

27 JAHRE AUFGEBAUTER PRAXISWERT

Ihre Zukunft. Eine Praxis mit Substanz.

*Etablierte Zahnarztpraxis direkt am Kurpark
Bad Homburg v. d. Höhe · Rhein-Main*

Übernehmen Sie mehr als moderne Behandlungstechnik: eine über 27 Jahre gewachsene Praxis mit eingespielten Abläufen, digitalem Workflow und einem Team, das diese Strukturen täglich mit Leben füllt.

In einer Altbauvilla gelegen, verbindet sich ein besonderes Arbeitsumfeld mit zeitgemäßer und qualitativ hochwertiger Zahnmedizin. Alle drei Behandlungsplätze sind zum Kurpark ausgerichtet. Ihre Patientinnen und Patienten blicken während der Behandlung ins Grüne – und Sie arbeiten an einem Standort mit Charakter.

Drei gemietete Parkplätze stehen für Sie / Mitarbeiter zur Verfügung.

Patienten parken in der Regel auf den gebührenpflichtigen Parkplätzen direkt vor der Tür oder gebührenfrei gegenüber vom Kurpark.

Ein gewachsenes Unternehmen. Ihr nächster Schritt.

Der Wert dieser Praxis liegt im Zusammenspiel: langjährige Patientenbeziehungen, ein aufeinander abgestimmtes Team, digital organisierte Prozesse und die Möglichkeit, hochwertigen Zahnersatz im eigenen Labor zu fertigen. Sie knüpfen an eine funktionierende Struktur an und können diese mit Ihren eigenen fachlichen und unternehmerischen Zielen weiterentwickeln.

890.000 € VB

Unabhängiges Praxiswertgutachten liegt vor
Einsicht bei Kaufinteresse möglich

PRAXISPROFIL

Die Grundlage ist bereits geschaffen.

Standort	Altbauvilla, direkt am Kurpark in Bad Homburg
Etablierung	27 Jahre Praxisführung durch die Inhaberin
Praxisfläche	125 m ² mit effizienter Raumaufteilung
Behandlungsplätze	3; Stuhlzeiten: 12/2022, 12/2023 und 11/2024
Neupatienten	30–40 pro Monat
Einnahmenstruktur	Rund 80 % aus privat abgerechneten Leistungen
Organisation	Digitaler Workflow und eingearbeitetes Team
Gutachten	Unabhängiges Praxiswertgutachten von Prof. Dr. Sander

Kennzahlen und Ausstattungsangaben nach Auskunft der Inhaberin.

Ein Team, das ineinandergreift.

Die meisten Mitarbeitenden wurden von der Inhaberin selbst ausgebildet. Über viele Jahre ist ein Team gewachsen, dessen Abläufe wie die Zahnräder einer Uhr ineinandergreifen. Der Umgang mit der digitalen Technik ist vertrauter Praxisalltag.

Eine langjährig tätige Mitarbeiterin für Verwaltung und Abrechnung übernimmt an ihrem eigenen Arbeitsplatz mit Blick in den Kurpark die organisatorische und abrechnungsbezogene Arbeit. Das entlastet das Behandlungsteam und schafft Raum für das Wesentliche: die Versorgung der Patientinnen und Patienten.

Die Inhaberin bietet eine persönliche Einarbeitung auf Honorarbasis an. Umfang und Dauer lassen sich im Rahmen der Übergabe individuell vereinbaren.

TECHNOLOGIE & PERSPEKTIVE

Digital aufgestellt. Mit eigener Wertschöpfung.

Der digitale Workflow reicht von der Anmeldung über iPads und der Patientenberatung mit infoskop bis zur Praxisverwaltung und Abrechnung mit Dampsoft. Hinzu kommen ein digitaler Scanner, das Zebris-System, exocad-Software, ein 3D-Drucker, eine 5-Achs-Fräsmaschine, Keramikofen und Röntgentechnik.

Die Ausstattung eröffnet die Möglichkeit, geeignete festsitzende Versorgungen im Eigenlabor herzustellen und Chairside-Behandlungen anzubieten. So können Fertigungsabläufe in der Praxis gesteuert werden und ein größerer Anteil der zahntechnischen Wertschöpfung im Unternehmen verbleiben. Der konkrete Umfang richtet sich nach Indikation, Material und eingesetztem Verfahren.

Raum für Ihre unternehmerischen Ziele.

30 bis 40 Neupatienten monatlich und ein hoher Anteil privat abgerechneter Leistungen bilden eine interessante Ausgangsbasis. Die 125 m² sind nach Angaben der Inhaberin durchdacht aufgeteilt; die Miete wird als vergleichsweise gering beschrieben.

Die Inhaberin und die angestellte Zahnärztin arbeiten derzeit mit reduziertem Stundenumfang; genannt werden 25 bis 26 Wochenstunden. Daraus ergeben sich Ansatzpunkte, die Auslastung der Behandlung und des Eigenlabors weiterzuentwickeln bzw. deutlich zu erhöhen.

Lernen Sie Ihre zukünftige Praxis kennen.

„Die Inhaberin übergibt Ihnen eine Praxis, in der Technik, Menschen und Abläufe seit vielen Jahren zusammenwirken. Sie unterstützt Sie gern dabei, in diese Struktur hineinzuwachsen und sie mit Ihrer eigenen Handschrift weiterzuführen.“

Das unabhängige Praxiswertgutachten von Prof. Dr. Sander kann bei Kaufinteresse eingesehen werden. Der Angebotspreis beträgt 890.000 € auf Verhandlungsbasis.

Persönlicher Kontakt: wellDenta Consulting 0160 92 88 97 28

Sollte ich Ihren Anruf nicht persönlich entgegennehmen können, hinterlassen Sie bitte Ihren Namen und Ihre Telefonnummer. Ich melde mich gerne bei Ihnen zurück.