

Niederlassungsberatung

Niederlassungsberatung - Unser Angebot

www.wvd-bayern.de

Die richtige Praxis finden ist nicht leicht.
Wenn endlich gefunden, muss beurteilt werden, ob sie die richtige ist. Die schiere Anzahl der Fakten ist unübersichtlich, ihre Beurteilung oftmals schwierig und hinzu stellen sich viele Fragen.

Wie in dieser Situation vorgehen?

Die gefundene Praxis muss geprüft und im Hinblick auf die eigenen Belange untersucht werden. Die Fülle dieser Informationen lässt sich auf drei wesentliche Fragen reduzieren. Bei jedem Kauf sollten sie gestellt und beantwortet werden:

1. Zustand / Bestandsaufnahme

- Wie steht die Praxis betriebswirtschaftlich gesehen da?
- Wie ist der Status quo der Praxis?
- Wie sind die betriebswirtschaftlichen Daten der Praxis zu bewerten?
- Wie sehen die Vergangenheitserfolge aus?
- Was finde ich vor, was kaufe ich und was erhalte ich für meinen Kaufpreis?
- Inwieweit sind die Praxisdaten auf meine Verhältnisse übertragbar?
- In welchem Ausmaß beeinflussen Standortfaktoren die Qualität der Praxis?
- Welche Stärken und Schwächen hat die Praxis und wo sind die kritischen Punkte?

2. Praxiswert / Kaufpreis

- Ist die Praxis ihren Kaufpreis wert (ideell / materiell)?
- Wo und wie viel Verhandlungsspielraum besteht?
- Wie gehe ich mit einem bereits vorhandenen Gutachten um?
- Mit welchen Argumenten ist der geforderte Preis verhandelbar?
- Ist die Kaufpreisfindung nachvollziehbar?

3. Nutzen / Zukunftsschau

- Wie sehen realistische Prognosen über zukünftige Einnahmen und Kosten aus?
- Rechnet sich das Ganze für mich? Und wie rechnet es sich?
- Was bleibt unter dem Strich?
- Wie rentabel ist das für mich?
- Ist die Machbarkeit gewährleistet?
- Wie stark belasten mich Praxiskosten, Finanzierung und Steuerzahlungen?
- Wie viel Mindestumsatz benötige ich, um Privat- und Praxisausgaben tragen zu können?
- Mit welchem Potential kann ich rechnen?
- Wie groß ist das unternehmerische Risiko?
- Mit welchem verfügbaren Einkommen kann ich monatlich rechnen?

Intention ist, für Ihre Entscheidung die wichtigsten Informationen bereit zu stellen, Sie für die Entscheidung sicher zu machen und Sie für eine Kaufpreisverhandlung zu stärken.

Wenn alles ausreichend und zufriedenstellend geklärt ist, ist damit auch die Frage beantwortet:
soll ich und kann ich das auch machen?

Selbstverständlich werden auch Ihre individuellen **Fragen** beantwortet, wie z.B. Einschätzung des Kaufpreises, Kostensituation, Standortanalyse, Ausbaumöglichkeit, Kaufabwicklung, etc.

**Unsere Niederlassungsberatung hilft Ihnen die wichtigste Frage selbst zu beantworten:
kaufen - oder nicht kaufen.**