



**„Was ist meine Praxis wert? Was muss bei einer Praxis-Erweiterung oder bei einem Verkauf beachtet werden?
Machen Sie mit uns den „Praxis-Bewertungs-Check“**

Ziel und Schwerpunkt der Beratung:	<ul style="list-style-type: none">• Unser Praxis-Bewertungs-Check vermittelt Ihnen einen Überblick über den tatsächlichen Wert Ihrer Praxis und die Kenntnis der unterschiedlichen Bewertungsmethoden.• Der Praxis-Bewertungs-Check gibt Ihnen Antworten auf die zentralen Fragen bei Kauf einer Praxis, Aufnahme eines Partners, der Praxisveräußerung oder des Austritts eines Partners aus der Praxis.• Darüber hinaus, wird das komplexe Thema des „Zukaufs einer Praxis“, der damit verbundenen „Berufsrechtlichen Regelungen“ behandelt.
Inhalte und Ablauf:	<ol style="list-style-type: none">1. Als Ausgangsbasis dient die Aufnahme der IST-Situation, diese mündet in ein strukturiertes Interview. Dadurch ermitteln wir den derzeitigen „Praxis-Status“.2. Auf dieser Basis besprechen wir eventuelle, bisherige Bewertungen Ihrer Praxis und informieren Sie über übliche Verfahren und weitere Bewertungsmethoden (z.B. Ärztekammermethode, DCF-Verfahren etc.).3. Anhand detaillierter Schaubilder visualisieren wir anschließend die unterschiedlichen Meinungen zur Ärztekammer- und Ertragswertmethode.4. Anhand der ermittelten Daten und der Interviewergebnisse erstellen wir eine individuelle Dokumentenliste und erörtern auf den Einzelfall angepasst, welche Unterlagen zur Zielerreichung zusammengestellt werden müssen.5. Darüber hinaus vermitteln wir detailliert, welche Anforderungen an Sie zur Zielerreichung gestellt werden und welche Unterlagen z.B. ein potentieller Praxiskäufer von Ihnen erwartet. Stichwort: Verkaufsordner / Exposé6. Wir skizzieren, was einzelne Regelungen als Rechtsfolge auslösen und zeigen Ihnen steuerrechtliche Vor- und Nachteile auf.7. Nach Ihrer Entscheidung legen wir die weiteren Schritte fest und dokumentieren das Vorgehen in einem Maßnahmenplan.
Dauer	Der „Praxis-Bewertungs-Check“ dauert ca. 2 Stunden.
Preis	300,- Euro

Ihr Nutzen

- Sie erhalten genaue Kenntnis über die verschiedenen Bewertungs-methoden und erhöhen somit Ihre Entscheidungskompetenz.
- Sie können sich systematisch und vor allem rechtzeitig auf einen Verkauf oder die Aufnahme eines Partners vorbereiten.
- Sie erhalten rechtzeitig einen Überblick über die Abfolge und den Verlauf einer Praxisbewertung und können so die richtigen Ent-scheidungen treffen.

Sie können auf den Wert Ihrer Praxis mittelfristig Einfluss nehmen.

Nutzen Sie unser Beratungsangebot. Ihr Ansprechpartner in der Kanzlei:

vBP / StB Dipl.-Btw. Manfred Dribusch, Tel. 0211 / 68 77 38 - 0