

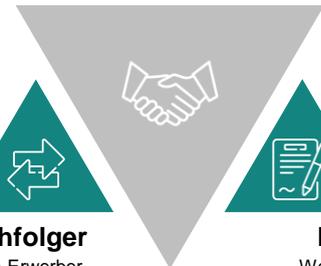
## SÄULE 3: VERKAUFVORBEREITUNG UND NACHFOLGEBEGLEITUNG

Sie erwägen aktuell den Verkauf Ihrer Praxis oder stellen sich im Kontext der jüngsten sozialen und makroökonomischen Entwicklungen (Pandemie, Energiekosten, Zinsumfeld, Inflation, außenpolitische Spannungen, Personalfuktuation etc.) die Frage nach dem Wert Ihrer Praxis? Vielleicht haben Sie sogar schon erste Interessensbekundungen von potenziellen Investoren erhalten? Haben Sie vielleicht sogar Gedanken zur Verkaufserlösmaximierung angestrengt? Für jede Situation bieten wir Ihnen unvoreingenommene – auf Ihre Interessen ausgerichtete – Handlungsoptionen an. Wir begleiten Sie bei der informationsbasierten Entscheidungsfindung sowie der wertoptimierten Umsetzung Ihrer Nachfolgeregelung. Dabei bringen wir unsere umfangreiche Transaktionsexpertise aus einer Vielzahl von Transaktionen im ambulanten Gesundheitsmarkt ein, um die beste Lösung für Sie zu identifizieren und umzusetzen.

Unser Team hat in den letzten drei Jahren ca. 100 Transaktionen im ambulanten Gesundheitsmarkt begleitet (von der Vorbereitung bis zur erfolgreichen Umsetzung) und kennt die Stellschrauben auf der Käufer- und Verkäuferseite. Insbesondere die nachfolgende Triangel skizziert die wesentlichen Entscheidungsparameter einer erfolgreichen Praxisnachfolge. Die Gewichtung der untenstehenden Interessen ergibt sich erfahrungsgemäß aus Ihren individuellen Präferenzen und Anforderungen an die eigene Nachfolge.

Welchen Preis kann ich mit meiner Praxis erzielen? Wie maximiere ich den Verkaufserlös?

### Kaufpreis



### Adäquater Nachfolger

Wer ist der geeignetste Erwerber, der mein „Lebenswerk“ unter Wahrung meiner persönlichen und sozialverträglichen Werte fortführt?

### Kaufvertrag

Welche Garantien und Gewährleistungen sind im Zuge eines marktüblichen Kaufvertrages angemessen?

## WIR FREUEN UNS AUF IHRE KONTAKTAUFNAHME



**Thorsten Landsmann**

Geschäftsführer

☎ 040 22 852 777

@ landsmann@ambulant-tas.de

*„Wenn du siehst,  
dass dein Ziel noch fern ist,  
dann fang an, dich auf  
den Weg zu machen.“*

Konfuzius



**Alex Fischer**

Betriebswirtschaftlicher Berater

@ fischer@ambulant-tas.de



**Daniel Hagenah**

Betriebswirtschaftlicher Berater

@ hagenah@ambulant-tas.de

Ambulant TAS GmbH, Eimsbütteler Chaussee 84, 20259 Hamburg  
Telefon 040 22 852 777, dialyse@ambulant-tas.de, www.ambulant-tas.de



## AMBULANT

Ihr starker Partner im  
ambulanten Gesundheitsmarkt

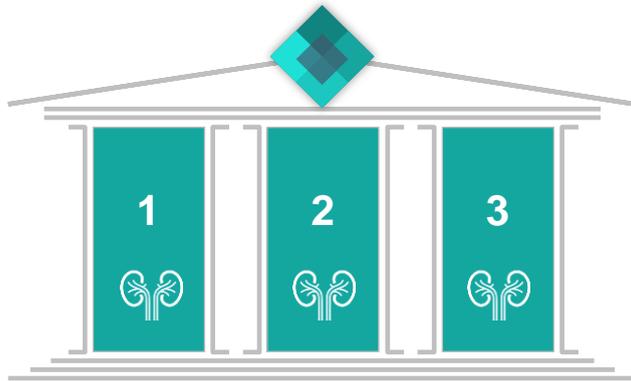


**ZIELGERICHTETE PRAXISANALYSE,  
STEUERUNG UND OPTIMIERUNG  
VOM BRANCHENEXPERTEN SOWIE  
VERTRAULICHE NACHFOLGEBEGLEITUNG**

Testen Sie unentgeltlich unseren  
„PRAXISMONITOR“ für drei Monate  
und überzeugen Sie sich vom Mehrwert  
für Ihre Praxis



# UNSER LEISTUNGSSPEKTRUM



Sehr geehrter Leser, vielen Dank für Ihr Interesse an unseren Leistungen, welche wir Ihnen nachfolgend gerne erläutern und in Form des „PRAXISMONITOR“ gerne zukünftig regelmäßig zur Verfügung stellen möchten. Unsere Berater waren in der Vergangenheit für führende Dialysebetreiber tätig (darunter Diaverum, DaVita und Operasan) und haben sich eine ausgeprägte Expertise für den erfolgreichen Betrieb und die betriebswirtschaftliche Optimierung von Praxen angeeignet.

In Nachfolgesituationen beraten wir regelmäßig (auch außerhalb der Nephrologie) etablierte Ärztenetzwerke beim Erwerb sowie der Gründung ergänzender MVZs und sind insbesondere mit der Analyse von Finanzzahlen und Optimierungspotenzialen betraut.

Ihrer nephrologischen Praxis stehen wir mit unseren Erfahrungen als betriebswirtschaftlicher Berater zur Seite und beraten Sie mit höchster Integrität in allen Phasen des Praxislebenszyklus.

Mit unserer gebündelten Kompetenz und der gesammelten Expertise aus der Interaktion mit mehr als 150 Praxen können wir Ihnen individuelle Beratung in den folgenden Schwerpunkten anbieten:

- 1 Praxisanalyse und -steuerung
- 2 Personalanalyse und -optimierung
- 3 Verkaufsvorbereitung und Nachfolgebegleitung



„Das Zusammenspiel aus medizinischer Qualität, der optimalen Personalstruktur und angemessener Kostenbasis ist Garant für die nachhaltige Weiterentwicklung von Dialysepraxen.“

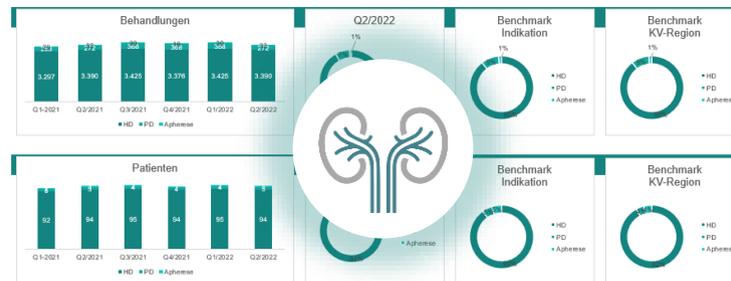
## SÄULE 1: PRAXISANALYSE UND -STEUERUNG

- ◆ Kostenanalyse Ihres Dialysezentrums und Benchmarking (aus unserer anonymen Praxisdatenbank) mit strukturell vergleichbaren Zentren:
  - Personalkosten
  - Material-, Wartungs-, Instandhaltungs- und sonstige Kosten
- ◆ Benchmarking der Einkaufskonditionen (u.a. Dialysekits und Dialysemaschinen) in Ihrer KV-Region und bundesweit
- ◆ Analyse der Umsatzentwicklung durch organisches Wachstum mit Aufteilung nach Dialysearten (HD, CAPD, APD, IPD, Apherese) sowie Ambulanz
- ◆ Analyse der Finanzierungsmöglichkeiten und Liquiditätssituation; Optimierungsvorschläge, z.B. Verkauf Ihrer Immobilie im Praxisvermögen und Anmietung (Sale- and Lease-Back)
- ◆ Webseitenoptimierung mit dem Ziel, das organische Wachstum durch neue Dialyse- und Ambulanzpatienten sowie die Attraktivität Ihres Zentrums als Arbeitgeber zu steigern
- ◆ Praxisbenchmarking



„Als Finanzspezialisten im ambulanten Gesundheitsmarkt unterstützen wir Sie bei der Analyse Ihrer operativen und finanziellen Ausgangssituation und zeigen Ihnen konkrete Optimierungspotenziale auf. Dabei kommt unser etabliertes Analysekonzept zur Anwendung.“

## Auszug aus unserem PRAXISMONITOR (illustrativ)

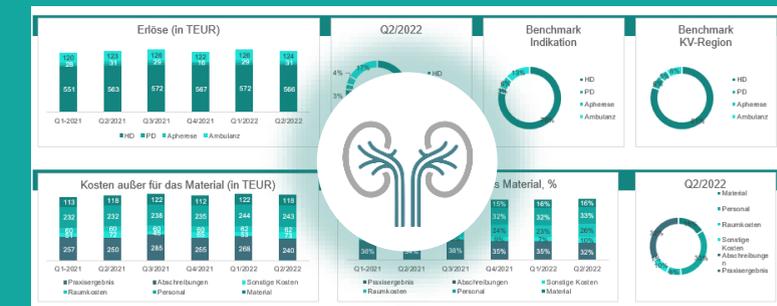


Wir halten die Ergebnisse unserer Analysen in regelmäßigen Abständen für Sie fest (wahlweise: monatlich bzw. quartalsweise) und beraten Sie auf Wunsch zu geeigneten Optimierungsmaßnahmen. Die Analyse erfolgt dabei im Hintergrund unter ressourcenschonender Involvierung Ihres Steuerberaters.

## SÄULE 2: PERSONALANALYSE UND -OPTIMIERUNG

- ◆ Analyse Ihrer Personalstruktur und Ableitung des nachhaltigen bzw. optimalen Personalbedarfs
- ◆ Optimierungsvorschläge für die Planung Ihrer Dialysekräfte und Dialyseschichten (ohne Reduzierung der Dialysezeiten Ihrer Patienten, weil „Dialysezeit Lebenszeit ist“)
- ◆ Analyse und anschließende Optimierungsvorschläge für die Planung Ihrer Ambulanzkräfte
- ◆ Personal-Benchmarking in Ihrer KV-Region (bspw. Personalkosten je Vollzeitstelle nach Qualifikation)
- ◆ Entwicklung und Beratung bei der Implementierung von Personalgewinnungsmaßnahmen

## Auszug aus unserem PRAXISMONITOR (illustrativ)



„Dialysekräfte sind die (fast) tagtäglichen Vertrauenspersonen der Patienten und gleichzeitig einer der Hauptkostentreiber. Das Personal ist das Rückgrat der Behandlungs-, Qualitäts- und Umsatzentwicklung von Dialysepraxen und somit eine wichtige Stellschraube für den nachhaltigen Praxiserfolg.“