

Ihr individueller Weg zur Niederlassung



Eigene Praxis

Vorbereitungsphase

- Pers. Erwartungen
- Familiäres Umfeld
- Zusatzqualifikationen
- Rahmenbedingungen
- Umsatzchancen
- Standort u. Wettbewerb
- Praxisformen
- Praxissuche
- Zulassungsvoraussetzung

Gründungsphase

- Rentabilitätsplan
- Businessplan
- Kaufpreisverhandlung
- Ggf. Praxisbewertung
- Vertragsgestaltung
- Finanzierungskonzept
- Verhandlungen mit Banken
- Risikomanagement

Betreuungsphase

- Laufende Betreuung
- Überwachung der Praxiskennzahlen
- Planung
Praxiserweiterungen
- Programme zur Mitarbeiterbindung
- Einbettung in finanzielle Gesamtplanung

Neutrale Beratung / Unabhängigkeit
Pauschales Honorar (i. d. R. 1 % vom Kaufpreis)
Spezialisierung
Langjährige Erfahrung