

PRAXISABGABE

GEHT HEUTE

ANDERS



Stellen sich Ihnen auch diese Fragen ?

- ▶ Wer begleitet mich als mein Ansprechpartner über die gesamte Dauer der Abgabe und bei allen Themen?
- ▶ Bin ich persönlich bereit für die Praxisabgabe? Was mache ich danach?
- ▶ Ab wann sollte ich mich mit dem Thema beschäftigen? Wie fange ich an?
- ▶ Was ist meine Praxis wert und wie ist die Marktsituation?
- ▶ Soll ich weiter beim Versorgungswerk einzahlen oder privat vorsorgen?
- ▶ Steuern: Reduzierter Steuersatz und Freibetrag beim Praxisverkauf?
- ▶ Was ist mit Verträgen (Miete, Mitarbeiter, Leasing, Telefon, Versicherungen, ...)?
- ▶ Zeitplan und to-do-Liste einer Praxisabgabe?
- ▶ Wie finde ich einen Nachfolger? Übergangsphase?
- ▶ Wie „ticken“ die jungen Leute? Was wird gesucht? Jetzt noch investieren?
- ▶ Wann und wie informiere ich mein Team und die Patienten?
- ▶ Wann gebe ich die Zulassung zurück?
- ▶ Verkauf innerhalb der Familie?

Eine erfolgreiche Praxisabgabe zeichnet sich heute dadurch aus, dass Abgeber, Übernehmer, Team und Patienten diesen Übergang **vertraulich, gut vorbereitet und stressfrei** erleben.

Daher ist eine von Dental Depots und Banken **unabhängige Beratung** und **persönliche Betreuung** über **die gesamte Dauer** zu empfehlen.

Warum also ausgerechnet zum Ende der beruflichen Tätigkeit auf Qualität verzichten?

Lassen Sie uns miteinander sprechen.

Es geht anders.

SEMINAR

Düsseldorf

09. März 2024

MAXHaus

Schulstr. 11
40213 Düsseldorf

9:30 - 16:00 Uhr
185,- EUR zzgl. MwSt..

Sie erhalten 6 Fortbildungspunkte gem. Leitsätzen der BZÄK und DGZMK

Das BUCH

THOMAS KIRCHES **Meine Praxis in gute Hände**

Leitfaden zur Abgabe einer Zahnarztpraxis



Mit Beiträgen von Jens-Peter Jahn, Frank Kuhnert, Gert Graeser und Thomas Sander

 **QUINTESSENCE PUBLISHING**



Erfolg ist planbar

Wir freuen uns auf Ihre Anmeldung

Telefon 02154 - 50 25 35 6

Mail info@dentberatung.de



Casinostr.4
47877 Willich
www.dentberatung.de