

- ▷ Die **häufigsten Fehler** bei der Praxisabgabe
 - Zu wenig Vorlauf
 - Abgeber machen sich erst **kurz vor dem Verkauf** Gedanken über eine Praxisnachfolge
 - Somit **fehlt die Zeit, um die Praxis richtig aufzustellen** und potenzielle Kandidaten zu finden
 - **Verhandlungsposition verschlechtert** sich (Zeitdruck)
 - **Gefahr der Schließung ohne Nachfolger**, aufgrund der aktuell niedrigen Nachfrage nach Bestandspraxen

Beginnen Sie 4-5 Jahre vor Ihrem Ruhestand mit der Planung der Praxisübergabe

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

- ▷ Die **häufigsten Fehler** bei der Praxisabgabe
 - Keine Investitionen
 - Investitionen zum Ende werden häufig gescheut
 - Investitionen erhöhen den Praxiswert
 - Anrechnung auf den Praxiswert

Tätigen Sie auch zum Ende moderate Investitionen...

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

- ▷ Die **häufigsten Fehler** bei der Praxisabgabe
 - Falsche Preisvorstellungen
 - Die Jahre der TOP-Preise sind vorbei
 - Trend zur Tätigkeit als Angestellter
 - Angebot und Nachfrage hat sich verschoben zu Gunsten der Nachfrager
 - **Subjektive und objektive Wertvorstellungen oft weit auseinander | Gefälligkeitsgutachten**

Beobachten Sie den Markt – Informieren Sie sich über Kaufpreise vergleichbarer Praxen

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

- ▶ Die **häufigsten Fehler** bei der Praxisabgabe
 - Zu wählerisch
 - Konkrete Vorstellungen der Abgeber über Nachfolger
 - Eigenes Abbild oft erwünscht

Lernen Sie loszulassen...

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxisabgabe | Und was ist, wenn ich schließen muss?

▷ ca. 1 Jahr vor Praxisschließung:

- Beratung einholen: Beginnen Sie frühzeitig damit, einen **Anwalt, Steuerberater oder Praxisberater** zu konsultieren, um Ihre Optionen zu besprechen und einen Plan zu erstellen.
- Finanzielle Verpflichtungen prüfen: Überprüfen Sie Ihre **finanziellen Verpflichtungen**, um sicherzustellen, dass Sie sie erfüllen können.

▷ ca. 6 Monate vor Praxisschließung:

- Verträge prüfen: **Überprüfen** Sie alle Ihre **Verträge** und stellen Sie sicher, dass Sie die Kündigungsfristen und -bedingungen kennen.
- **Inventarverkauf planen**: Wenn Sie Geräte und Inventar nicht an einen Nachfolger verkaufen können, beginnen Sie mit der Planung des Verkaufs.

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Praxisabgabe | Und was ist, wenn ich schließen muss?

▷ ca. 3 Monat vor Praxisschließung:

- **Kassenzahnärztliche Vereinigung (KZV)** und Krankenkassen informieren: Informieren Sie die KZV und die Krankenkassen über die bevorstehende Praxisschließung und die Abgabe Ihrer Zulassung.
- **Ausstehende Behandlungen** abschließen: Stellen Sie sicher, dass alle ausstehenden Behandlungen abgeschlossen sind.

▷ Nach der Praxisschließung:

- **Patientenakten sicher aufbewahren**: Stellen Sie sicher, dass die Patientenakten sicher aufbewahrt werden und auf Anfrage an den neuen Zahnarzt des Patienten übergeben werden können.
- **Liquidation der Praxis**: Stellen Sie sicher, dass alle ausstehenden Forderungen beglichen und alle Verbindlichkeiten bezahlt sind.
- „Räumungsverkauf“

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Agenda

1. Praxismarkt 2024 | Status quo und Ausblick
2. Präferenzen junger Zahnmediziner | Die Generation Z als Nachfolge
3. Praxisabgabe | Misserfolge verhindern
4. **Ermittlung marktüblicher Praxiswert**
5. Investoren | Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung marktüblicher Praxiswert

- ▷ Einzige gerichtlich bestätigte Methode vom Bundesgerichtshof (2012) : **modifizierte Ertragswertmethode**
- ▷ Praxiswert = **Substanz + Goodwill**

- ▷ Anforderungen an die Ermittlung eines Praxiswertes:
 - Ermittlung erfolgt objektiv
 - Bewertungsgrundsätze – und –ergebnisse müssen sachlich und rechnerisch nachvollziehbar sein
 - Die Zukunftsprognosen basieren auf realistischen, möglichst plausibel begründeten Zukunftserwartungen und entsprechen dem wahrscheinlichen Durchschnittswert
 - Die Praxisbewertung muss zu einem festgelegten Stichtag erfolgen, denn der Wert der Praxis ist zeitlich variabel

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung marktüblicher Praxiswert

▷ Ermittlung Substanzwert:

- Anlagen/Geräte gem. Inventarverzeichnis/Anlagenverzeichnis
- Restbuchwerte
- Gebrauchtmaktpreise
- Preise abhängig vom Zustand der Anlage/des Geräts

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung marktüblicher Praxiswert

▷ Ermittlung Goodwill nach der modifizierten Ertragswertmethode:

- Bereinigung aller Einnahmen/Ausgaben, die nichts mit der operativen Tätigkeit zu tun haben
- Bereinigung aller „durchlaufenden Posten“ (Fremdlabor)
- Festlegung eines bereinigten Praxisgewinns
- Abzug von Steuern und des kalkulatorischen Unternehmerlohns

- **Kapitalisierungszeitraum:** Zeitraum, in dem ein potenzieller Nachfolger damit rechnen kann, ähnliche Erträge (abgezinst mit dem Barwertfaktor) über die Jahre zu erwirtschaften, wie der Abgeber

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung marktüblicher Praxiswert

Berechnung Ertragswertmethode Gesamt	
Durchschnittliche Praxiseinnahmen (letzten drei Jahre - bereinigt)	345.686 €
90% davon als nachhaltig realisierbar	311.118 €
Abzgl. durchschnittliche Kosten (letzten drei Jahre - bereinigt)	188.595 €
Durchschnittlicher Praxisrohgewinn	122.522 €
Abzgl. kalk. Brutto - Unternehmerlohn	96.000 €
zu versteuernder Wert	26.522 €
./. Ertragssteuern 30%	7.957 €
Ertragswert	18.566 €
Kapitalisierungsfaktor multipliziert mit Barwertfaktor	4,6971
Goodwill	87.204 €

Umsatz inkl. FL: 480 TEUR lt. JÜ

Gewinn der Praxis lt. JÜ:
TEUR 150 im Mittel der letzten 3 Jahre

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung marktüblicher Praxiswert

Berechnung Ertragswertmethode Gesamt	
Durchschnittliche Praxiseinnahmen (letzten drei Jahre - bereinigt)	345.686 €
90% davon als nachhaltig realisierbar	311.118 €
Abzgl. durchschnittliche Kosten (letzten drei Jahre - bereinigt)	188.595 €
Durchschnittlicher Praxisrohgewinn	122.522 €
Abzgl. kalk. Brutto - Unternehmerlohn	96.000 €
zu versteuernder Wert	26.522 €
./. Ertragssteuern 30%	7.957 €
Ertragswert	18.566 €
Kapitalisierungsfaktor multipliziert mit Barwertfaktor	4,6971
Goodwill	87.204 €

1

2

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung marktüblicher Praxiswert

Berechnung Ertragswertmethode Gesamt		
Durchschnittliche Praxiseinnahmen (letzten drei Jahre - bereinigt)	345.686 €	
90% davon als nachhaltig realisierbar	311.118 €	
Abzgl. durchschnittliche Kosten (letzten drei Jahre - bereinigt)	188.595 €	
Durchschnittlicher Praxisrohgewinn	122.522 €	122.522 €
Abzgl. kalk. Brutto - Unternehmerlohn	84.000 €	96.000 €
zu versteuernder Wert	38.522 €	26.522 €
./. Ertragssteuern 30%	11.557 €	7.957 €
Ertragswert	26.966 €	18.566 €
Kapitalisierungsfaktor multipliziert mit Barwertfaktor	4,6971	4,6971
Goodwill	126.660 €	87.204 €

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung marktüblicher Praxiswert

Berechnung Ertragswertmethode Gesamt		
Durchschnittliche Praxiseinnahmen (letzten drei Jahre - bereinigt)	345.686 €	
90% davon als nachhaltig realisierbar	311.118 €	
Abzgl. durchschnittliche Kosten (letzten drei Jahre - bereinigt)	188.595 €	
Durchschnittlicher Praxisrohgewinn	122.522 €	122.522 €
Abzgl. kalk. Brutto - Unternehmerlohn	96.000 €	96.000 €
zu versteuernder Wert	26.522 €	26.522 €
./. Ertragssteuern 30%	7.957 €	7.957 €
Ertragswert	18.566 €	18.566 €
Kapitalisierungsfaktor multipliziert mit Barwertfaktor	3.7967	4,6971
Goodwill	70.487 €	87.204 €

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung marktüblicher Praxiswert

▷ Was macht ein Gutachten/Bewertung aus:

- Objektivität
- Nachvollziehbarkeit
- Es geht über die blanken Werte Goodwill + Substanzwert hinaus

▷ Ziel muss sein, dass das **Gutachten/Bewertung** einem potenziellen Interessenten in die Hand gegeben wird und dieser alles über die Praxis erfährt

- Umsatzzusammensetzung
- Neupatienten
- Fallzahlen
- Standortinformationen etc.

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Agenda

1. Praxismarkt 2024 | Status quo und Ausblick
2. Präferenzen junger Zahnmediziner | Die Generation Z als Nachfolge
3. Praxisabgabe | Misserfolge verhindern
4. Ermittlung marktüblicher Praxiswert
5. Investoren | Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

ACURA⁺
IHR ZAHNARZT

zahneins 


**DEIN
DENTAL**


D Dent

 **TEAM DENTAL**

 **ORISUS**
ZAHNMEDIZIN

Fair 
Doctors

 Colosseum Dental Group

dental:21

GPNZ
Gesellschaft für Praxisnachfolge
in der Zahnmedizin

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

ACURA⁺
IHR ZAHNARZT



 **TEAM DENTAL**

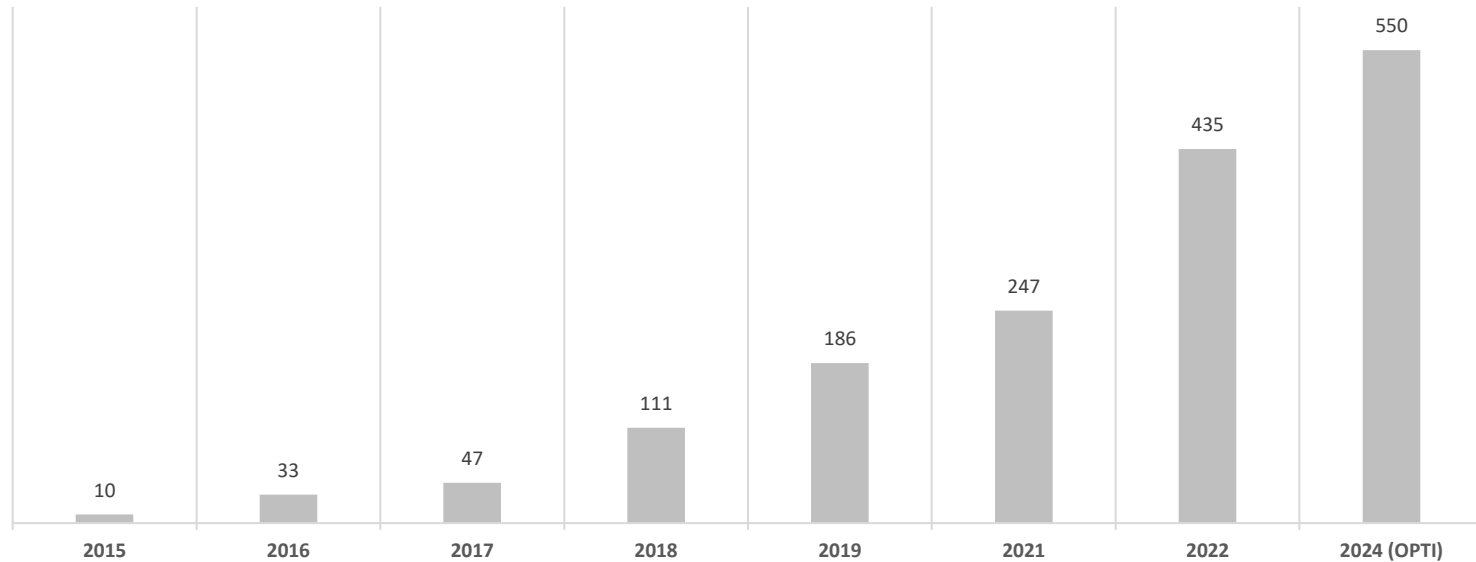
ORISUS
ZAHNMEDIZIN

dental:21

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

Entwicklung der zugelassenen Z-MVZ mit Fremdinvestor



Quelle: KZBV 2022. Welt.de

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

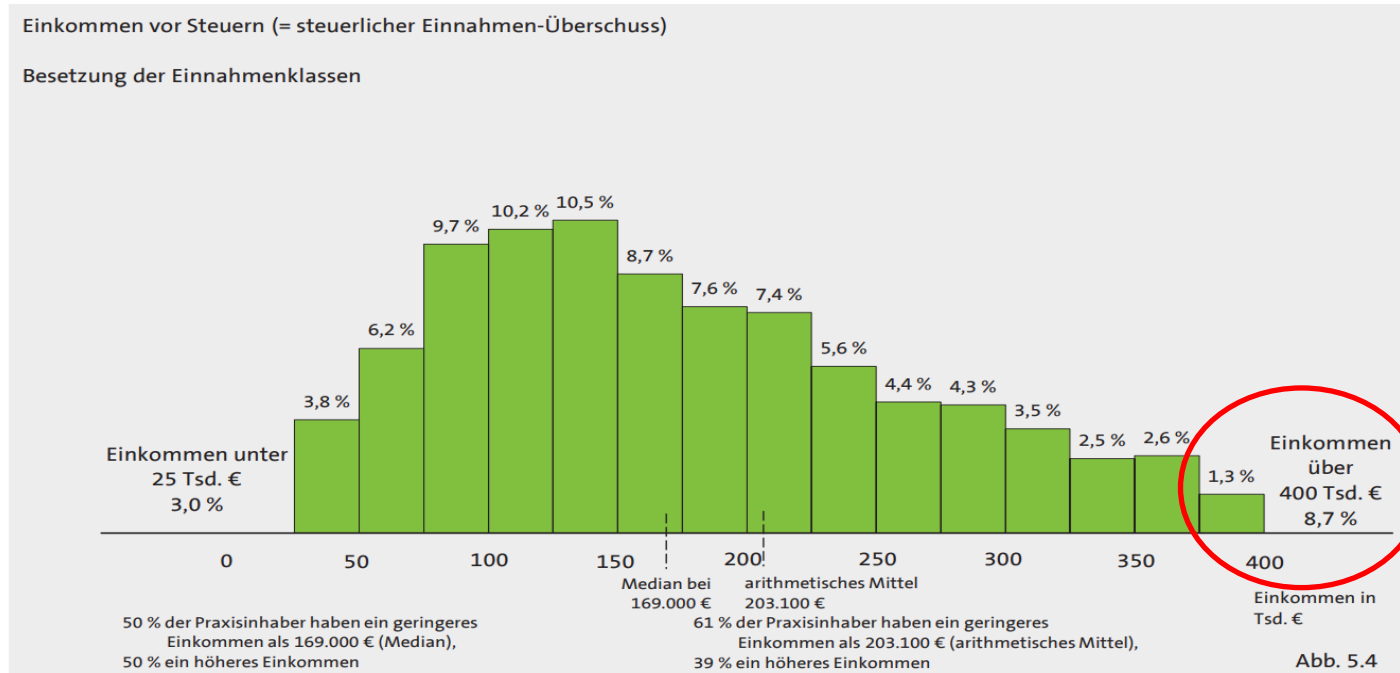
Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

1. **Ab 5 Behandlungszimmer** (inklusive Prophylaxezimmer)
 - Bei 5 Behandlungszimmern besser mit Erweiterungsmöglichkeiten
2. **Mindestens 2,5 Behandler** (1,5 Vollzeit)
3. **Umsatz** aus dem operativen Geschäft **ab 1.8-2 Millionen** Euro mit einer durchschnittlichen Rentabilität (bei einem Inhaber)
4. **Kein Investitionsstau**, digitalisiertes Arbeiten
5. **Rechtssicher** in den Bereichen QM, Hygiene, Datenschutz
6. Wachstumspotenziale & aktuelle **Bedarfsplanung!!**

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

Verteilung des Einkommens der Inhaber nach Größenklassen 2021 – Deutschland



Quelle: KZBV Jahrbuch 2023

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

Grundsätzlich.....

- ▷ Die Bewertung Ihrer Praxis erfolgt auf **Basis „EBITDA“**
 - Gewinn vor Steuern & vor Finanzierungskosten & vor Abschreibungen
 - Auf Basis der letzten 3-4 Geschäftsjahre
- ▷ Ihre Praxis wird immer auf einen für den **Investor „nachhaltiges“ EBITDA** bewertet
 - nach Abzug der Unternehmergehälter
 - nach Übertrag der nachhaltigen Personalkosten
 - nach sonstigen nachhaltigen Einnahmen & Ausgaben (Leasing, Steuerberater, usw..)
- ▷ Es gibt **nicht DAS EINE EBITDA** | Jeder Investor/Käufer bewertet anders

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

So berechnet der Investor den Status-Quo Praxiswert grundsätzlich:

Praxiswert	
Übertragbare Praxiseinnahmen	2.500
./. Übertragbare Praxisausgaben	1.800
= Gewinn auf Basis EBITDA	800
./. (kalk.) Gehälter für zwei Inhaber	500
= übertragbarer Gewinn	300
x Multiple	x5
= Wert der Praxis	1.500

Zahlung des Kaufpreis:

- Je nach Transaktionsstruktur gibt es immer eine Aufteilung in „upfront“ und „nachgelagert“

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Ermittlung Praxiswert und Vorgehen

Der anzusetzende „Multiple“ richtet sich bspw. nach den folgenden Faktoren:

- ▷ Übergangszeit & Konstellation der Inhaber
- ▷ Inhaberabhängigkeit
- ▷ Rentabilität der Praxis
- ▷ Höhe übertragbarer Gewinn
- ▷ Aktuelle Marktsituation
- ▷ Zustand/Alter der Anlagen/Geräte (Investitionsstau, Alter Behandlungseinheiten etc.)
- ▷ Standort der Zahnarztpraxis und wie kann der Investor bestehende Synergien nutzen
- ▷ Allgemeine Reputation der Inhaber

Praxisabgabe | Misserfolge verhindern

Also konkret?

- ▷ Versuchen Sie Ihre Praxis bis zum Ende wirtschaftlich zu führen

- ▷ Tätigen Sie „kluge“ Investitionen
 - Rechtssicherheit
 - Prozesse = Potenziale!
 - Modernisierung
 - (Ausstattung Anlagen/Geräte)

- ▷ Machen Sie Ihre Praxis attraktiv im Gegensatz zu vergleichbaren Praxen

- ▷ **Fangen Sie rechtzeitig an & nutzen Sie mehrere Kontaktpunkte!**
 - Dienstleister, Börsen, Depots, Steuerberater, Rechtsberater,



Praxisabgabe – Misserfolge verhindern

Unser Angebot:

Kurzeinschätzung Ihrer Zahnarztpraxis zur
Zielgruppenbestimmung

Praxisabgabe – Misserfolge verhindern mit OPTI

Unser Angebot - Kurzeinschätzung Ihrer Zahnarztpraxis

Kurzeinschätzung | 790 Euro netto (statt 1.100 Euro)

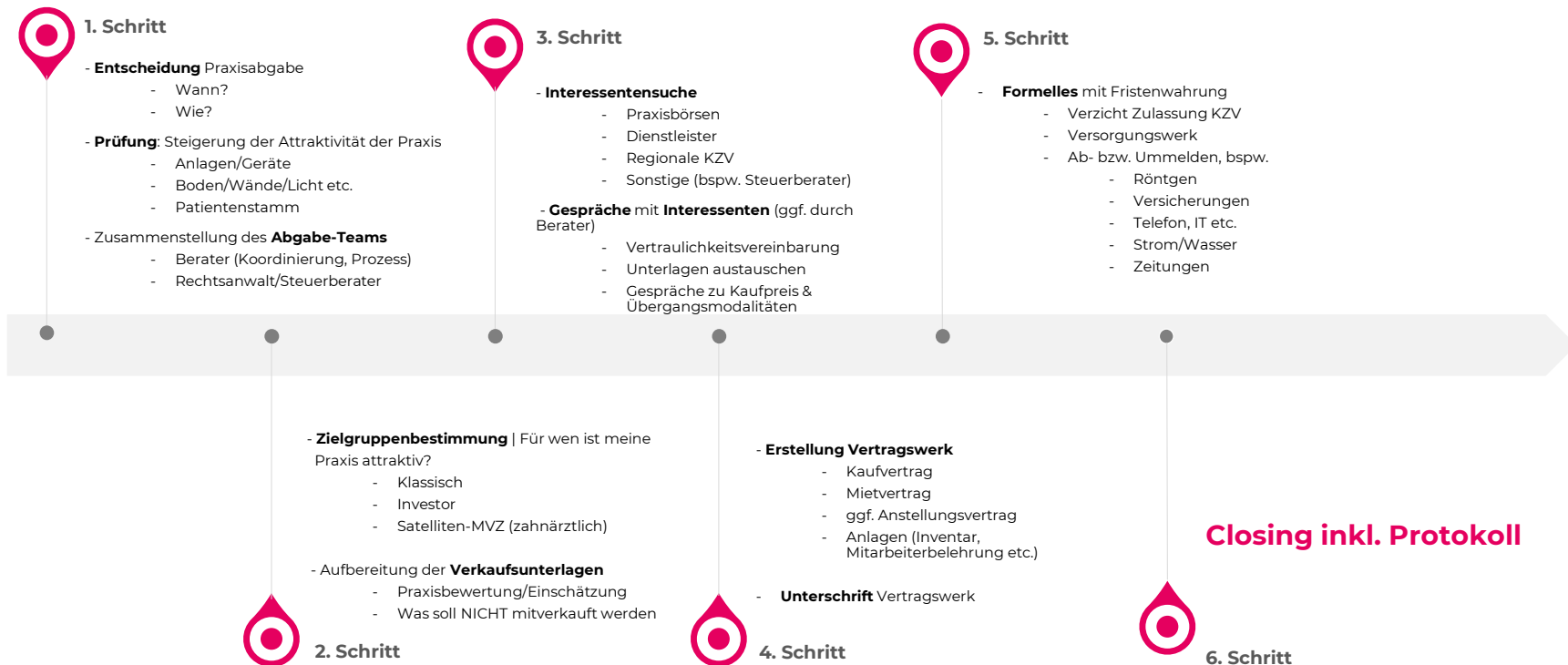
- ▷ Berechnung eines objektiven Goodwill-Wertes nach der modifizierten Ertragswertmethode
- ▷ Auswertung der eingereichten Unterlagen
 - Jahresabschlüsse (Einnahmen, Ausgaben, Überschuss)
 - Honorarumsätze
 - Neupatienten
- ▷ Verkaufspreis Einschätzung und Herleitung (Klassisch vs. Investor)
- ▷ Einschätzung des potenziellen Interessentenstamms

Umsetzung

1. Telefonisches Erstgespräch
2. Anforderung entsprechender Unterlagen
3. Übersendung des Bewertungsberichts
4. Telefonische Nachbesprechung der Ergebnisse
5. Planung des weiteren Vorgehens

Projektmeilensteine

Praxisübergabe klassisch



Praxisabgabe – Misserfolge verhindern mit OPTI

Wir freuen uns auf Ihre Kontaktaufnahme!

Sie haben Interesse an der Durchführung der Kurzeinschätzung oder weitere Fragen?

Dann melden Sie sich gerne:

- ▷ E-Mail: neumann@opti-hc.de
- ▷ Telefon: 04644 – 95 89 00



Ihr Ansprechpartner

Svend Neumann

Geschäftsführer OPTI